

## Экзотический экспорт простимулируют

# Для вывоза оригинальных сельхозтоваров подготовили программу поддержки

5 декабря 2017, 00:01 [Роксана Аветисян](#)

73

МИНСЕЛЬХОЗ   ПРОДУКТЫ   ЭКСПОРТ



Фото: РИА Новости/Таисия Воронцова

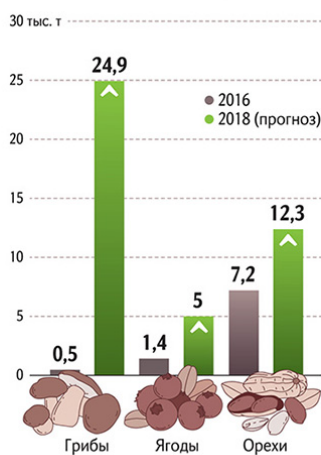
Экспорт молодых оленьих рогов, кедровых орехов, дикорастущих ягод и грибов в ближайшие два года простимулируют с помощью льгот и продвижения брендов с закрепленным географическим наименованием. Это следует из утвержденной Минсельхозом программы развития экспорта нишевой продукции с высокой маржинальностью до 2020 года, с которой ознакомились «Известия». Согласно документу, планируется компенсировать транспортные и таможенные расходы при вывозе рогов оленей. Экспорт дикорастущих ягод и грибов будут продвигать с помощью брендов с закрепленным географическим названием.

Минсельхоз решил вплотную заняться пантами и дикоросами. Согласно утвержденной ведомством программе развития экспорта нишевой продукции с высокой маржинальностью до 2020 года, в ближайшие годы особое внимание уделят узким направлениям.

Панты — это молодые, наполненные кровеносными сосудами рога оленей. Их используют в альтернативной медицине и косметологии. Основные их импортеры — азиатские страны. Дикоросами называют лесную пищевую продукцию — это грибы, ягоды, орехи, березовый сок и лекарственные травы.

Программой Минсельхоза предлагается компенсировать экспортерам транспортные расходы и затраты на таможенное оформление и сертификацию пантов. Кроме того, молодые олени рога планируется исследовать совместно с Кореей «с целью доказательства уникальных свойств российских пантов маралов и пятнистых оленей», их высокого качества и содержания в них биологически активных веществ.

Объем заготовок дикоросов



Источники: ФТС, Союз переработчиков дикоросов

Как отмечается в программе ведомства, в 2016 году Республика Алтай поставила в Гонконг более 13,7 т пантов марала и пятнистого оленя, при этом экспорт в КНР упал. Основным импортером молодых рогов сегодня является Корея. Так, в прошлом году туда была ввезена 91 т рогов из России на сумму более \$28 млн.

Дикорастущие ягоды и грибы будут продвигать с помощью брендов с закрепленными географическими названиями (суббрендов): последних должно стать больше, ведь основная цель — создание уникального торгового предложения. За счет этого узнаваемость российских дикоросов должна стать выше.

Производителям продукции из грибов и ягод могут предложить льготное налогообложение, как у сельхозпроизводителей. Кроме того, будет разработана программа развития отрасли пищевых лесных ресурсов, а также обновлена законодательная база.

В пресс-службе Минсельхоза оперативный комментарий не предоставили.

---

## ПОДРОБНЕЕ ПО ТЕМЕ

### **Минсельхоз решит проблему экспорта зерна**

### **Минсельхоз заинтересовался идеей врачей выдавать школьникам яблоки**

### **Минсельхоз прогнозирует рост урожая фруктов и ягод**

### **Минсельхоз поддержит производство мяса**

Как отметила генеральный директор Союза переработчиков дикоросов Наталья Бобылева, большая часть лесных участков, приспособленных под заготовки и сбор грибов, ягод и орехов и переданных для этого в аренду отрасли, находится на Дальнем Востоке и в Сибири. Основной объем заготовок приходится на орехи и ягоды.

— Емкость зарубежного рынка дикоросов велика, наблюдается постоянная тенденция увеличения потребления этой продукции, — сказала Наталья Бобылева. — Стоимостный потенциал составляет \$100 млн.

По ее словам, планируется создание и продвижение брендов «Дикорастущая елочка» и «Сибирский кедровый орех». В Союзе переработчиков дикоросов рассказали, что сейчас также рассматривается создание базы данных о запасах лекарственных растений и лесных пищевых ресурсов.

Управляющий партнер консалтинговой группы компаний Step by Step Анастасия Птуха обратила внимание, что сейчас заготавливается всего 10–20% дикоросов от объемов СССР. Поэтому рынок имеет огромные возможности для расширения.

— У нас даже внутренний рынок не насыщен: если мы будем перерабатывать на 80% больше ягод, орехов и грибов, черемши, то всё раскупят. Экспорт также есть куда развивать, особенно это касается грибов. Российских лисичек купят за рубежом столько, сколько мы сможем поставить. Но есть проблема: мы не можем организовать каналы продаж, — сказала Анастасия Птуха. — Проблема не в позиционировании, а в том, что наши грибы покупают прибалтийские оптовики, а нас напрямую в европейские торговые сети не пускают. Перекупщики наши лисички могут продавать под своими торговыми марками, но некоторые продают так. Мы теряем в доходах от экспорта. Когда китайцы столкнулись с аналогичной проблемой, они просто начали скупать оптовые компании.

Россия может поставлять за рубеж уникальную продукцию, однако, чтобы занять значительную долю на мировых рынках, необходимо не только правильное позиционирование, но и поиск новых торговых каналов. Если планы Минсельхоза претворятся в жизнь, то в ближайшие два года на полках не только зарубежных, но и российских магазинов дикоросов станет больше.