**Політична нестабільність змушує українських аграріїв прискорити пошук нових ринків для збуту своєї продукції**

*Напружена обстановка останнього часу неминуче змушує вітчизняних аграріїв замислитися про те, де вони продаватимуть свою продукцію. Багатьом з них доводиться оперативно переорієнтовуватися. Як швидко вони зможуть це зробити? Про це говоримо з керівником напрямку «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID «АгроІнвест» Миколою ГРИЦЕНКОМ.*

- Нам потрібно розділити сільськогосподарську продукцію на дві групи, - розпочав розмову Микола Гриценко. – Перша складається із зернових та технічних культур. Це один блок питань і це одні ринки. До другої групи входить плодоовочева продукція. А це вже інші ринки і інші проблеми.

Якщо ми сьогодні говоримо про зернову групу продукції, то маємо сказати, що її ринки де-факто сформовані і вони майже незалежні від тих подій, які сьогодні відбуваються в країні.

Нині найбільше проблем виникає з ринками збуту плодоовочевої і м'ясо-молочної продукції. Це пов’язано з тим, що здебільшого вона реалізується в країнах СНД, зокрема, в Росії. Тому з огляду на сьогоднішні реалії потрібно подумати про те, як диверсифікувати ринки її збуту.

Варіанти можуть бути різними. Та, як на мене, найбільш привабливими для нас можуть бути європейські та азійські ринки.

**- На цих ринках панує жорстка конкуренція, та чи витримають її наші аграрії?**

- Ми вивчаємо рух плодоовочевої продукції на цих ринках. Водночас розуміємо, що вони зайняті. Тому нам потрібно докласти багато зусиль, аби відвоювати на них собі місце під сонцем.

Усі фахівці відзначають, що наша плодоовочева продукція дуже якісна. Вона не перенасичена хімічними речовинами і тому є здоровою. Отож, не варто боятися посиленої конкуренції.

**- Які країни, понад усе, підпадають під поняття «азійські ринки»?**

- На моє глибоке переконання, в першу чергу треба розширювати торговельні контакти з Казахстаном. Це велика за розмірами країна. Вона потребує багато плодоовочевої та молочної продукції. Ми могли б значною мірою задовольнити попит на неї.

**- Як виглядають наші можливості поставок сільськогосподарської продукції до Китаю?**

- Це доволі складний ринок. Для того, аби торгувати на ньому, треба вивчити менталітет китайців. Це дозволить ліпше розуміти їх, прогнозувати їх можливу поведінку.

Китайці зацікавлені у співпраці з нами, але виставляють свої вимоги. Вони в усьому прагнуть мати зиск. І це завжди треба мати на увазі.

Я це до того, що китайці не віддадуть нам свій ринок просто так. З ними доведеться довго домовлятися. А ми маємо ситуацію, за якої треба діяти рішуче, терміново ухвалювати вигідні для нас рішення.

**- Багато експертів сходяться на думці, що з огляду на нинішні події, які відбуваються на півдні та сході України, ми втрачаємо російський ринок. Що ви думаєте з цього приводу?**

- Тут відповідь очевидна. Ми ще минулого року стикалися з торговими війнами. Тоді їх нам оголошувала Росія. Ті протистояння, зокрема, поширювалися на плодоовочеву та молочну продукцію.

Основна частина плодоовочевої продукції з півдня України йшла до сусідньої країни. Тепер аграрії цього регіону відчувають, що втрачають російський ринок. Більше того, вони не знають, чи він взагалі відновиться.

**- Як на цьому тлі виглядає позиція Євросоюзу, який в односторонньому порядку погодився відкрити нашим аграріям свій ринок?**

- Рішення Європейського Союзу вельми важливе. Воно дасть нам змогу оговтатися. Для пошуку нових ринків потрібен час, і ЄС дає його нам.

Маю сказати, що це широкий жест з боку Євросоюзу по відношенню до України. Тим більше, що на європейських ринках панує і без того жорстка конкуренція.

Євросоюз також дає змогу зберегти наше виробництво плодоовочевої продукції. Бо якщо ми втратимо закордонні ринки її збуту, відпаде потреба її вирощувати у нинішніх обсягах. А це робочі місця, прибутки, податки, соціальні виплати…

**- Чи відповідає наша аграрна продукція тим вимогам, які до неї висувають європейські країни?**

- Наша плодоовочева продукція відповідає вищим вимогам Європейського Союзу. У нас тільки одна проблема – це якість пакування, фасування та передпродажної підготовки.

Можливо, на перших порах Європейський Союз зробить якісь пільги, але він змусить нас вирішувати ті проблеми, про які я щойно сказав.

Якщо говорити про м'ясо-молочну продукцію, то там питань набагато більше. Особливо, якщо брати до уваги структуру її виробництва.

Маю сказати, що основна частина м'ясо-молочної продукції виробляється в особистих селянських господарствах. Там здебільшого застосовуються примітивні технології. І будемо чесно говорити – в цих господарствах не завжди дотримуються санітарних, ветеринарних норм. А ще є проблема подвірного забою худоби, яка не вирішується вже тривалий час.

Моя думка – та м’ясо-молочна продукція, яка виробляється в особистих селянських господарствах, ще не скоро вийде на європейський ринок, якщо це взагалі відбудеться.

**- А яка наша продукція може знайти в Євросоюзі свого споживача?**

- Птахівництвом в України вже переважно займаються птахокомбінати. А це є гарантією безпеки, якості цієї продукції.

Подібне може статися і з молочною продукцією. Звісно, якщо сільськогосподарські підприємства активніше візьмуться за її виробництво. Саме вони здатні забезпечити належний контроль за якістю молока.

Якщо говорити про плодоовочеву продукцію, то її можуть виробляти і дрібні виробники. Головне, щоб вони дотримувалися відповідних технологій, використовували високопродуктивні сорти. Це забезпечить їм вихід на закордонні ринки. Навіть якщо ці ринки є європейськими.

**- Якщо є проблема передпродажної підготовки аграрної продукції, то, може, варто прискорити створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів?**

- Коли я говорю про те, що варто створювати умови і формувати інфраструктуру для належної передпродажної підготовки, то, понад усе, маю на увазі об’єднання дрібних сільгоспвиробників у сільськогосподарські обслуговуючі, заготівельно-збутові кооперативи. Вони працюють не лише на етапі формування товарних партій. Ми вже маємо досвід, коли ці кооперативи спрямовують виробників у відповідне русло ще на етапі обробітку землі, придбання насіннєвого матеріалу, засобів захисту рослин і виробництва сільськогосподарської продукції.

Проект «АгроІнвест» підтримує розвиток сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу «Широке» в Херсонській області. Він об’єднує більше сотні дрібних виробників, які вирощують перець, баштанні культури, помідори.

На першому етапі ці виробники проводять спільні навчання, спільно формують програму виробництва. Кооператив визначає, скільки потрібно посадити перцю, дині, помідорів, яких сортів тощо. І надає своїм членам послуги із забезпечення відповідним насіннєвим матеріалом та іншими ресурсами.

Усе це необхідно для того, щоб формувати товарні партії однорідної продукції. А інакше її на потужних ринках не продати.

Більше того, зараз кооперативи будують невеликі плодоовочеві сховища. Вони потрібні для того, аби продукцію можна було охолоджувати, а отже, забезпечувати їй високу якість. Особливо це стосується овочів, кавунів тощо.

**- Чи не спонукатимуть складні проблеми, пов’язані з вирощуванням та реалізацією плодоовочевої та м’ясо-молочної продукції, до того, що сільгоспвиробники змушені будуть надавати перевагу виробництву зернових та технічних культур?**

- Я не думаю, що так станеться. Тому що ринок сільськогосподарської продукції вже сформований. І ми знаємо, що виробництвом зернових і технічних культур, як правило, займаються великі компанії.

Дрібні виробники не зможуть вижити, якщо займатимуться винятково виробництвом зернових культур. Тому що їх рентабельність не надто висока. У цьому сенсі вона суттєво поступається рентабельності виробництва плодоовочевих культур. Великі компанії виживають лише за рахунок значно більших площ, які вони обробляють.

На 2-3 або на 20-30 гектарах дрібний виробник за рахунок зернових ніколи не виживе. А за рахунок плодоовочевої продукції здатен зводити кінці з кінцями.

Сьогодні ми маємо думати не лише про збут свіжої плодоовочевої продукції, а й про її первинну переробку. Це може бути соління, квашення, консервування тощо. Наприклад, сьогодні ринок України у сухофруктах на 90% завантажений імпортною продукцією.

Тож є потреба освоювати не лише закордонні, а й внутрішні ринки. Ми маємо дбати не тільки про доходи, валютні надходження, а й про продовольчу безпеку країни.

**Максим НАЗАРЕНКО,**

**Національний прес-клуб з аграрних та земельних питань**