



Ulkoministeriö  
Utrikesministeriet  
Ministry for Foreign  
Affairs of Finland



германия  
КЫЗМАТТАШТЫГЫ  
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by:  
**giz**  
GIZ  
Technische Zusammenarbeit  
für nachhaltige Entwicklung



АГЕНТСТВО ПО ПРОДВИЖЕНИЮ  
И ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ  
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



IMPORT PROMOTION DESK



Empowered lives.  
Resilient nations.

АНАЛИТИКА

# ПРОФИЛЬ РЫНКА

- Фасоль обыкновенная
- Код ТНВЭД: 071333
- Экспортер: Кыргызстан
- Целевой Рынок: Болгария



ЭКСПОРТНЫЙ  
ПОТЕНЦИАЛ  
КЫРГЫЗСТАНА

ОБЗОР  
ГЛОБАЛЬНОЙ  
ТОРГОВЛИ

УСЛОВИЯ  
ДОСТУПА НА  
РЫНОК  
БОЛГАРИИ

[WWW.EXPORT.GOV.KG](http://WWW.EXPORT.GOV.KG)



ул. Чуй 106, г. Бишкек



[info@export.gov.kg](mailto:info@export.gov.kg)



+996 (312) 620363



Ulkoministeriö  
Utrikesministeriet  
Ministry for Foreign  
Affairs of Finland



Implemented by:  
**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



АГЕНТСТВО ПО ПРОДВИЖЕНИЮ  
И ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ  
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



Empowered lives.  
Resilient nations.

## ПРОФИЛЬ РЫНКА ФАСОЛИ БОЛГАРИИ

### РЕЗЮМЕ

Данная публикация представляет результаты исследования текущей экспортной ситуации фасоли в Кыргызской Республике и возможности, тенденции глобального рынка с выявлением потенциального рынка сбыта для кыргызской фасоли. Основными инструментами данного исследования являются материалы, содержащие количественную и качественную информацию отечественных и глобальных статистических материалов и других открытых источников данных. В работе проведен анализ потенциала экспорта фасоли в КР, нынешней ситуации глобального рынка, ее тенденции и определены дополнительные целевые рынки. Сравнительный анализ конкурентов на целевом рынке и детальное изучение условий входа на рынок (требования по фитосанитарной безопасности, безопасности питания, упаковка и маркировка). Изучение цен на выбранную продукцию и определение канала для входа на рынок Болгарии.

Данное исследование было проведено при поддержке Проекта программы развития ООН «Содействие торговле», финансируемый Правительством Финляндии, Германского общества по международному сотрудничеству (GIZ), правительственной программы Германии Import Promotion Desk (IPD).

<b>1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТА</b> .....	4
1.1 Показатели экспорта фасоли Кыргызской Республики.....	4
<b>2. ВОЗМОЖНОСТИ МИРОВОГО РЫНКА ФАСОЛИ</b> .....	6
<b>3. ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК</b> .....	6
3.1 Торговые показатели с целевым рынком.....	7
3.2 Конкуренция на целевом рынке .....	7
3.3 Тарифное преимущество на целевом рынке.....	9
3.4. Сезонность импорта .....	10
<b>4. ДЕТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА</b> .....	11
4.1 Сегмент рынка .....	11
4.2 Продукция.....	12
4.3 Требования к выходу на рынок .....	12
4.4 Требования к упаковке и маркировке.....	13
<b>5. ЦЕНЫ</b> .....	14
5.1 Розничные цены.....	15
5.2 Каналы .....	16
5.3 Торговые выставки .....	17
5.4 Ссылки на полезные источники .....	17



- Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль (*Phaseolus vulgaris*)
- Код ТНВЭД : 071333

Фасоль используется в качестве продукта питания и считается легкоусвояемым белком. Она является альтернативой мясному питанию для вегетарианцев и во время поста. Белая фасоль содержит до 20% белка, не уступающей белку мяса по своей пищевой ценности и усваивающегося на 70 – 80%.

Фасоль является одним из основных потребляемых бобовых в Европе. Предпочтительный тип фасоли зависит от местных традиций и культурного влияния. Поставляется фасоль в Европу больше всего из Канады, США, Аргентины и Китая. Новые разработки в пищевой промышленности и внимание к здоровому питанию открывают возможности для новых поставщиков фасоли. Надежный объем и конкурентоспособные цены являются важными факторами успеха.

В Кыргызстане фасоль стала основной сельскохозяйственной культурой Таласской области, обеспечивающей работой более 76% населения региона и практически половина сельскохозяйственных земель в регионе в настоящее время занята под возделывание фасоли, предназначенной почти полностью для экспорта за пределы Центральной Азии (более 80%). Стоит отметить, что семена фасоли из Турции были адаптированы в 2003 г.

В 2017 году в Таласской области было засеяно почти 55 тыс. га, что на 2 тыс. га больше, чем в 2016 году.

## 1.1 Показатели экспорта фасоли Кыргызской Республики



Экспорт фасоли обыкновенной из Кыргызской Республики в 2018 году составил 44,89 млн. долларов США, в количестве 60378 тонн.

Ежегодный рост экспорта в стоимостном выражении за период с 2014-2018: ▼ -6%

Ежегодный рост экспорта в количественном выражении за период с 2014-2018: ▲ 1%

Рост экспорта в стоимостном выражении за период с 2017-2018: ▼ -1 %

Экспорт кыргызской фасоли в Турцию в 2018 г. составил 19,8 млн.долл.США/ 25,9 тыс.тонн.

Экспорт в Россию в 2018 г. составил 5,7 млн. долл.США/ 6,8 тыс.тонн.

Экспорт в Сербию в 2018 г. составил 5,6 млн. долл.США/8,3 тыс.тонн.

Экспорт в Болгарию в 2018 г. составил 5,1 млн. долл.США/6,7 тыс.тонн.

Прочие страны 8,7 млн. долл.США/12,7 тыс.тонн.

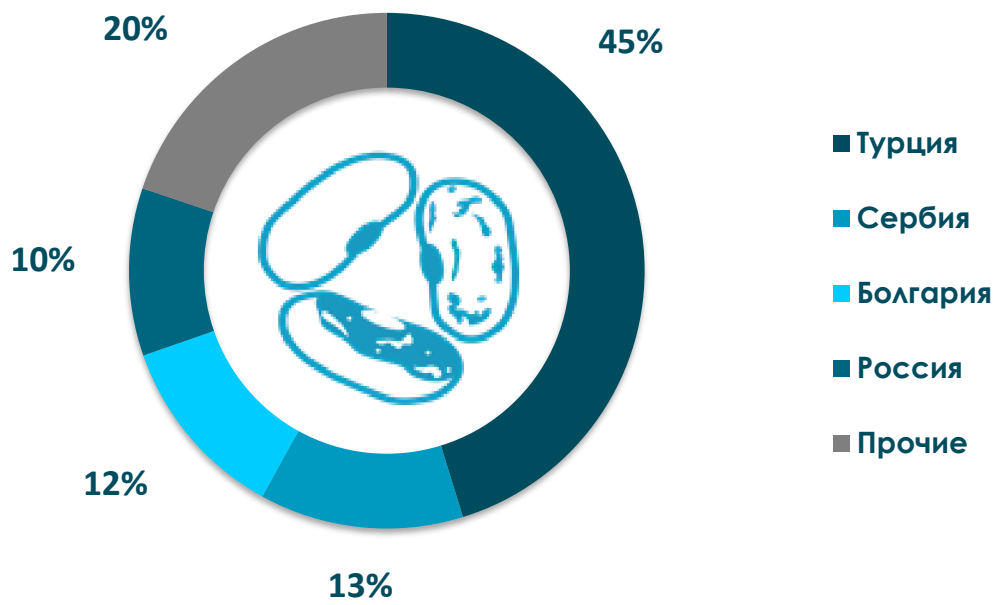


Диаграмма 1. Основные страны – импортеры кыргызской фасоли обыкновенной

## 2. ВОЗМОЖНОСТИ МИРОВОГО РЫНКА ФАСОЛИ



Мировой рынок импорта фасоли в 2018 году составил 1,7 млрд. долларов США и 1,8 млн. тонн. Мировой импорт упал на 1% с 2017 по 2018 гг. В 2014-2018 годах среднегодовой спад в стоимостном выражении составил 3%, а импорт в объеме увеличивался на 1% ежегодно. Это говорит о том, что цены на фасоль на мировом рынке падают, а потребление остается неизменным.

Для ознакомления с предыдущим аналитическим материалом "Рыночные возможности кыргызской фасоли" перейдите по следующей ссылке <https://export.gov.kg/ru/for-exporters/analytics-for-markets/kyrgyz-beans>

Импортёры	Стоимость импортированной фасоли в 2018 году (тыс. долл. США)	Ежегодный рост стоимости между 2014-2018 гг.	Ежегодный рост объема в период с 2014-2018 гг.	Доля в мировом импорте	Главные поставщики
По миру	<b>1,732,174</b>	<b>-3%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>	
Италия	<b>148,727</b>	<b>-9%</b>	<b>0%</b>	<b>8,6%</b>	<b>США-23,4%, Китай-21,5%</b>
Мексика	<b>137,790</b>	<b>15%</b>	<b>22%</b>	<b>8%</b>	<b>США-87,1%, Канада-10,3%</b>
Индия	<b>101,142</b>	<b>-2%</b>	<b>-2%</b>	<b>5,8%</b>	<b>Китай-55,1%, Эфиопия-13,5%</b>
Великобритания	<b>88,376</b>	<b>-8%</b>	<b>-2%</b>	<b>5,1%</b>	<b>Канада-78,2%, США-10,7%</b>
Венесуэла	<b>79,713</b>	<b>-7%</b>	<b>-7%</b>	<b>4,6%</b>	<b>Аргентина- 52%, Мексика- 25,3%,</b>

Таблица 1. Крупнейшие импортёры фасоли в мире

## 3. ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК



Согласно инструменту ИТС "Export Potential Map" наиболее привлекательным рынком для фасоли из Кыргызской Республики является Болгария, несмотря на то, что Турция и Россия являются крупнейшими покупателями кыргызской фасоли, однако стоит заметить спад объемов импорта за 2017-2018 гг. в этих странах. Сербия уступает Болгарии, так как импортирует больше фасоль из Польши и на данный момент применяет тариф к импортируемой фасоли из Кыргызской Республики (20%). Также одним из факторов привлекательности рынка является присутствие кыргызской фасоли на рынке Болгарии и ее узнаваемость.

Однако согласно данным Торговой карты (Trade Map), болгарский рынок является не крупным рынком фасоли с объемом в 14 млн. долларов США, или 19 092 тонн, и занимает 0,8% мирового рынка импорта в 2018 году.

№	Целевой рынок	Объемы импорта, тыс.\$	Рост объемов импорта за	Рост объемов импорта за	Конкуренты (по объему, по тарифу, и	Тариф для КР, %
---	---------------	------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------------------	-----------------

			2014-2018гг, %	2017-2018гг, %	по расстоянию)	
1	Турция	41 238	-12	-12	Канада	19,3
2	Россия	18 075	-3	-20	Нет	0
3	Сербия	11 896	-2	36	Польша	20
<b>4</b>	<b>Болгария</b>	<b>13 976</b>	<b>-9</b>	<b>16</b>	<b>Нет</b>	<b>0</b>
5	Великобритания	88 376	-8	-9	Канада, США, Китай	0
6	Италия	148 882	-9	13	США, Китай, Канада	0
7	Казахстан	764	-27	-15	Узбекистан	0

Таблица 2. Рейтинг стран для экспорта кыргызской фасоли

### 3.1 Торговые показатели с целевым рынком

Кыргызская Республика в 2018 году в Болгарию экспортировала фасоль на сумму 5.1 млн. долларов США и заняла 9,3% объема рынка. Наибольший показатель был зафиксирован в 2013 году – 8,5 млн. долларов США

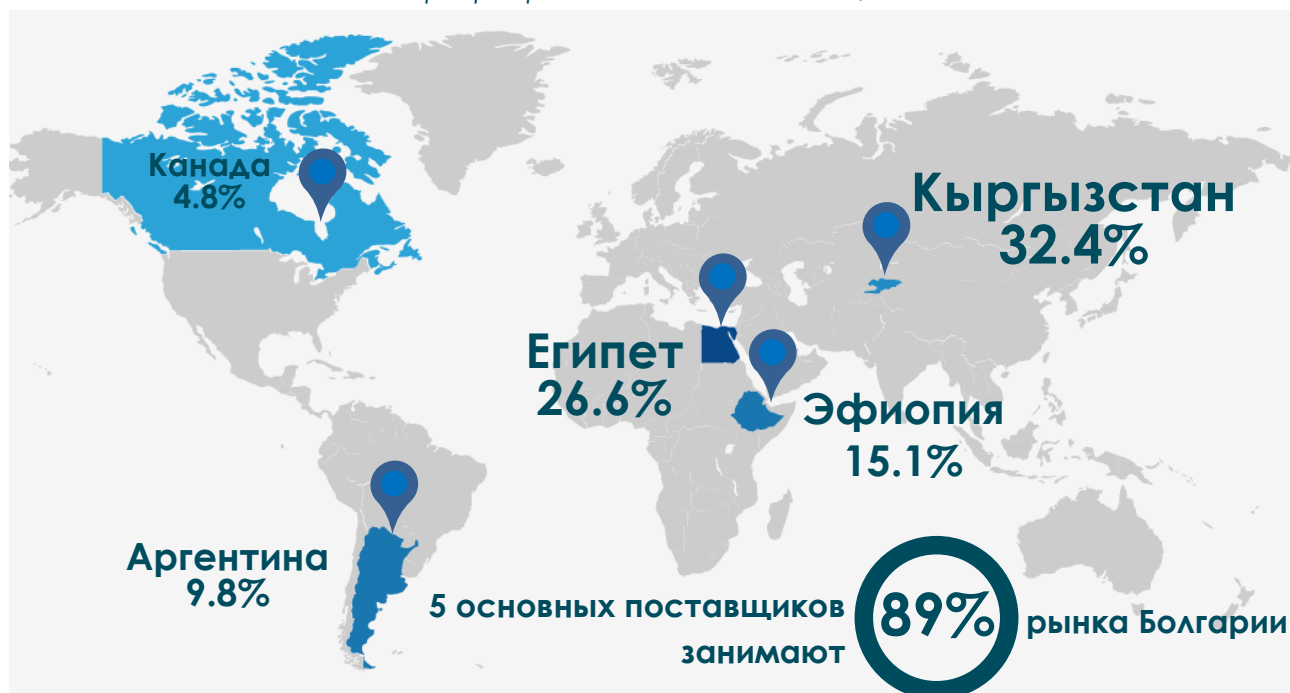


### 3.2 Конкуренция на целевом рынке

Концентрация поставщиков на рынке Болгарии низкая и находится на уровне 0,21, но данный показатель концентрации поставщиков выше глобального показателя 0,1.

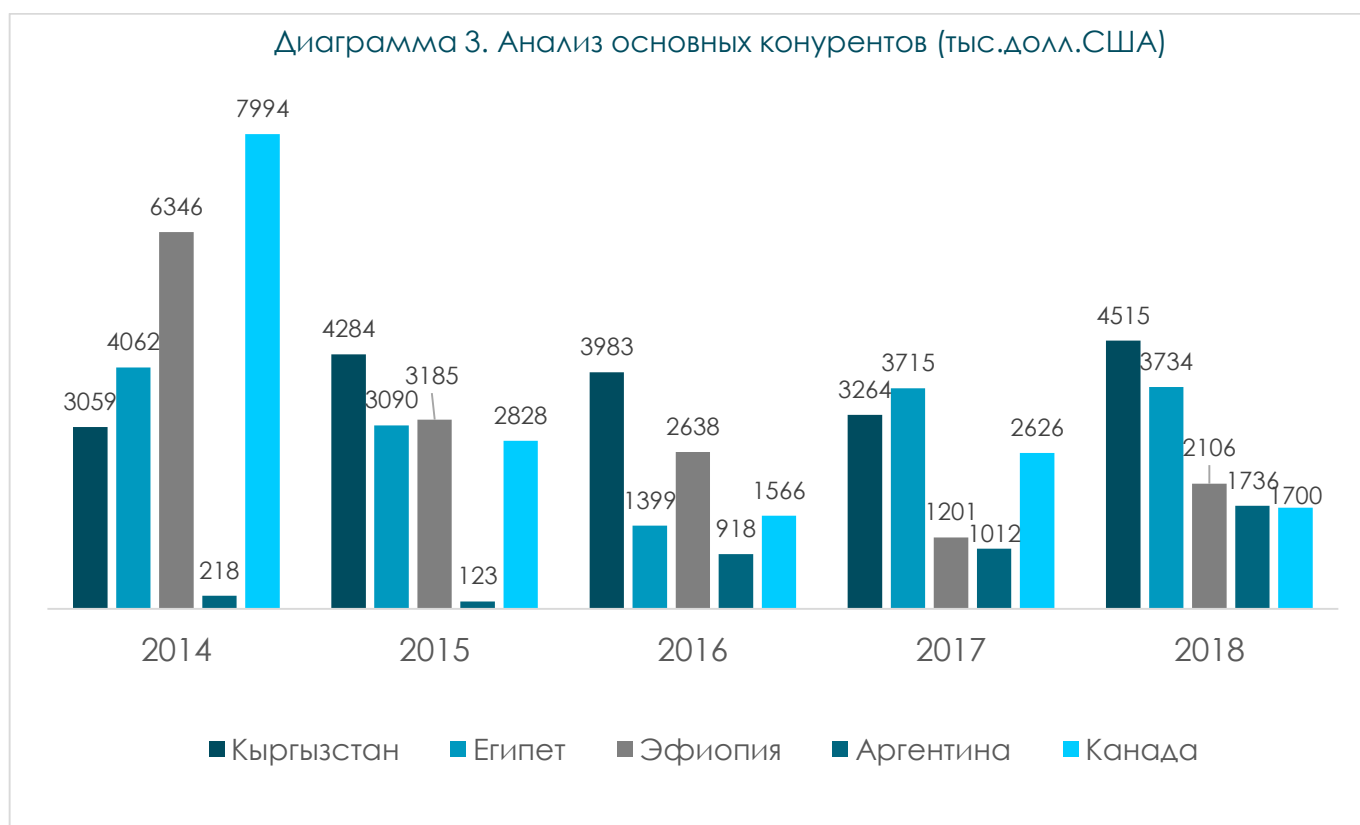
Согласно данным Торговой карты (Trade Map), на рынок Болгарии фасоль поставляется из 21 страны мира.

Инфографика 1.Топ 5 поставщиков

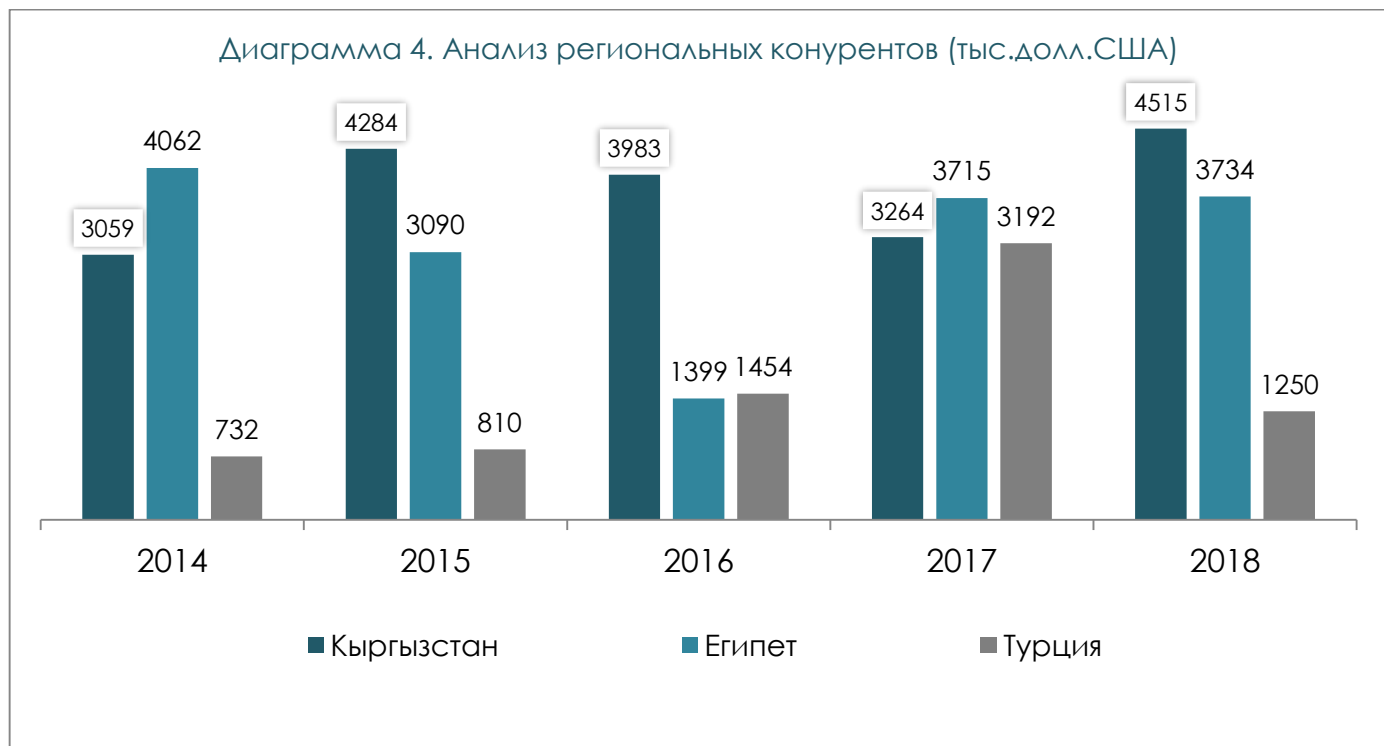


Кыргызстан, Египет, Эфиопия, Аргентина, Канада являются основными поставщиками фасоли на болгарский рынок. География поставщиков весьма диверсифицирована. Кыргызстан, как крупный экспортер фасоли в мире, имеет хорошие позиции на болгарском рынке.

Диаграмма 3. Анализ основных конкурентов (тыс.долл.США)







Анализ региональных конкурентов показывает, что динамика экспорта фасоли на рынок Болгарии идентична по годам. Все 3 страны из одного региона увеличивают свои поставки, в частности, Кыргызская Республика и Египет. Это говорит о том, что данные страны являются приоритетными поставщиками и имеют свое место на болгарском рынке импорта фасоли.

### 3.3 Тарифное преимущество на целевом рынке

Поставщики	Код продукта	Описание товара	Тарифный режим	Применяемый тариф
Египет	071333	Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль ( <i>Phaseolus vulgaris</i> )	РНБ	0%
Эфиопия	071333	Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль ( <i>Phaseolus vulgaris</i> )	РНБ	0%
Аргентина	071333	Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль ( <i>Phaseolus vulgaris</i> )	РНБ	0%
Канада	071333	Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль ( <i>Phaseolus vulgaris</i> )	РНБ	0%
Кыргызская Республика	071333	Фасоль обыкновенная, включая белую мелкосеменную фасоль ( <i>Phaseolus vulgaris</i> )	РНБ	0%

Таблица 3. Действующие тарифы Болгарии для основных поставщиков фасоли.

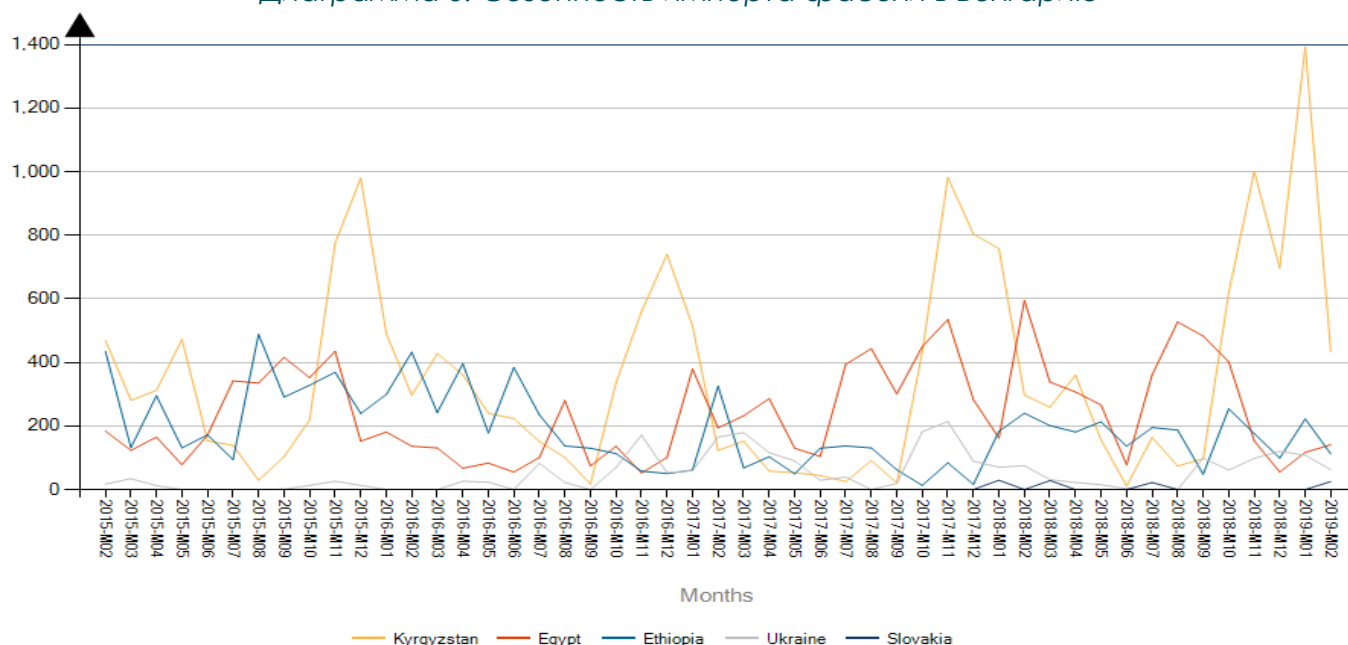
По Таблице 3 видно, что все основные поставщики имеют тарифные преимущества, так как общий импортный тариф на фасоль в Европе составляет 0%.

В этом случае Кыргызстан имеет тарифные условия 0% по РНБ. Но логистические пути ограничиваются только автомобильным транспортом, и иногда в течение сезона цены на автомобильные перевозки дорожают, что в свою очередь, влияет на себестоимость товара.

Фактически, поставки бобовых в Турцию, Европу или Россию экономически целесообразны только при наличии встречного транспортного сообщения с Кыргызстаном или соседней страной, в противном случае экспортер должен оплатить стоимость транзитного пробега по пути следования назад.

### 3.4. Сезонность импорта

Диаграмма 5. Сезонность импорта фасоли в Болгарию



Сезонность импорта фасоли в Болгарию, как отчетливо видно из диаграммы 5., Кыргызстан поставляет фасоль больше всех именно в сезонный период: с сентября до февраля. С меньшими объемами стабильно круглый год поставляет Эфиопия. Таким образом, покупатели из Болгарии закупаются полностью в сезон и можно предположить, что они хранят запасы в специализированных хранилищах, продавая товар по мере сбыта.

### 4.1 Сегмент рынка

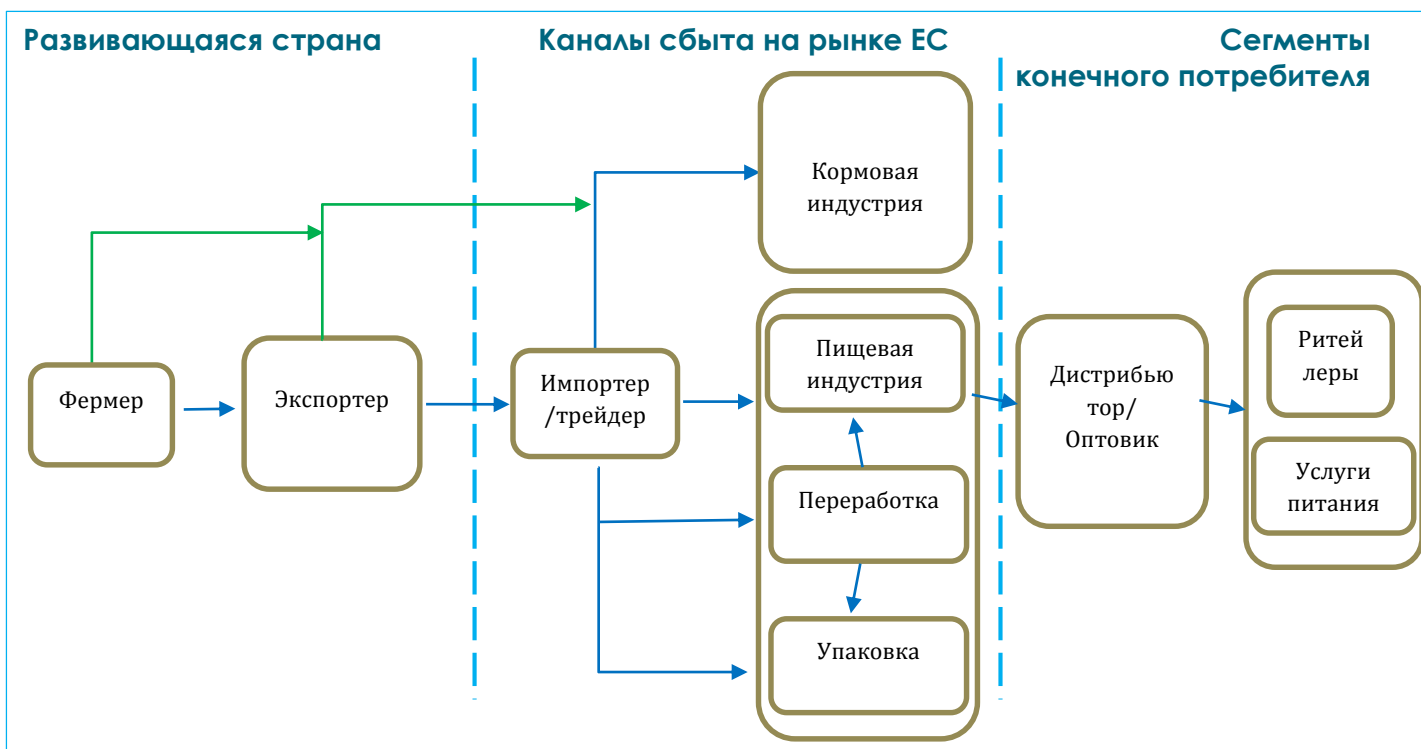
Торговые каналы сбыта фасоли в странах Европейского союза хорошо развиты, а это значит, что в данном бизнесе уже зрелые и опытные поставщики.

Фасоль поступает в Европу через импортеров, специализирующихся на сухих продуктах питания или перерабатывающих предприятиях, которые управляют местными брендами.

Некоторые крупные компании-поставщики строят собственные перерабатывающие мощности в стране-производителе, что затрудняет участие в международной торговле для экспортера. Экспортеру важно иметь предприятие по очистке и упаковке или, по крайней мере, иметь доступ к нему.

Супермаркеты являются основными сегментами рынка фасоли. Места общественного питания (например, рестораны), этнические магазины и уличные рынки также предлагают фасоль и могут быть более интересными для экзотических сортов. Однако это небольшие нишевые сегменты.

Диаграмма 6. Каналы сбыта фасоли.



Роль импортеров: сравнение оптовых и нишевых покупателей

Оптовые товары торгуются крупными импортерами или напрямую поставляются транснациональными компаниями. В целом, фасоль поставляется крупными фермерами в рамках «контрактного производства». Специализированные импортеры играют гораздо более важную роль в торговле среднемасштабными и нишевыми

продуктами, особенно когда продукция поступает от мелких фермеров или кооперативов.

Нишевая продукция более уязвима к изменениям в спросе и предложении. Кроме того, компании, занимающиеся торговлей органическими и безглютеновыми культурами, часто отличаются от компаний, ведущих торговлю в традиционном виде. Импортёры, специализирующиеся на этих видах продукции, имеют опыт управления высококачественными и надежными поставками.

Крупные ритейлеры оказали очень сильное влияние на всю цепочку поставок, чему способствует вертикальная интеграция. Это означает, что они контролируют ценообразование, а также устанавливают строгие требования к качеству для своих поставщиков. Зрелый рынок товаров под собственной торговой маркой и недавняя ценовая война оказали дополнительное давление на поставщиков.

Каналы сбыта становятся все более интегрированными для обеспечения прозрачности и соответствия требованиям, а также сохранения конкурентоспособности. Супермаркеты не только становятся многоканальными ритейлерами, но и инвестируют в дистрибуцию, розничную торговлю, центры реализации и пункты приема заказов.

Импортёры часто имеют собственные упаковочные и перерабатывающие мощности и ожидают полной прозрачности от своих поставщиков. Тесное сотрудничество и совместные предприятия повышают надежность высококачественных цепочек поставок. В последние годы традиционная торговля, как правило, трансформировалась в устойчивый источник поставок.

## 4.2 Продукция

Существует 2 вида продукции при экспорте фасоли:

1. Это упаковка в большие пакеты (мешки) для оптовой торговли. Также этот продукт может поставляться переработчикам и упаковочным компаниям для дальнейшей переработки или продажи через розничную торговлю.

---

2. Готовая упакованная продукция для продажи с указанием торговой марки производителя. Упаковка может быть из бумаги или полиэтилена в различных объемах. Данный продукт может поставляться непосредственно в розничные сети, интернет-магазины или через оптовиков дистрибьюторов.

## 4.3 Требования к выходу на рынок

**Основные требования к качеству фасоли определяются следующими критериями.**

Если вы планируете экспортировать сельскохозяйственную продукцию в Европу, вы должны будете соответствовать стандартам качества. Как правило, эти стандарты

устанавливаются Европейской комиссией (ЕК) или Европейской экономической комиссией Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН).

Европейских стандартов для фасоли не существует, поэтому необходимо следовать стандартам качества Кодекса Алиментариус: международный стандарт для определенных видов бобов, в том числе фасоли.

Для покупателей из Европы, в том числе и Болгарии, фасоль должна отвечать следующим требованиям:

- Фасоль должна быть безопасна и пригодна для употребления человеком;
- Не содержит аномального вкуса, запаха и живых насекомых;
- Не содержит грязи в количествах, которые могут представлять опасность для здоровья человека;
- Максимальное обесцвечивание 3%;
- Содержание влаги: максимальный уровень влажности 15%;
- Уровень влажности должен быть ниже в определенных климатических условиях или при транспортировке, или хранении в течение длительного времени;
- Посторонние вещества менее 1% (из них минеральные вещества <0,25% и мертвые насекомые <0,1%);
- Качество в соответствии с нормативами ЕС по загрязнителям, максимальным остаточным количествам (ПДК) и микробиологическим свойствам.

## 4.4 Требования к упаковке и маркировке

В качестве упаковки для фасоли обычно используются полипропиленовые или многослойные бумажные пакеты вместимостью 25 кг, но иногда используются и пакеты по 1000 кг. Различные покупатели могут иметь разные предпочтения.

При использовании других видов упаковок, вам следует принять во внимание законодательство Европейского Союза в отношении материалов, контактирующих с пищевыми продуктами.

### Некоторые другие требования:

- Фасоль должна быть во время хранения, погрузки и транспортировки в сухом, темном, холодном и хорошо проветриваемом месте;
- Фасоль разных периодов сбора урожая смешивать не следует, так как фасоль старого урожая снизит качество всей партии;
- Контейнеры должны быть чистыми, а груз должен быть защищен от влаги, вредителей и перекрестного загрязнения (особенно органическими продуктами).

При экспорте в страны Европейского союза, в том числе и в Болгарию, маркировка потребительских упаковок должна осуществляться в соответствии с правилами и нормами, действующими на рынке ЕС.

## Маркировка

Supplement Facts/Nährwertangaben	VERZEHREMPFEHLUNG: Nehmen Sie einmal täglich vor einer Mahlzeit drei Kapseln zu sich.
Serving size/Portion: 3 capsules/Kapseln (1,65 g) Servings per container/Portionen pro Packung: 30	<b>HINWEIS:</b> Falls Sie Medikamente einnehmen, eine Krankheit haben, schwanger sind oder stillen, sollten Sie vor der Einnahme dieses Produkts einen Arzt zu Rate ziehen. Nahrungsergänzungsmittel sollen nicht als Ersatz für eine ausgewogene und abwechslungsreiche Ernährung und eine gesunde Lebensweise verwendet werden. Die angegebene empfohlene Verzehrsmenge darf nicht überschritten werden.
Amount per serving/pro Portion	<b>Mindestens halten bis Ende:</b> siehe Verpackungsseite.
White Kidney Bean Extract Extrakt aus weißen Kidneybohnen (Phaseolus vulgaris) 1032 mg	<b>LAGERUNG:</b> DICHT, VERSCHLOSSEN AN EINEM KÜHLEN, TROCKENEN ORT AUSSERHALB DER REICHWEITE VON KINDERN AUFBEWAHREN.
Hibiscus Flower Extract Extrakt aus Hibiskusblüten (Hibiscus sabdariffa) 81 mg	<b>Modere Europe BVBA,</b> Kouterveldstraat 20 1831 Diegem, Belgium <b>Modere Ireland GmbH,</b> 27-29 Orwell Road Rathgar, Dublin 6 <b>Modere New Zealand Ltd.,</b> Auckland, NZ <b>Modere Singapore Pte Ltd.,</b> 545 Orchard Road #14-08 Far East Shopping Centre 238852
<b>INGREDIENTS:</b> White kidney bean (Phaseolus vulgaris) extract, bulking agent: hydroxypropylmethylcellulose, microcrystalline cellulose, thickener: gum arabic, hibiscus flower (Hibiscus sabdariffa) extract, anti-caking agents: (silicic acid, silicon dioxide), maltodextrin.	<b>Learn more at</b> modere.eu/infotext * modere.co.uk/craff modere.com.sg/craff
<b>DIRECTIONS:</b> Take 3 capsules with a meal once a day.	
<b>CAUTION:</b> Consult your health care provider prior to use if you are pregnant or nursing, have a medical condition, or when taking any medication. Food supplements should not be used as a substitute for a balanced, varied diet and a healthy lifestyle. Do not exceed recommended daily dose.	  
<b>Best Before End:</b> see stamp on side.	 Made in USA/Hergestellt in den USA ITEM 17202GB + LB-001072
<b>STORAGE:</b> STORE TIGHTLY CLOSED IN A COOL, DRY PLACE OUT OF REACH OF CHILDREN.	
<b>ZUTATEN:</b> Extrakt aus weißen Kidneybohnen (Phaseolus vulgaris), Füllstoff: Hydroxypropylmethylcellulose, mikrokrystalline Cellulose, Verdickungsmittel: Gummi arabicum, Extrakt aus Hibiskusblüten (Hibiscus sabdariffa), Trennmittel: (Pektin, Siliciumdioxid), Maltodextrin.	

На этикетке должны быть следующие пункты предварительно упакованной фасоли:

- Официальное наименование продукта;
- Физические условия или обработка;
- Список ингредиентов и аллергенов;
- Класс, размер (код), количество партий, вес нетто в метрических единицах измерения;
- Заявление о том, что продукт предназначен для потребления человеком;
- Срок годности или срок использования;
- Инструкции или особые условия хранения или использования;
- Место происхождения продукта;
- Наименование и адрес импортера, зарегистрированного в ЕС;
- Наименование и адрес экспортера;
- Маркировка партий на предварительно упакованных пищевых продуктах (для обеспечения прослеживаемости отдельных партий).

Кроме того, этикетка должна включать любой сертификационный логотип (если применимо) и/или логотип розничной торговли (в случае товаров, реализуемых под собственной торговой маркой).

Вы должны использовать английский язык на своих этикетках, если только покупатель не указывает иное. Многоязычные этикетки обычно используются на потребительской упаковке, однако в любом случае необходимо указывать язык страны назначения.

Этикетки не могут содержать токсичных чернил или клея. См. Директиву ЕС 2000/13/ЕС, устанавливающую общие правила маркировки предварительно упакованных пищевых продуктов, реализуемых на рынке ЕС. Эта директива будет заменена Постановлением (ЕС) 1169/2011 о предоставлении потребителям информации о продуктах питания с 13 декабря 2014 года.

Подробнее о маркировке продуктов питания можно прочитать в Службе поддержки торговли ЕС. Информацию о маркировке потребителей см. в Постановлении 1169/2011 Европейского союза. Предоставление информации о содержании также стало обязательным, начиная с декабря 2016 года.

## 5. ЦЕНЫ

Учитывая, что фасоль экспортируется с минимальной добавленной стоимостью (очищенная в мешках) из Кыргызстана в страны ЕС, можно посмотреть сравнительные цены на 1 тонну продукции топ-5 стран поставщиков.

## 5.1 Розничные цены

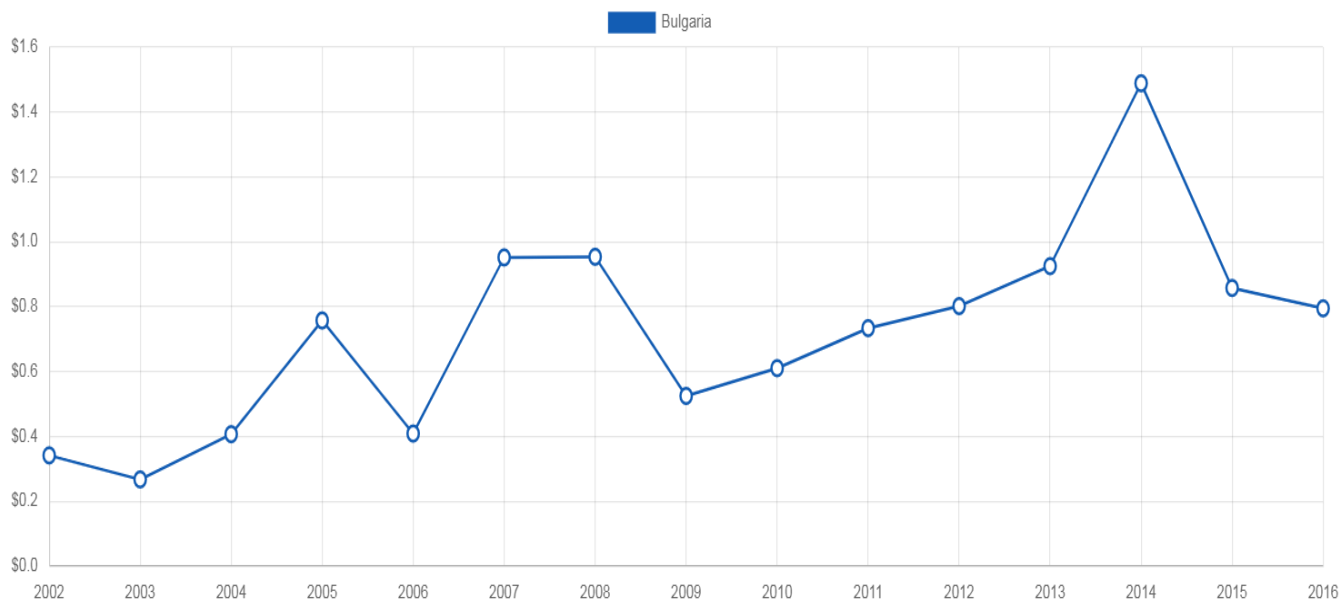
В Таблице 4 указаны розничные цены на сушеную фасоль в Болгарии. Цены взяты из сайта розничных сетей <https://bulmag.org/bg>, <https://www.ebag.bg/>.

Изображение	Продукт	Объем	Цена
	Боб Бял II на развес	1 кг	3.99 лв
	Боб български - Имало едно време - "Крина"	1 кг	5.35 лв
	Боб Добруджанка Фамилекс	1 кг	5.99 лв
	Боб Народен Кръстев	1 кг	4.19 лв
	Боб Традиционен Krina	1 кг	4.79 лв

Таблица 4. Средние цены поставки фасоли в Болгарию

В то время как согласно данным Tridge оптовая цена на фасоль 0,8 \$ за 1 кг.

Диаграмма 7. Экспортные цены в Болгарии на условиях FOB.



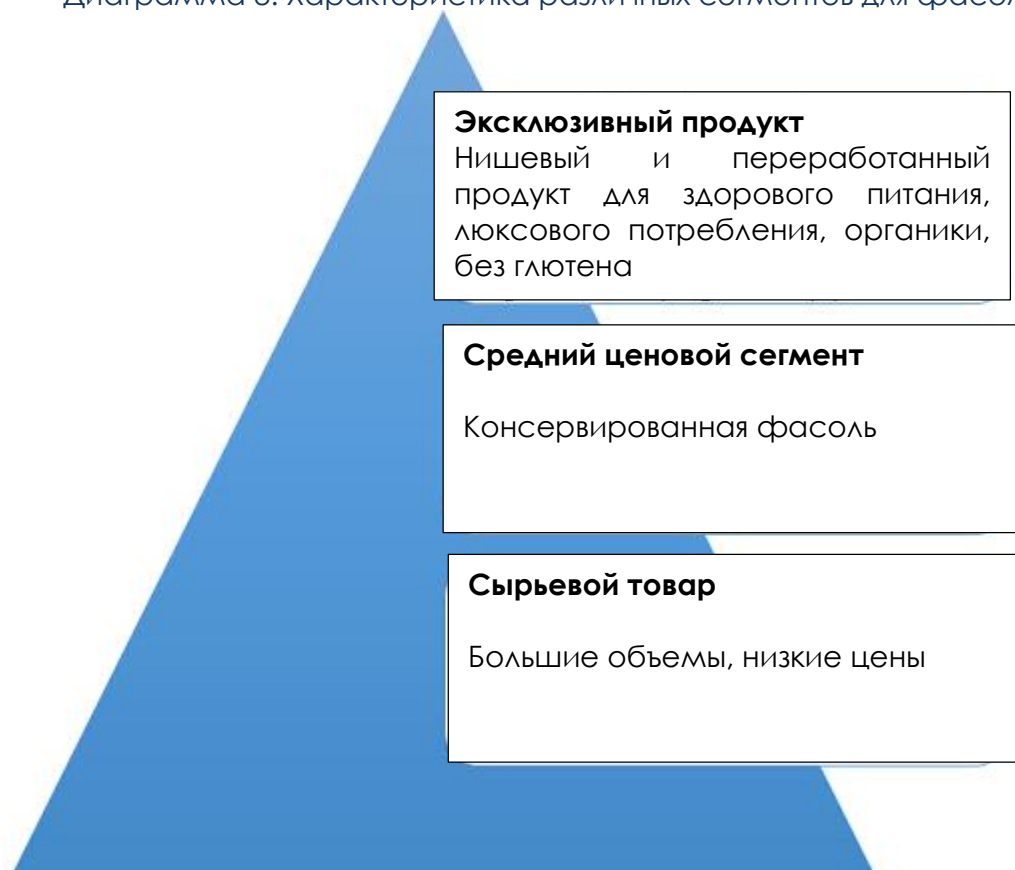
## 5.2 Каналы

Большая часть фасоли продается через супермаркеты.

Места общественного питания (например, рестораны), этнические магазины и уличные рынки также предлагают фасоль и могут быть более интересными для экзотических сортов. Однако это небольшие сегменты.

Растут продажи через интернет-магазины. Если вы предлагаете органическую фасоль, вы также можете обратиться в специализированные органические магазины.

Диаграмма 8. Характеристика различных сегментов для фасоли.





### 5.3 Торговые выставки

Наиболее эффективным каналом выхода на европейский рынок, в том числе и Болгарию, является участие в международных выставках. Эксперты сходятся во мнении, что самыми важными выставками, в которые должны участвовать предприниматели, являются ANUGA и SIAL Expo, а также для органической фасоли – Biofach.

Для получения дополнительной информации о выставках обращайтесь в Агентство по продвижению и защите инвестиций Кыргызской Республики или посетите наш сайт <https://www.export.gov.kg/ru/for-exporters/exhibitions>

### 5.4 Ссылки на полезные источники

- Centre for the Promotion of Imports from developing countries [www.CBI.eu](http://www.CBI.eu)
- ITC Trademap <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- ITC Export Potential Map <https://exportpotential.intracen.org/#/home>
- United States Department of Agriculture <https://www.fas.usda.gov/data>
- ITC Market Access Map <https://www.macmap.org/Main.aspx>

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь в Агентство по продвижению и защите инвестиций Кыргызской Республики или посетите <http://export.gov.kg>, (312) 623849.