

Исследования компании AS Marketing

Сладость с терпкостью в каждом глотке

ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА ЧАЯ И КОФЕ

Объем импорта чая всех видов в 2012 году по сравнению с 2011-м сократился в натуральном и стоимостном выражении соответственно на 4 и 3%. В первом квартале 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012-го объем импорта в натуральном выражении остался на прежнем уровне, а в стоимостном выражении наблюдался рост на 5%.

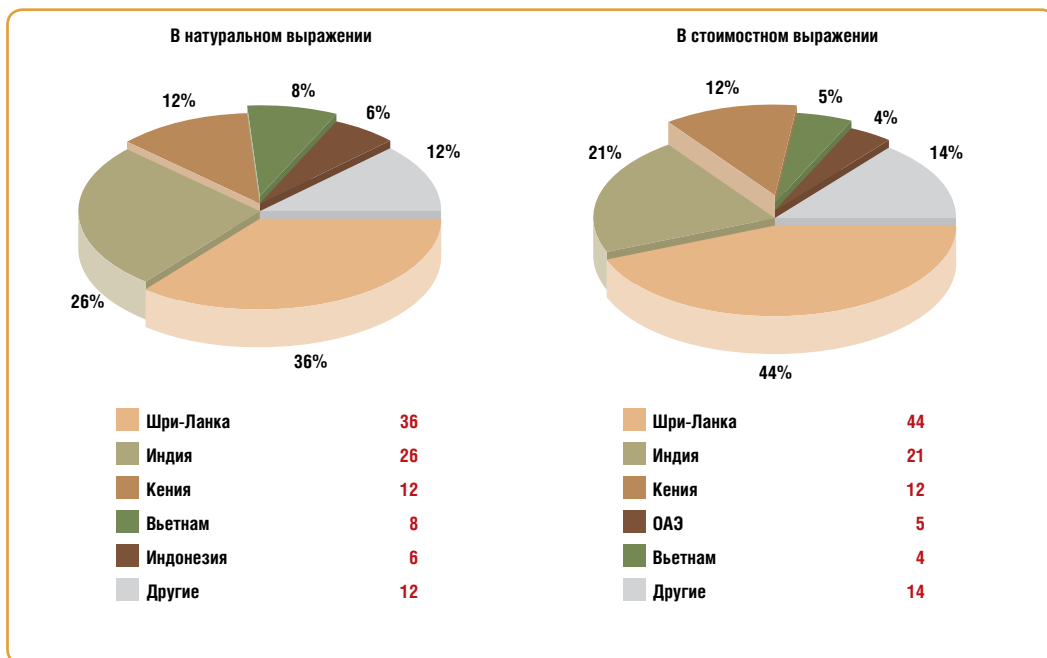
В структуре импорта чая всех видов лидирует черный чай, как в натуральном, так и в стоимостном выражении, с долей в 91%. Поставки зеленого чая составляют около 8%. Доля мате составляет менее 1% как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Кроме того, незначительная доля импорта приходится на другие виды чаев (травяные, ройбуш и другие).

Основной страной-поставщиком черного чая в Россию, по итогам 2012 года, стала Шри-Ланка, на долю которой в натуральном и стоимостном выражении пришлось соответственно 36 и 44% (рис. 1). На втором месте в поставках черного чая располагается Индия, с долями соответственно 26 и 21%. Замыкает тройку лидеров Кения – доля этой страны-поставщика составила 12% импорта, как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Основным поставщиком зеленого чая в нашу страну, по итогам 2012 года, стал Китай, на долю которого в натуральном и стоимостном выражении пришлось соответственно 75 и 65% импорта (рис. 2). На втором месте с долей в 9%, как в натуральном, так и в стоимостном выражении, находится Шри-Ланка. Замыкает тройку лидеров Германия с долями, соответственно, 5 и 9%, которая реэкспортирует в Россию продукцию с добавленной стоимостью.

Что касается мате, то в Россию этот напиток ввозят всего 4 страны. Несмотря на то, что мате считается парагвайским чаем, более 50% его поставок в натуральном выражении приходится на Аргентину. Еще треть объема импорта занимает реэкспортная продукция из Германии. И замыкает тройку лидеров Бразилия, доля которой составляет 18% объема поставок мате в натуральном выражении. В связи с тем, что Гер-

Рисунок 1. СТРУКТУРА ИМПОРТА ЧЕРНОГО ЧАЯ ПО СТРАНАМ-ПОСТАВЩИКАМ в 2012 году, %



мания ввозит переработанную продукцию, расфасованную для розничной продажи, в стоимостном выражении она является лидером, занимая долю в 40%.

На TOP-5 компаний-получателей приходится свыше 70% общего объема ввезенного чая всех видов. Самым крупным получателем чайной продукции в России, по итогам 2012 года, стала ГК «Орими Трэйд» (Санкт-Петербург), на долю которой в натуральном и стоимостном выражении пришлось соответственно 34 и 32% общего объема импорта (рис. 3). Второе место в натуральном выражении и третье – в стоимостном занимает ООО «Юнилевер Русь». На долю этого игрока приходится 11%, как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Замыкает тройку лидеров в натуральном выражении ЗАО «Компания «Май» (Москва) с долей в 11%. В стоимостном выражении второе место принадлежит ООО «СДС-Фудс» (Москва), доля которого составляет 15%.

По мнению аналитиков компании AS Marketing, рынок чая в России приблизился к стадии насыщения, и в конкурентной борьбе производители будут переманивать потребителей продуктов-субститутов или проявлять агрессивную маркетинговую активность, наделяя чайную продукцию «дополнительными» полезными характеристиками или выпуская продукцию с новыми товарными характеристиками за счет дизайна или вида упаковки.

Объем импорта зернового кофе в 2012 году, по сравнению с 2011-м, сократился на 1,5% в натуральном выражении, но вырос на 10% – в стоимостном. Страной-лидером в поставках зернового кофе по-прежнему остается Вьетнам, на долю которого в натуральном и стоимостном выражении пришлось соответственно 34 и 20% импорта (рис. 4). На втором месте находится Бразилия, которой принадлежат 18% поста-

Рисунок 2. СТРУКТУРА ИМПОРТА ЗЕЛЕННОГО ЧАЯ ПО СТРАНАМ-ПОСТАВЩИКАМ в 2012 году, %

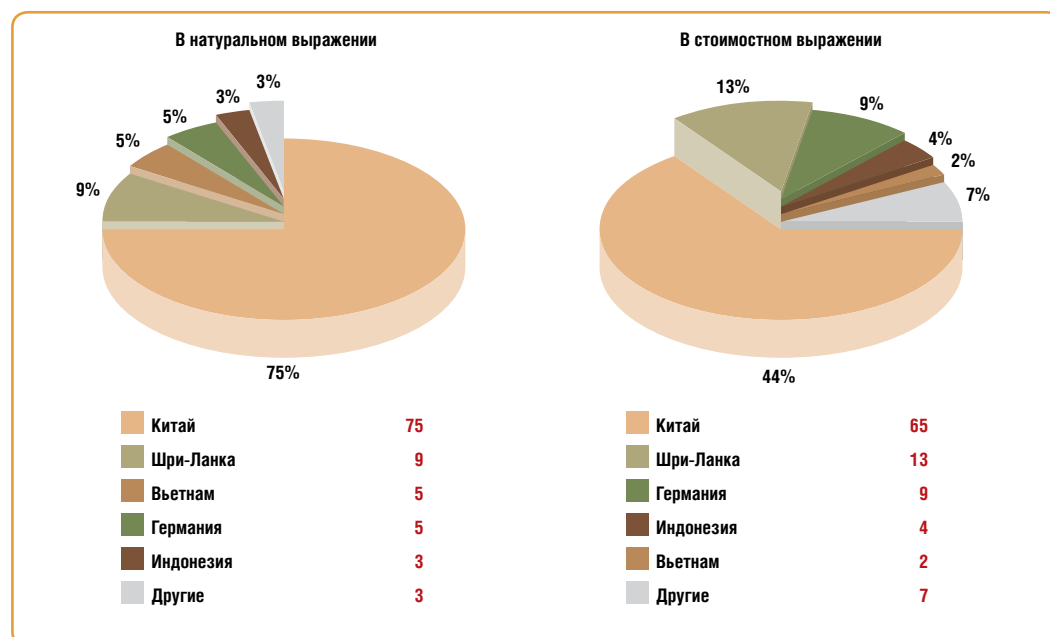


Рисунок 3. СТРУКТУРА ИМПОРТА ЧАЙНОЙ ПРОДУКЦИИ ПО КОМПАНИЯМ-ПОЛУЧАТЕЛЯМ в 2012 году, %

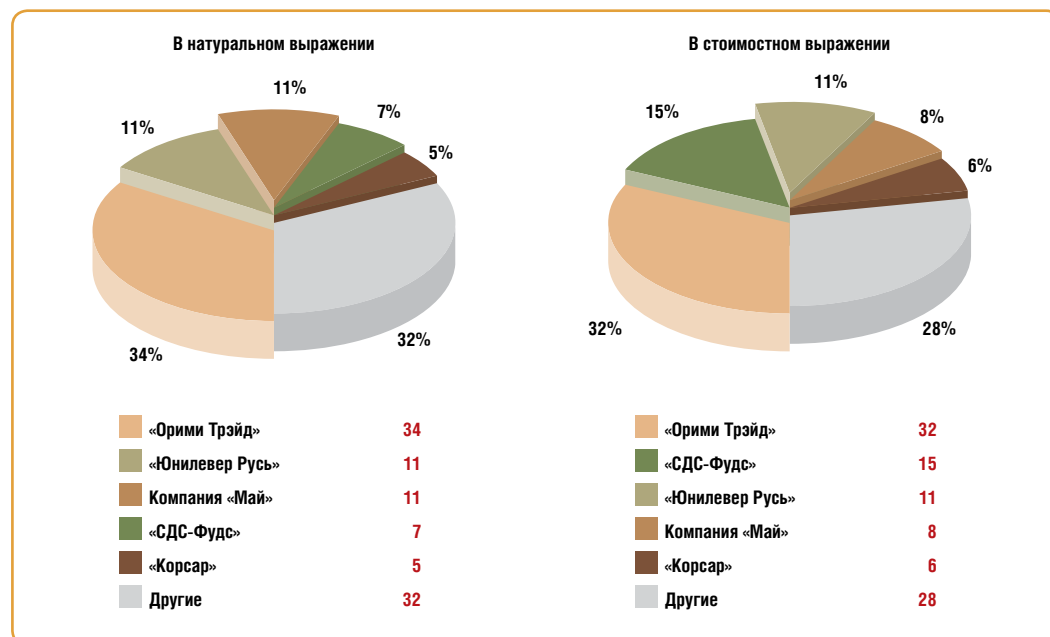


Рисунок 4. СТРУКТУРА ИМПОРТА КОФЕ В ЗЕРНАХ ПО СТРАНАМ-ПОСТАВЩИКАМ в 2012 году, %

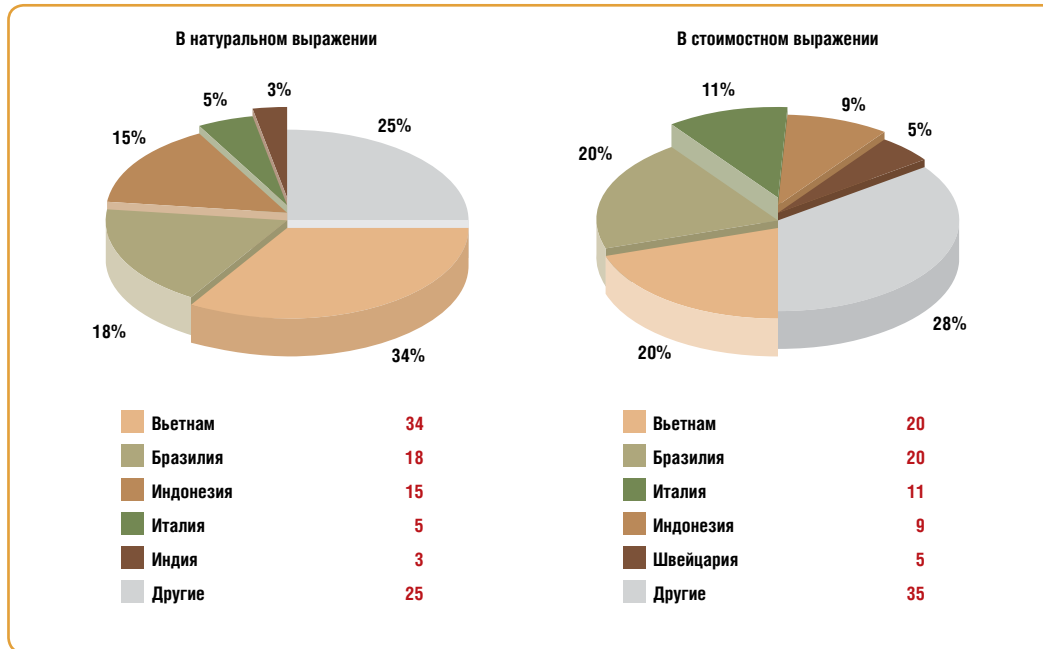
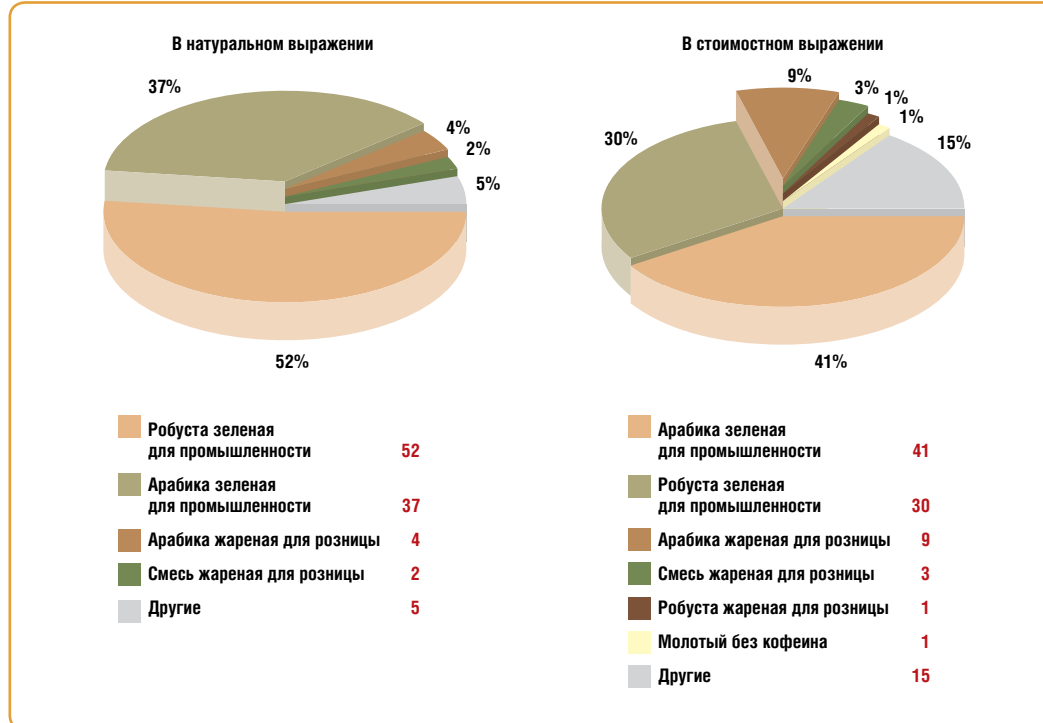


Рисунок 5. СТРУКТУРА ИМПОРТА НАТУРАЛЬНОГО КОФЕ ПО ВИДАМ в 2012 году, %



вок в натуральном выражении и 20% – в стоимостном.

В товарной структуре импорта зернового кофе в 2012 году лидировали зеленые зерна сорта робуста, расфасованные для дальнейшего использования в промышленности (в том числе и для изготовления растворимого кофе). В натуральном выражении доля поставок зеленых зерен робусты составила 52% общего объема импорта натурального кофе (рис. 5). В связи с меньшей, чем у других видов кофе, стоимостью доля этой продукции в стоимостном выражении составила 30%. Стоит отметить, что в 2012 году произошло увеличение доли ввозимой робусты. На втором месте по объему поставок находится сегмент необжаренных зерен арабики, расфасованных для промышленности, – доли этого вида кофе в

натуральном и стоимостном выражении составили соответственно 37 и 41%. Оставшуюся долю в структуре импорта делят между собой обжаренные зерна, расфасованные для розничной продажи, а также молотый кофе.

Несмотря на то, что, согласно данным федеральной таможенной статистики, натуральный кофе в Россию ввозят свыше 350 компаний, на долю ТОП-5 игроков приходится около 70% этого рынка. Крупнейшим российским получателем натурального кофе является ООО «Нестле Кубань» (Краснодарский край) – в структуре поставок доля этой компании составила 33 и 21%, соответственно, в натуральном и стоимостном выражении (рис. 6). Товарный портфель «Нестле Кубань», по оценкам компании AS Marketing, в натуральном вы-

ражении на 80% состоит из зеленых зерен робусты, предназначенных для дальнейшей переработки, а оставшиеся 20% принадлежат зеленым зернам арабики*. В стоимостном выражении 67% портфеля «Нестле Кубань» занимают зеленые зерна робусты, а на арабику приходится 33%.

На втором месте по объему импорта натурального кофе находится ООО «Крафт Фудс Рус» (Санкт-Петербург), на долю которого в натуральном и стоимостном выражении приходится соответственно 19 и 16% поставок. Товарный портфель компании в натуральном выражении на 55% состоит из зеленых зерен робусты, а на 41% – из зеленых зерен арабики. В стоимостном выражении зеленые зерна арабики, предназначенные для дальнейшей переработки, занимают 53%, а зеленые зерна робусты – 37% импортных поставок компании. Помимо указанных видов натурального кофе около 4% в натуральном и 10% в стоимостном выражении приходится на поставки молотого кофе и обжаренных зерен робусты и арабики, предназначенных для розничной торговли.

Замыкает тройку крупнейших импортеров натурального кофе ООО «Невские пороги» (Ленинградская обл.) с долей импорта 8%, как в натуральном, так и в стоимостном выражении. В продуктовом портфеле данной компании в натуральном и стоимостном выражении преобладают зеленые зерна арабики.

Объем импорта растворимого кофе в 2012 году по сравнению с 2011-м сократился на 5,5% в натуральном выражении и на 9% – в стоимостном. Основным поставщиком растворимого кофе в Россию является Индия, доля которой в общей структуре импорта в натуральном и стоимостном выражении составила соответственно 25 и 20% (рис. 7). На втором месте находится продукция из Бразилии с долями соответственно 13 и 16%. Замыкает тройку лидеров Германия – ей принадлежат 11 и 17%, соответственно, в натуральном и стоимостном выражении.

Рынок растворимого кофе достаточно консолидирован. На ТОП-5 поставщиков приходится свыше 40% импорта в натуральном выражении и 50% – в стоимостном. Лидером в поставках растворимого кофе в Россию является «Нестле Кубань» с долей 15 и 25%, соответственно, в натуральном и стоимостном выражении (рис. 8). В продуктовом портфеле компании более 50% импорта в натуральном выражении приходится на сублимированный кофе, предназначенный для промышленности. Четверть поставок занимает порошкообразный кофе, а около 20% – кофе в гранулах.

На втором месте по объему импорта растворимого кофе находится компания

* Других видов натурального кофе задекларировано не было.

«Орими Трэйд», на которую приходится 8 и 11% поставок, соответственно, в натуральном и стоимостном выражении. В структуре импорта данной компании абсолютное преимущество – 90 и 94%, соответственно, в натуральном и стоимостном выражении, – принадлежит сублиммированному кофе, расфасованному для промышленности.

Замыкает тройку лидеров ООО «Штраус» (Москва) с долей импорта 7 и 8%, соответственно, в натуральном и стоимостном выражении. Практически 100% в структуре импорта данной компании приходится на сублиммированный кофе, расфасованный для промышленности. В пятерку крупнейших импортеров растворимого кофе также вошли ООО «Сантис» и ООО «Чибос СНГ» (Москва).

Очевидно, что российский рынок чая и кофе вступил в стадию насыщения, и значимых темпов роста емкости этого рынка ожидать не приходится. При сохранении текущей демографической ситуации, и в случае отсутствия финансовых потрясений, в ближайший год объем импорта чая и кофе будет находиться на прежнем уровне или расти в пределах 1–2%. При этом произойдет незначительное смещение потребительских предпочтений в сторону премиального чая, а также переход от растворимого кофе к натуральному.

*Тимур Казанцев,
директор AS Marketing*

Research of the Company “AS Marketing”

Review of Russian Tea and Coffee Market

In 2012 import of all tea kinds saw year-to-year decline both in volume and value – respectively by 4% and 3%. In Q1 2013 import volume remained unchanged in comparison to Q1 2012 while import value grew by 5%.

Black tea is leading in tea import, both in volume and value with about 91% of foreign supplies. Green tea provides about 8% of import, mate – less than 1% in volume and value. Insignificant share of im-

port falls on other tea kinds (herb tea, rooibos).

In 2012 major supplier of black tea to Russia was Sri Lanka with 36% of import volume and 44% of import value. Second large supplier was India with 26% in volume and 21% in value. China closes top three of black tea supplying countries with 12% of import volume and value.

Meanwhile major supplier of green tea to Russian in 2012 was China with respective 75% and 65% of import volume and value. Sri Lanka was on the second line with 9% of import volume and value in the category. Germany was the third large supplier of green tea to Russia with 5% of import volume and 9% of import value; the country specializes in supplies of value added products.

Meanwhile mate is imported to Russia only by 4 countries. Though mate is believed to be traditional in Paraguay, more than 50% of its import to Russia in volume is controlled by Argentina. One third of mate import to Russia is the product re-exported from Germany. And the third important mate supplier to Russia is Brazil with 18% of mate import in volume. Germany imports to Russia processed and packed retail-ready mate, so it controls the largest share of import value – 40%.

Five largest Russian importers receive more than 70% of imported tea of all kinds. The largest recipient of tea in Russia in 2012 was “Orimi Trade” GK (Saint Petersburg) getting respectively 34% and 32% of imported tea in volume and value. “Unilever Rus” was the second large importer of tea in volume terms and the third large in value terms; this company received 11% of imported tea both in volume and value. Third large share in tea import volume belonged to company “Mai (May)” (Moscow) with 11%. In value terms second large importer was “SDS-Foods” LLC (Moscow) with 15%.

According to “AS Marketing”, Russian tea market is close to saturation, so manufacturers will either work to win consumers of substituting products or follow aggressive marketing strategy promoting tea with “extra” health benefits or launching new package designs and formats.

In 2012 import of coffee beans saw 1.5% year-to-year decline in volume and 10% increase in value. Vietnam remained the largest supplier

of coffee beans to Russia – 34% of import volume and 20% of import value. Second important supplier was Brazil respectively with 18% and 20% of import volume and value.

In 2012 import of coffee beans was mainly driven by green Robusta beans in large bags supplied for further processing (including production of instant coffee). In volume terms share of Robusta beans constituted 52% of natural coffee import. This coffee kind is cheaper in comparison to other varieties, so in value terms Robusta had only 30% of import. In 2012 share of Robusta in natural coffee import increased. Second large category in import of coffee beans in 2012 was green Arabica beans in industrial package – 37% of natural coffee import in volume and 41% in value. The rest of import volume and value was shared by roasted beans in retail package and ground coffee.

According to Federal Customs Service of Russia, more than 350 companies import natural coffee to Russia, but about 70% of the market is controlled by top five players. The largest importer of natural coffee in Russia is “Nestle Kuban” LLC (Krasnodar Territory)

– 33% of import volume and 21% in value. According to “AS Marketing”, green Robusta beans meant for further processing constitute 80% of “Nestle Kuban’s” import portfolio in volume; share of Arabica beans constitutes 20%*. In value terms 33% of natural coffee imported by “Nestle Kuban” for further processing is provided by green Arabica beans; share of Robusta beans constitutes 67%.

Second large recipient of imported natural coffee in Russia is “Kraft Foods Rus” LLC (Saint Petersburg) with 19% of import in volume and 16% in value. Green Robusta beans provide 55% of the company’s import portfolio in volume, while green Arabica – 41%. In value terms green Arabica beans imported for further processing constitute 53% of the company’s import portfolio, while green Robusta beans – 37%. Besides the named categories, import portfolio of the company includes ground coffee and roasted Robusta and Arabica beans in retail package (about 4% of company’s import in volume and 10% in value).

* There were no other declared sorts of coffee.

Рисунок 6. СТРУКТУРА ИМПОРТА НАТУРАЛЬНОГО КОФЕ ПО КОМПАНИЯМ-ИМПОРТЕРАМ
в 2012 году, %

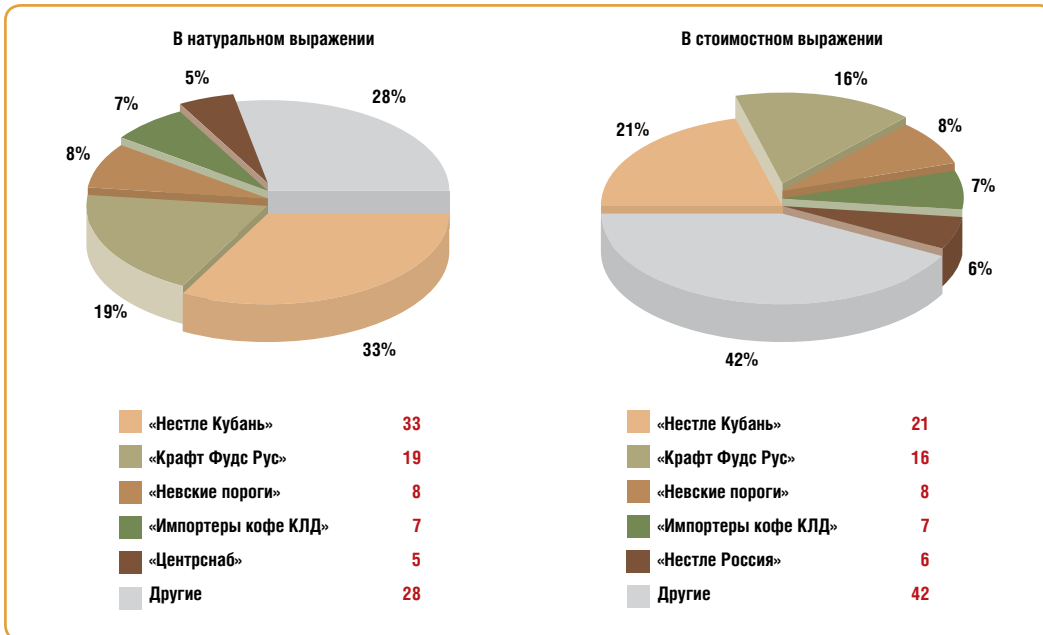


Рисунок 7. СТРУКТУРА ИМПОРТА РАСТВОРИМОГО КОФЕ ПО СТРАНАМ-ПОСТАВЩИКАМ
в 2012 году, %

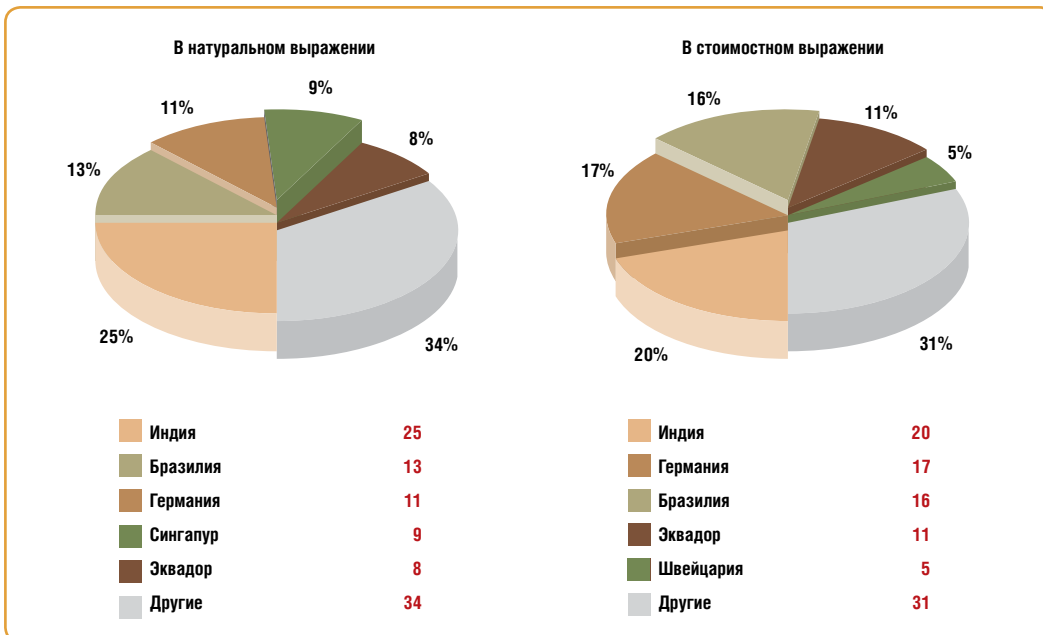
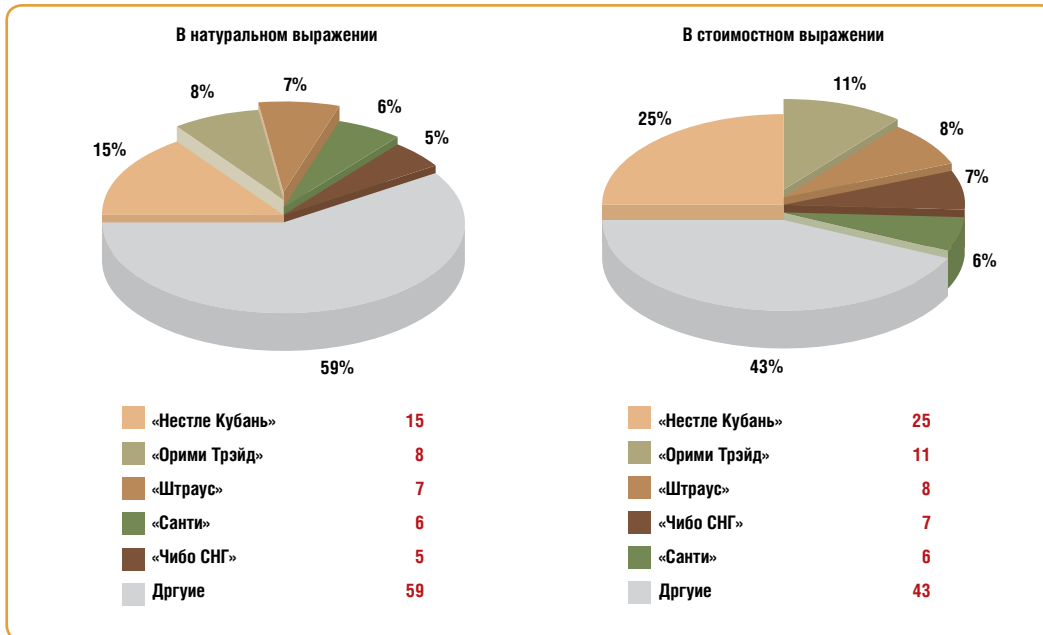


Рисунок 8. СТРУКТУРА ИМПОРТА РАСТВОРИМОГО КОФЕ ПО КОМПАНИЯМ-ПОЛУЧАТЕЛЯМ
в 2012 году, %



The third large recipient of imported natural coffee in Russia is “Nevskie Porogi (Riffles of Neva)” LLC (Leningrad Region) – 8% of import in volume. Import portfolio of this company is dominated by green Arabica beans, both in volume and value.

In 2012 import of instant coffee saw 5.5% year-to-year decline in volume and 9% decline in value. Instant coffee is mainly supplied to Russia by India – 25% of instant coffee import in volume and 20% in value. Brazil is on the second place respectively with 13% and 16% of import volume and value; Germany is the third large supplier of instant coffee with 11% of import volume and 17% of import value.

Instant coffee market is well consolidated. Top five recipients of imported instant coffee control over 40% of import volume and 50% of its value. “Nestle Kuban” is leading with 15% of instant coffee import in volume and 25% of import value. More than 50% of import portfolio of this company in volume terms is provided by freeze dried coffee meant for industrial use. A quarter of company’ import falls on powdered coffee and about 20% – freeze granular coffee.

Second large importer of instant coffee in Russia is “Orimi Trade” with 8% of import volume and 11% of import value. Import portfolio of this company is dominated by freeze dried coffee in industrial package – both in volume (90%) and value (94%).

“Strauss” LLC (Moscow) is the third large importer of instant coffee in Russia respectively with 7% and 8% of import volume and value. Practically 100% of import portfolio of this company is constituted by freeze dried coffee in industrial package. The group of five largest recipients of imported instant coffee in Russia also includes “Sunt” LLC and “Tchibo CIS” LLC (Moscow).

It is obvious that Russian market of tea and coffee got mature, so no impressive growth is to be expected. Next year import of tea and coffee is forecasted to demonstrate same dynamics as this year with 1-2% growth, provided no drastic changes happen to demography and economy of Russia. Consumer preferences will slightly shift to premium tea and natural coffee.

Timur Kazantsev
Director “AS Marketing”

AS MARKETING

Компания основана в 1994 году и специализируется на комплексном маркетинге и стратегическом консалтинге.

В активе компании:

- более 200 успешных проектов, реализованных на территории России, в странах ближнего и дальнего зарубежья;
- приобретен неоценимый опыт анализа различных рынков, как FMCG, так и отраслевых;
- компании AS MARKETING доверяют более 450 клиентов.

Специалисты компании благодаря богатому опыту, профессионализму и высокой квалификации помогут вам найти правильное решение.

+7 (495) 638-5559 • www.asmarketing.ru