


БЮЛЕТЕНЬ #2

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Швейцарська Конфедерація

FiBL


SAFOSO

 **ОФІС З РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА ЕКСПОРТУ**
ДЕРЖАВНА УСТАНОВА

 **Дія Бізнес**

 **infagro**

МОЛОЧНИЙ ЕКСПОРТ В УМОВАХ ВІЙНИ

Спеціальний інформаційно-аналітичний бюлетень, підготовлений агентством Інфагро в рамках серії експертних зустрічей з підтримки та просування експорту молочної продукції в умовах війни

1 червня 2022 року

Загальні тенденції

Війна росії проти України почалась не 24 лютого 2022 року. Вона триває ще з 2014 року. А торговельні «молочні війни», «сирні війни» були і раніше. Проте такої біди як цієї весни українському народу в цілому і молочному сектору зокрема росіяни ще не завдавали.

Через війну особливо потерпає український молочний експорт. Порвались напрацьовані логістичні ланцюги поставок на традиційні ринки збуту пострадянських країн. Неможливе відвантаження товарів через українські морські порти в країни далекого зарубіжжя. Та і в цілому імпортери з опаскою відносяться до закупівель в країні, де йде війна. В результаті, попри досить сприятливу кон'юнктуру світового ринку, вітчизняним виробникам довелося кардинально скоротити зовнішні продажі і при цьому часто віддавати продукцію за цінами суттєво нижче світових.

Українські виробники вже давно втратили колись досить комфортний російський ринок збуту, а зараз через війну вони втрачають ринки Середньої Азії і Кавказу. Вкрай проблемний експорт морськими шляхами і в країни Південно Східної і Північної Азії та Африки, куди раніше відвантажувалися значні обсяги сухого молока, сироватки, а в окремі роки і вершкового масла.

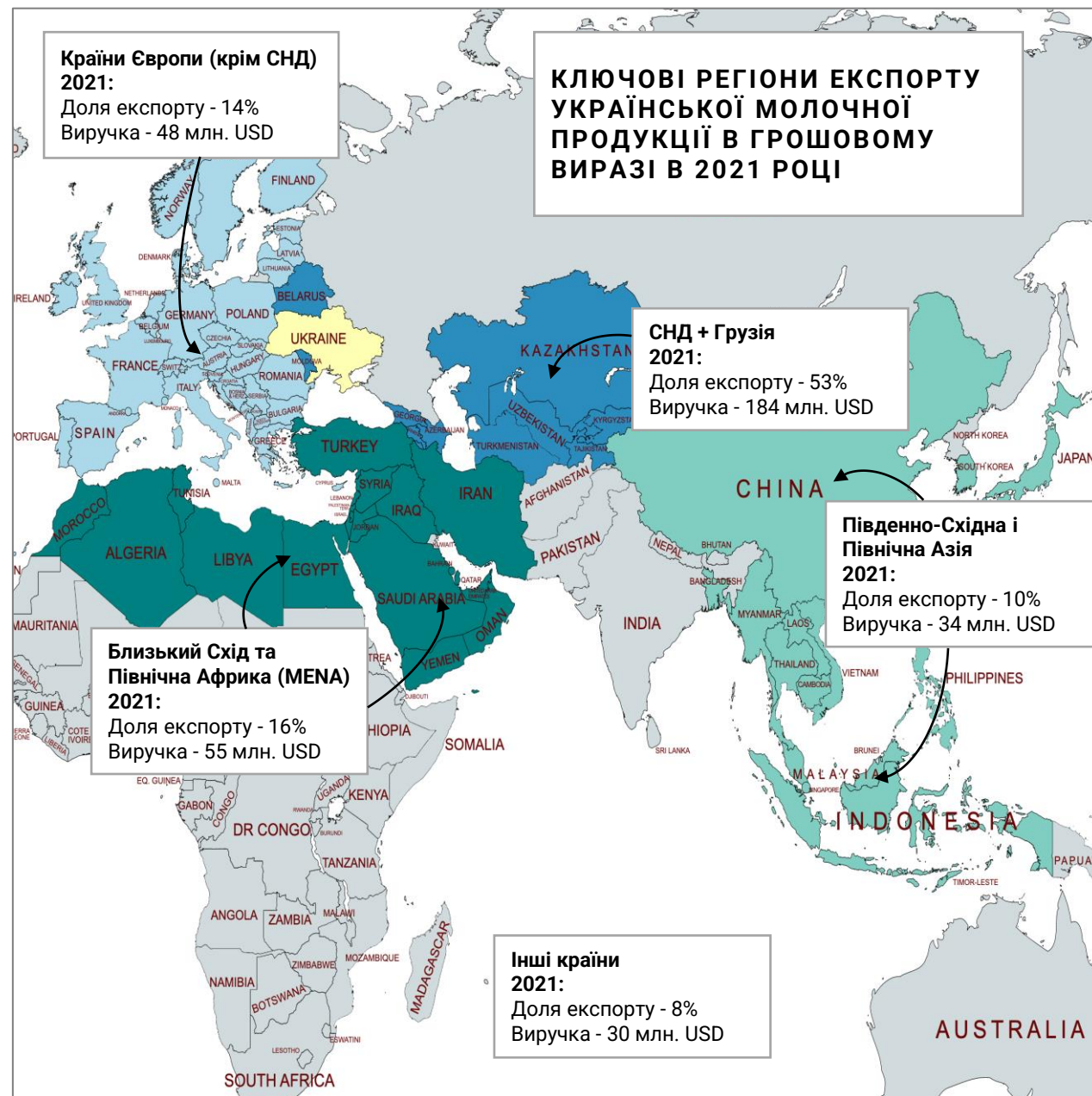
Необхідно терміново шукати шляхи вирішення проблеми логістики експорту для відновлення нормального молочного балансу в країні. Вкрай необхідна державна підтримка.

Зараз дуже багато уваги приділяється врегулюванню проблем експорту зерна. Питання дійсно дуже болюче. Але з огляду на економічну ефективність експорту продукції з більшою доданою вартістю, до яких відносяться молокопродукти, молочний експорт доцільніший.

Найкращим виходом для українських експортерів в даний час є налагодження експорту в країни Європейського Союзу. Такі поставки не пов'язані з проблемними морськими перевезеннями. Ну і, що дуже важливо, ЄС надає українським експортерам молочних продуктів великий шанс виходу на свій ринок, відмінивши на рік всі квоти та мита. Слід нагадати, що раніше в рамках безмитних квот Україна могла експортувати в рік тільки 3 тис. т вершкового масла, 5 тис. т сухого молока та 10 тис. т свіжих молокопродуктів і консервів.

Для швидкої перемоги має зміцнитись економіка України. Молочники, в тому числі і експортери, мусять активніше долучатися до цього процесу.

СЛАВА УКРАЇНІ!!!



Географія і структура експорту

До початку війни 2014 року українські молочники не дуже переймалися пошуком нових ринків збуту за межами країн СНД. Хоча і тоді вже були певні проблеми, основні гравці віддавали перевагу торгівлі в першу чергу з росією. На той час ця країна була дуже залежною від імпорту молочних продуктів і цим користались наші виробники. Якість продукції не мала дуже великого значення, а ціни практично завжди були вищі за світові.

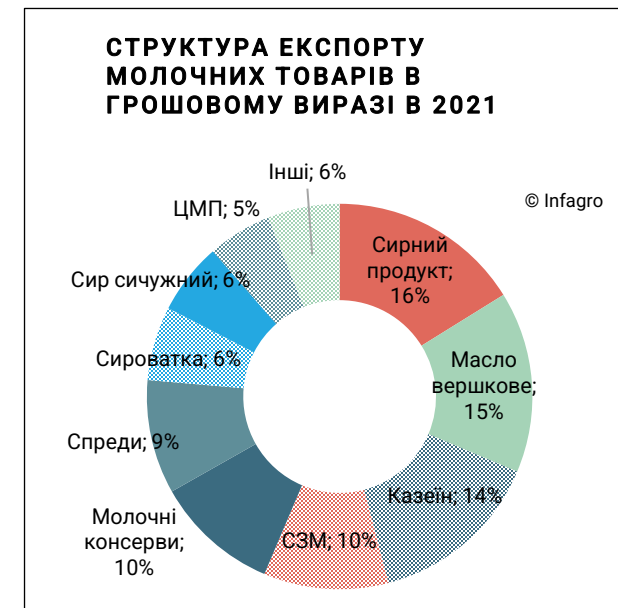
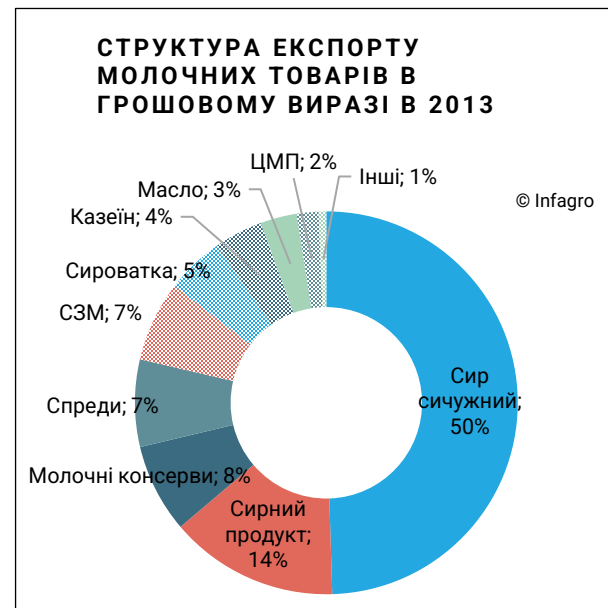
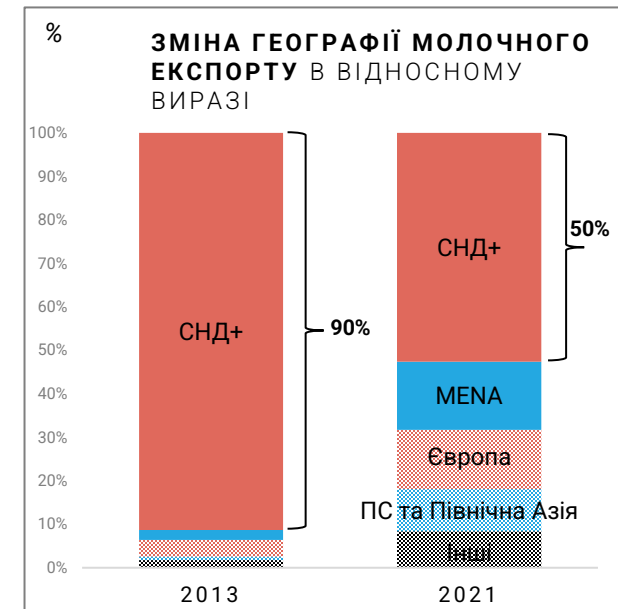
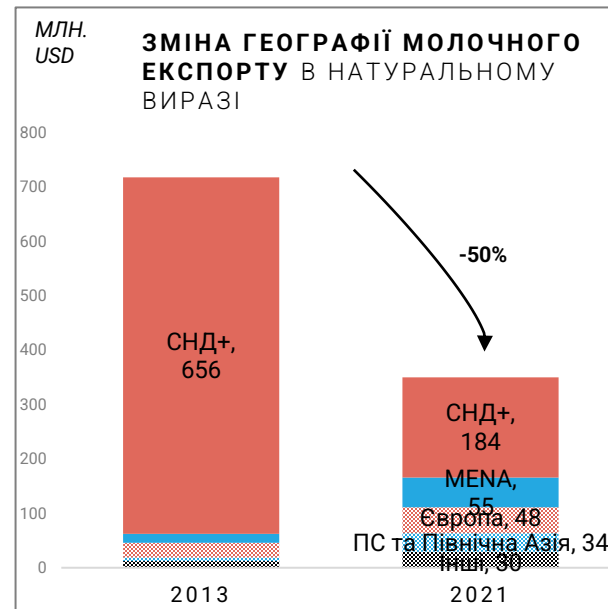
Але в 2014 році росія, анексувавши Крим і розпочавши окупацію Донбасу, паралельно оголосила торговельну війну Україні і всім іншим «недружнім» країнам, які на той час підтримали наш суверенітет. Тоді імпорт українських, європейських (і не тільки) молочних продуктів було заборонено. Звичайно ж, відновлення експорту в цю країну вже неможливе.

З втратою ринку збуту в росії вітчизняні виробники вимушені були кардинально змінити асортимент і географію експорту.

Раніше більшість компаній була орієнтована на поставки сиру та сирного продукту, лівова частка припадала на рф. Після втрати цього ринку знайти належний збут для такої продукції поза межами країн СНД виявилось достатньо проблематично. Український сир інакший, і саме головне, на світових ринках він неспроможний був конкурувати навіть за ціною.

Довелося суттєво скорочувати виробництво сиру і направляти сировину на випуск інших альтернативних експортоорієнтованих молочних продуктів. Здебільшого це масло і супутні товари – сухе знежирене молоко та казеїн. Тобто повернулись майже до структури торгівлі на початку нульових років.

Проте до недавнього часу все одно лівова частка молочних продуктів експортувалась з України в пострадянські країни. Тепер і такі поставки вкрай обмежені через проблеми логістики в умовах війни. Наприклад, щоб поставити масло чи сир в Казахстан, рефрижератор (20 т) має їхати через п'ять країн біля 50 днів (туди/назад) і вартість цієї операції складе 13000-16000 USD/т, або 600-800 доларів за кожну тонну. До війни це коштувало вдвічі дешевше і займало втричі менше часу. Тому українським постачальникам вкрай важко зараз конкурувати на ринках Середньої Азії і Кавказу. Виробники вимушені шукати нові ринки збуту і примиритися з тим, що заробітки від експортних операцій будуть меншими.



Вершкове масло

Ще років 15-20 тому Україна входила в п'ятірку найбільших країн-експортерів вершкового масла у світі. З появою можливості заробляти багато на поставках сиру в росію, виробники почали менше уваги приділяти випуску масла. В певні періоди його вигідніше було навіть імпортувати. В результаті виробництво товару суттєво скоротилося, а експорт став мізерним.

З початком війни ситуація кардинально змінилась. Молочні заводи почали виробляти більше не сиру, а сирних продуктів, які ще можна було експортувати у великих обсягах. Збільшилось також виробництво сухого знежиреного молока та казеїну. Відповідно випуск масла суттєво зріс.

В Україні з'явились досить великі надлишки масла і його необхідно було експортувати. З цим виробники успішно справлялись, збільшивши в багато разів зовнішні продажі. В 2017-2018 роках експорт товару вже перевищував відмітку в 30 тис. т.

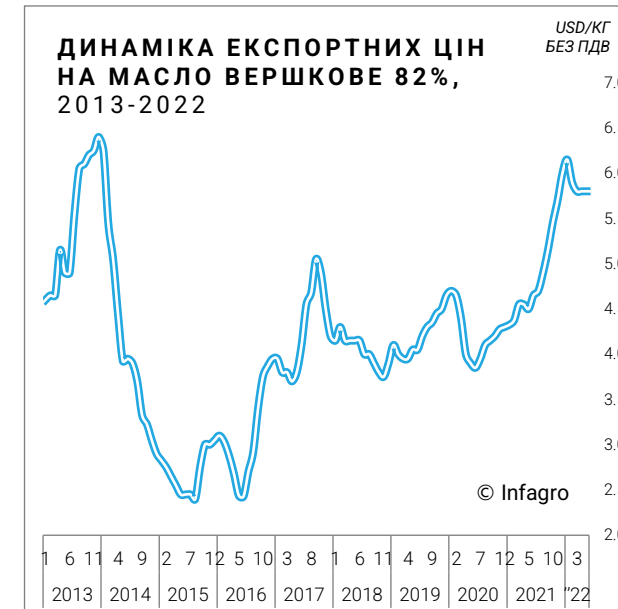
Правда, успіх тривалим не був. Пропозиція молока на промислову переробку скоротилася, схеми великого експорту сирного продукту були втрачені. Випуск масла скоротився, а споживання помітно виросло. В результаті довелося значно зменшити зовнішні продажі вершкового масла. В 2020 і 2021 роки було експортовано лише по 11 тис. т товару. Більше того, імпорт масла значно зріс і майже зрівнявся з експортом.

В поточному році експорт масла ще більше впаде через втрату можливостей продажів товару в більшість пострадянських країн та складну логістику в інші країни.

Слід нагадати, що раніше основна частка експорту масла здійснювалась саме в країні СНД. Великі поставки в країни далекого зарубіжжя (здебільшого Марокко, Єгипет, Туреччина) здійснювались лише в 2017-2018 роках, коли виробництво було великим і світові ціни високими.

В поточному році експорт масла в країни Африки і Близького Сходу можливий, але значним він не буде знову ж таки через складну логістику і відносно невисокі ціни попиту в цьому регіоні.

Сподіваємось, що основні поставки масла будуть здійснюватися в країні Європейського Союзу, який відмінив всі квоти та мита на імпорт українських товарів.



Сухе знежирене молоко

В дев'яності та нульові роки Україну вважали досить потужним гравцем на світовому ринку сухого молока. Щорічні продажі перевищували 50 тис. т. Пізніше, коли всі активно зайнялись сироварінням, випуск товару скоротився, а експорт значно знизився.

Лише коли була втрачена можливість поставляти сир в росію, випуск сухого знежиреного молока знову почав відновлюватись, а експорт збільшуватись. В 2014-2017 роках за кордон продавали по 29-34 тис. т. Такий рівень довго утримувати не вдалось і в останні роки Україна експортує тільки по 13-16 тис. т. Для більших обсягів в Україні просто не вистачає сировини.

В поточному році попри зменшення виробництва молочної сировини та величезні проблеми з логістикою, виробництво і експорт сухого молока можуть навіть трохи збільшитись. Переробникам просто нікуди дівати зайву сировину, яку вивільнять, в першу чергу, виробники сирних продуктів. Допускаємо, що з України таки вдасться вивезти біля 15 тис. т СЗМ.

До війни суттєві обсяги сухого молока вивозились в країни СНД, в тому числі і росію. Проте на відміну від сиру чи навіть масла, товар завжди продавали в багато країн світу. Значні обсяги вивозились в країни Південно-Східної Азії, Африки і Близького Сходу.

Зараз поставки в зазначені регіони також були б досить активними, але туди потрібно відправляти товар морськими контейнерами, з чим величезні проблеми через заблоковані російськими загарбниками українські чорноморські порти.

Лише невеликі обсяги сухого молока вдається вивозити потягами чи автомобільними контейнеровозами в порти Румунії чи Польщі. Продажі в пострадянські країни найближчим часом будуть обмежені невеликими обсягами лише в Молдову. Товар не настільки дорогий, щоб везти його довгим логістичним маршрутом в країни Середньої Азії чи Кавказу. Там він просто не витримає цінової конкуренції з товаром з білорусії і навіть росії.

Залишається сподіватися, що найближчим часом з'являться певні нові логістичні напрацювання і відвантаження активізуються в країни MENA та Азії.

А підприємствам, які вже авторизовані для експорту в ЄС, варто максимально скористатися можливістю поставок в Європу, які простіші в плані логістики і, можливо, привабливіші по цінах.



Казеїн

Як і у випадку з сухим молоком, у свій час Україна випускала дуже великі обсяги казеїну. Пізніше виробники почали відмовлятися від цього напрямку, через пріоритети в сироварінні.

Проте у 2014 році війна внесла свої корективи і в цей ринок. Українські молочні заводи почали відновлювати виробництво казеїну і, відповідно, за п'ять років збільшили експорт в 2,7 рази до 8 тис. т. у 2018 році.

Пізніше, через дефіцит сировини, інтерес виробників до напрямку дещо знизився. Але в цьому році експорт обов'язково зростає, можливо, навіть до рекордного рівня за багато років. Допускаємо, що казеїну можуть вивезти біля 8,5 тис. т. Причини для такого прогнозу дві: рекордно високі ціни та вигідна географія експорту.

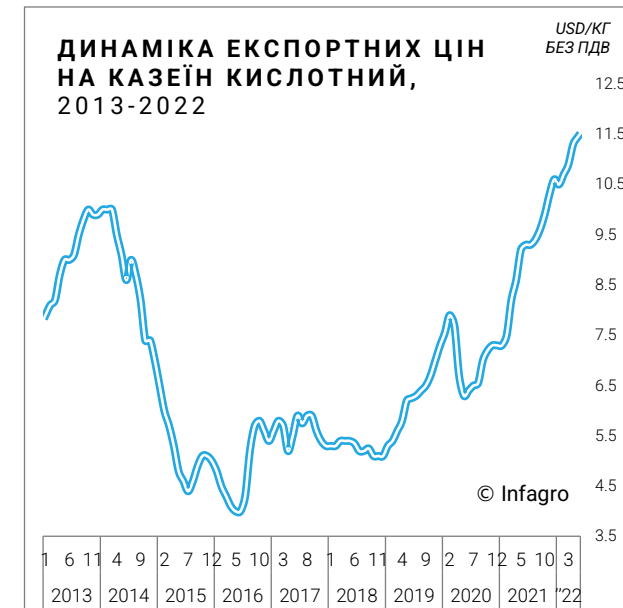
Експортні ціни на казеїн сягають зараз позначки в 12000 USD/т, що вдвічі більше, ніж в аналогічний період минулого року. При цьому трейдери за нього платять на 3-4 тисячі менше, ніж коштує кислотний казеїн в Європі. Тому імпортер може собі замовити навіть дорогу логістику.

Продавці казеїну майже не постраждали від нинішньої логістичної кризи ще й тому, що товар вивозиться звичайними вантажівками сухопутними шляхами. Адже закуповують товар в основному європейські компанії, найбільше з сусідньої Польщі.

Лише до 20% відсотків загального експорту підлягає контейнерним морським перевезенням для поставок в США і останнім часом в Китай. Але, зважаючи на високу вартість товару, імпортери не будуть дуже економити і за просто замовлять автомобіль з контейнером для доставки в порти Гданська чи Клайпеди.

Варто нагадати, що для поставок казеїну в ЄС від українських виробників не вимагається сертифікація потужностей на відміну від інших молочних продуктів, бо наш казеїн класифікується як технічний. Тому по цьому товару може працювати з Європою будь-який завод. На відміну від України, в ЄС випускати казеїн складніше з точки зору екології, там вся казеїнова сироватка мусить підлягати додатковій переробці або належній утилізації, що досить дорого коштує.

Слід також зазначити, що майже 100% казеїну, що виробляється в Україні, підлягає експорту. Тому українські заводи будуть активними лише тоді, коли будуть високі світові ціни, внутрішнім ринком компенсувати це неможливо.



Суша сироватка

Сироватка – товар, який мусить вироблятися за будь-яких обставин розвитку ринкової кон'юнктури, оскільки він безпосередньо залежний від діяльності сироварів. Внутрішнє споживання обмежене, тому для нормального балансу приблизно половину виробленого товару необхідно експортувати.

Найбільші обсяги сироватки продавались за кордон в 2017-2018 роках, коли були дуже активними виробники сирних продуктів. В останні роки через суттєве зниження виробництва сиру і сирних продуктів, випуск сухої сироватки скоротився, зменшився і експорт.

В поточному році експорт сироватки і зовсім може скоротитися в два рази, в тому числі і через логістичні проблеми. Цей товар порівняно недорогий і вартісне логістичне навантаження на тонну продукції особливо велике. Трейдери в таких умовах якщо і погоджуються купувати українську сироватку, то пропонують за неї ціну значно меншу за світову.

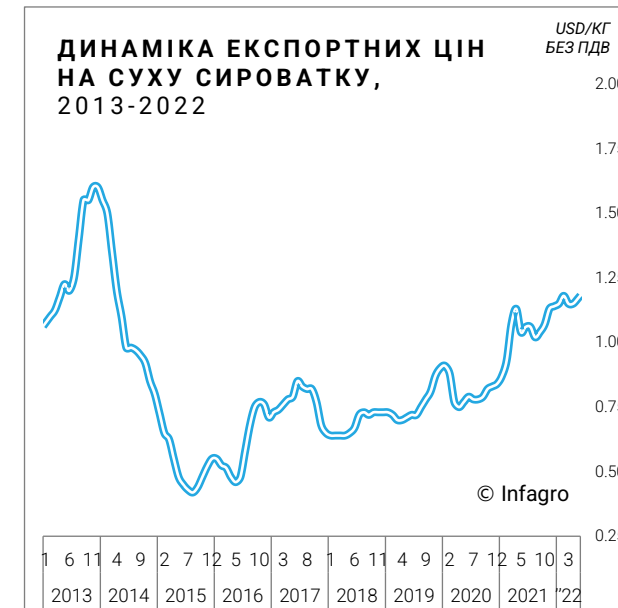
Також досить негативний вплив на ціноутворення української сироватки досі справляють білоруси і навіть росіяни, які пропонують трейдерам великі обсяги товару за низькими цінами.

Географія експорту в порівнянні з довоєнним періодом суттєво змінилась. До 2014 року приблизно половина продажів припадала на росію, росіяни, як і по сиру, тоді платили ціну значно вищу за світову. Значні обсяги купували і інші країни СНД. Проте навіть тоді географія торгівлі була досить широкою.

В останні роки структура експорту по країнах-імпортерах значно змінилась. росія вже десять років не купує українську сироватку. Кілька років поспіль лідером в закупках товару виступає Китай, який є найбільшим світовим експортером даного товару. Великі обсяги трейдери закуповують також для країн Південно-Східної Азії. На Китай і цей регіон в минулому році припало біля 68% загальних продажів. Також значні обсяги експорту припадають на країни MENA.

Така географія ще раз підтверджує, наскільки суттєво залежить експорт української сироватки від морських перевезень і наскільки наші продавці зараз потерпають від такої залежності.

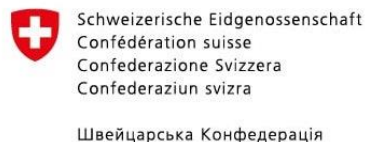
В поточному році логічним було б збільшення експорту в країни Європи, оскільки ЄС відмінить мито на український товар. Раніше безмитних квот на імпорт української сироватки не було. На жаль лише 10% українських виробників молочної продукції мають дозвіл на експорт до ЄС.



МОЛОЧНИЙ ЕКСПОРТ В УМОВАХ ВІЙНИ

Спеціальний інформаційно-аналітичний бюлетень, підготовлений агентством Інфагро в рамках серії експертних зустрічей з підтримки та просування експорту молочної продукції в умовах війни

Дані заходи проводяться **спільно з державною установою «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» та аналітичним агентством Інфагро** за підтримки Швейцарії в рамках швейцарсько-української програми «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України», що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) у партнерстві із SAFOSO AG (Швейцарія), www.qftp.org.



Даний інформаційно-аналітичний бюлетень підготовлений агентством Інфагро виключно з інформаційною метою та не гарантує точності і повноти інформації. При підготовці матеріалів використані дані Держстату України, матеріали інших відкритих джерел, дані власних моніторингових, розрахунків та оцінок Інфагро. За додатковою інформацією щодо даних, розрахунків і прогнозів, можна звертатись +380 44 258-25-02; info@infagro.com.ua; ТОВ Інфагро, Київ, 2022.

Цю публікацію було створено за підтримки Швейцарії в рамках швейцарсько-української програми «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України», що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) у партнерстві із SAFOSO AG (Швейцарія). Відповідальність за зміст цієї публікації несе виключно автор(и). Точка зору автора(ів) не обов'язково відображає точку зору SECO, FiBL, SAFOSO AG, www.qftp.org.