



Угода про асоціацію:

ПОРАДИ ДЛЯ ДРІБНИХ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ



ПЕРЕДМОВА

Сільське господарство України має величезні перспективи. Але не всі сільгоспвиробники, особливо дрібні, готові використати ті можливості, які відкриває перед нами Угода про асоціацію з ЄС. Одні бояться змін, відсутності коштів на сучасне виробництво, інші – конкуренції своїх товарів, втрати робочих місць. І не знають, як діяти за нових умов, аби не втратити час для розвитку й модернізації.

Це видання показує можливості і покликане допомогти досягти успіху в умовах сучасних викликів та загроз. У ньому окреслено ситуацію у сфері сільського господарства України та Європейського Союзу, а також виокремлено сільськогосподарський аспект Угоди про асоціацію з ЄС.

Основна частина тексту присвячена порадам щодо подолання існуючих викликів шляхом реалізації власних ініціатив, розвитку дрібного підприємництва, сільськогосподарської кооперації, органічного землеробства, сільського туризму, заняття перспективними видами рослинництва та тваринництва, успішного збуту сільгосппродукції. Більшість видів сільськогосподарської діяльності можуть вдало поєднуватися між собою – про це також зазначається у брошурі. Окрема мова – про дії місцевої влади для розвитку сільських територій та допомоги малим сільгоспвиробникам.

В кінці тексту є корисні посилання, які покликані допомогти знайти більш детальну інформацію про ті чи інші можливості сільського господарства та європейський досвід.

Брошура розроблена за фінансової підтримки Європейської програмної ініціативи Міжнародного Фонду «Відродження» в рамках проекту «Аналіз впливу асоціації з Європейським Союзом на агропромисловий сектор України», реалізованого Сіверським інститутом регіональних досліджень. Думки, висновки та рекомендації належать експертам – авторам видання та не обов'язково відображають погляди фонду.

Автори видання



ЗМІСТ

1. УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ: СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ АСПЕКТ

2. ЗАГРОЗИ І ВИКЛИКИ ДЛЯ ДРІБНИХ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ

3. ПОРАДИ ДЛЯ ДРІБНИХ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ

3.1. РЕАЛІЗАЦІЯ МІСЦЕВИХ ІНІЦІАТИВ

3.2. ДІЇ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ У РОЗВИТКУ СЕЛА

3.3. РОЗВИТОК ДРІБНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ

3.4. ВИГОДИ РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА

3.5. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА

3.6. МОЖЛИВОСТІ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

3.7. ПЕРВИННА ПЕРЕРОБКА СІЛЬГОСППРОДУКЦІЇ

3.8. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

3.9. МАРКЕТИНГ. ПОРАДИ, ЯК ЗБУТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

3.10. ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

4. КОРИСНІ ПОСИЛАННЯ

УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ — це договір між ЄС та країною, що не належить до нього. Він визначає умови співпраці. Країна зобов'язується проводити реформи, а ЄС відкриває доступ до своїх ринків, надає фінансову та іншу допомогу.



Угода про асоціацію між Україною та ЄС діє з 1 листопада 2014 р., але частина, що стосується торгівельних відносин, має набути чинності 1 січня 2016 р. До того для України зі сторони ЄС діятиме пільговий режим — скасування більшості ввізних мит. Їхній середньозважений розмір становить близько 19%, а очікувана вигода для України — майже половина мільярда євро. Наша країна до кінця 2015 р. зберігає свої захисні мита.



Нинішні Угоди містять і положення про зону вільної торгівлі. Вони укладені з 23 країнами Європи, Азії, Африки, Північної та Південної Америки.

Угода в частині посиленої зони вільної торгівлі вплине на низку питань сільського господарства:

- ⚡ запровадження європейських стандартів (EN) щодо виробленої продукції (замість ГОСТів) та самої технології виробництва
- ⚡ вимоги до безпеки та якості харчових продуктів
- ⚡ використання низки популярних брендів (назв)
- ⚡ санітарні та фітосанітарні норми
- ⚡ маркування товарів
- ⚡ захист довкілля та ін.

Головне — знайти взаємовигідний для України та ЄС баланс у торгівлі та інтегрувати Україну до внутрішнього ринку ЄС.



Аби зрозуміти, що нас очікує у найближчі роки, радимо звернутися до додатків Угоди — вони містять понад 10 тис. назв товарів (мед, сік, молоко, картопля, м'ясо, крохмаль, яйця, пшениця, кукурудза й таке інше). По кожній з них визначені терміни скасування мит та обсяги (квоти) для безмитної торгівлі.



Чому це вигідно для України?

доступ до найбільшого у світі ринку товарів та послуг

можливість поширення в Україні зрозумілих, прозорих, чесних, правових відносин, діючих в ЄС

доступ до нових технологій

стимул для залучення коштів ззовні

спонукання до внутрішніх реформ

реконструкція енергосистеми, залізничних та автомобільних доріг

поширення в Україні екостандартів ЄС

модернізація вітчизняної освіти



Чому це вигідно для ЄС?

розвиток України як передбачуваного та економічно розвинутого партнера

Україна для ЄС близький, кваліфікований і відносно дешевий ринок робочої сили, товарів і послуг

Україна для ЄС потенційний ринок інвестицій, нових технологій, спільних підприємств

в Україні привабливий ринок землі та сільгоспвиробництва

участь у розробці родовищ енергоносіїв та корисних копалин

транзитні можливості транспортних комунікацій України, в тому числі — енергетичних

- + Положення Угоди про асоціацію обов'язкові, але жодних санкцій за невиконання немає — передбачені виключно позитивні стимули.
- + Одночасно з Угодою про асоціацію Україна може укласти подібні договори з іншими сторонами. Єдина вимога — вони не повинні суперечити один одному. Таким чином, Угода не виключає інших можливостей.
- + Результатом виконання Угоди має стати сучасна успішна країна.

ЗАГРОЗИ — це потенційно можливі явища і чинники, що створюватимуть в майбутньому проблеми для розвитку дрібних сільгоспвиробників.



Зростаючі вимоги до якості продукції спричиняють скорочення виробництва в домогосподарствах. Наприклад, утримання 1–2 корів буде економічно недоцільним через високі витрати для сучасної технології утримання худоб.



Посилиться конкуренція на внутрішньому ринку з боку країн ЄС через зниження Україною ввізних мит. Можлива втрата частини вітчизняного ринку та припинення діяльності господарств, що не зможуть пристосуватися.



Обмежитися доступ українських товарів на ринок ЄС через невідповідність євростандартам.



Зниження вивізних мит призводитиме до сировинної направленості експорту, а отже – малих прибутків на місцях, закриття невеликих переробних підприємств через брак сировини. Це скорочуватиме надходження до місцевих бюджетів і збільшуватиме безробіття на сільських територіях. Зростатиме соціальна напруга.



Відсутність державної підтримки, недоступність фінансових ресурсів для малих господарств поглиблюватиме технологічне відставання від європейських конкурентів.



Фінансові витрати, адмінперепони обмежуватимуть збут органічної продукції до країн ЄС.



Угода про асоціацію з ЄС поряд з суттєвими вигодами опосередковано пов'язана і з певними загрозами для дрібних сільгоспвиробників (за умов бездіяльності останніх).

ВИКЛИКИ — це проблеми та ситуації, що сьогодні зачіпають інтереси вітчизняних господарств та потребують реакції суспільства для їх вирішення.



ВИКЛИК



Мало ініціативних груп серед дрібних виробників, низька ініціативність в селах



Слабка розвиненість дрібного підприємництва та сільської місцевості загалом



Монополізація ринку, закриття переробних підприємств на місцях, зниження закупівельних цін на сировину, що зумовлює значні втрати дрібних сільгоспвиробників, недоотримання податкових надходжень місцевими радами



Зростання конкуренції на внутрішньому ринку з боку агрохолдингів та імпортерів продукції



Виробництво неконкурентоспроможної продукції тваринництва в Україні, що не відповідає стандартам ЄС



Відсутність належної підтримки аграрного сектору з боку влади, особливо щодо дрібних сільгоспвиробників



ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ВИКЛИКІВ



Стимули у створенні ініціативних груп, реалізації місцевих ініціатив та роз'яснення дієвості їх впливу



Розвиток села через популяризацію агровиробництва, надання супутніх послуг, знань про перспективи та вигоди підприємницької діяльності



Поглиблення переробки сільгосппродукції на місцях



Кооперація господарств для забезпечення виробництва конкурентоспроможної аграрної продукції, спрямування діяльності в інші галузі, наприклад, сільський туризм, застосування нових механізмів маркетингу



Вдосконалення виробництва у відповідності до сучасних вимог, інформування про новинки



Активізація дій місцевої влади щодо підтримки підприємництва та перспективних видів зайнятості на селі

МІСЦЕВА ІНІЦІАТИВА — одне із законних прав громадян на участь в управлінні місцевими справами.



В ЄС: це звичайна практика розв'язання посильних проблем самими громадянами та місцевою владою — спільними зусиллями. Місцеві ініціативи регулюються національним законодавством країн-членів.



В Україні: це не дуже розповсюджена практика, можливість мешканців територіальної громади (від села до міста) самим ініціювати розгляд у радах будь-якого питання, що належить до їх повноважень. Місцеві ініціативи регулюються національним законодавством.



Угода про асоціацію з ЄС — це ініціатива, тому ЄС вітає таку активність у країні-партнері.



Чому це вигідно в країнах ЄС та Україні: прозора розв'язуються нагальні буденні проблеми без залучення значних ресурсів; через особисту участь формується почуття солідарності земляків за справи у власному селі, селищі чи містечку.



Ключові умови реалізації місцевої ініціативи:

добровільна участь (волонтерство) місцевих мешканців у прийнятний для них спосіб

співпраця місцевих мешканців із місцевою владою (головою, депутатами)



Ініціатива йде знизу, від групи людей, що сформувалася за інтересом — наприклад, шкільного гуртка біологів, прибічників сала, борщу, наливки, товариства садівників, рибалок (zareєстрованого чи ні — не важливо).

Для успіху автори місцевої ініціативи формують ідею за принципом:



ХТО?



формується група зацікавлених земляків, що розподіляє між собою роботу



ЩО?



конкретизуються завдання, які треба розв'язати для досягнення мети, та визначаються доступні ресурси, які треба залучити — людські, майнові (в т.ч. земельні), фінансові, інші



КОЛИ?



складається графік реалізації місцевої ініціативи — для самоконтролю

Під час реалізації ініціативи у вас можуть виникнути проблемні питання — їх не варто боятися. В такому разі внесіть зміни через нові обставини.



Місцева ініціатива, внесена на розгляд ради у встановленому порядку, розглядається обов'язково.



Кооперативи та інші спілки за інтересами — це також місцеві ініціативи, що формалізовані як юридичні особи.

Напрями ймовірних місцевих ініціатив в аграрному секторі:



створення мережі заготівельних пунктів сільгосптоварів



координація збирання ягід, грибів, трав



організація сільського ярмарку, фестивалю здорової їжі



взаємна допомога в утриманні та випасу худоби



організація транспорту для підвезення товарів до ринків збуту



прибирання території села



моніторинг ринків збуту товарів та горизонтальна співпраця з іншими регіонами



спільні закупки добрив



спільна обробка землі



обмін насінням



поєднання зусиль у сфері сільського туризму



навчання та обмін досвідом



Ключове питання: чи «спітніли» ви разом з іншими земляками під час роботи для громадської справи?

ДІЯ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ – це будь-яка активність органів місцевого самоврядування та органів місцевої державної влади, що здійснюється в межах повноважень та в спосіб передбачений законодавством для управління територією.



В ЄС: створені державні (в т.ч. – безкоштовні) консультативні центри. Влада сприяє обміну інформацією про новинки в агрокультури, просуванню брендів сільгосптоварів. Діють пільгові умови для торгівлі на сільгоспринках.



В Україні: відсутня цілісна політика підтримки сільського господарства, а відсоток коштів, що виділяється, державою не гарантується, тому не є вимірним. Діють вертикальні бюрократичні інституції державного управління, що виконують переважно функції статистики та інформування, а не консультацій.



Угода про асоціацію з ЄС передбачає посилення адміністративних спроможностей на центральному та місцевому рівнях щодо планування, оцінки та реалізації політики у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій.



Чому це вигідно в країнах ЄС: відбувається перерозподіл ресурсів із більш прибуткових галузей економіки до менш прибуткових – сільського господарства (до дрібного товаровиробника включно). Отже, створюються важелі зацікавленості місцевої влади у підтримці економічно активного сільгоспвиробника.



Чому це вигідно для України: місцева влада отримує більше можливостей для застосування місцевих податків та зборів, відповідно зростають ресурси органів місцевого самоврядування у сільській місцевості та якість послуг у селах, селищах та малих містах, що надаються місцевим мешканцям. Це шанс для розвитку територій.

Для успішної реалізації положень Угоди про асоціацію з ЄС

МІСЦЕВІ АДМІНІСТРАЦІЇ
ТА ЇЇ СТРУКТУРНІ ПІДРОЗДІЛИ
ПОВИННІ:



фінансувати сільські території
за рахунок бюджетів
усіх рівнів, інвестицій,
пошуків міжнародних грантів;
готувати програми розвитку
бізнесу на селі



інформувати виробників
про види сільгосппродукції,
яка найбільше користується
попитом на регіональному та
міжнародному рівнях



залучати крупні агрофірми
до розвитку і підтримки
сільських територій



бути максимально прозорими
і відкритими в діях

ОРГАНИ МІСЦЕВОГО
САМОВРЯДУВАННЯ
ПОВИННІ:



моніторити
прогнозовані обсяги виробництва
продукції в особистих
господарствах населення для
реалізації її оптових партій



сприяти
створенню на території сільських
рад обслуговуючої кооперації



заохочувати
розвиток малого бізнесу на селі
наданням пільг по сплаті місцевих
податків, особливо виробникам



контролювати
дотримання виробниками вимог
екологічної безпеки на території
сільської ради



налагоджувати партнерство
між сільгоспвиробниками,
приватними підприємцями,
фермерами та сільською громадою

За результатами територіальної реформи зазначені напрями роботи місцевих державних адміністрацій можуть перейти до органів місцевого самоврядування.



Представники влади можуть через місцеві ЗМІ розповідати про користь від підприємництва та перспективні види зайнятості на селі.

ДРІБНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО — це самостійна, заснована на власному ризику, систематична діяльність з виробництва продукції, торгівлі, надання різноманітних послуг, виконання робіт з метою одержання прибутку шляхом ефективного використання наявних ресурсів.



В ЄС: є державна інвестиційна підтримка фермерських господарств та інших сільгоспформувань за рахунок коштів бюджету ЄС та відповідних державних програм країн-членів ЄС. Сімейні ферми в країнах ЄС залишаються основними господарюючими суб'єктами агробізнесу і складають близько 80% загальної кількості агроформувань.



В Україні: незадовільна державна підтримка агропідприємництва. Законодавчі ініціативи для легалізації дрібного аграрного бізнесу лише розробляються. Фермерські господарства складають 57% до загальної кількості сільськогосподарських підприємств. Поняття «сімейні ферми» відсутнє.



Угода про асоціацію з ЄС відкриває для українського бізнесу можливість вийти за рамки внутрішнього виробника і стати в перспективі частиною європейської бізнес-спільноти.



Чому це вигідно в країнах ЄС: самозайнятість населення, насичення ринку товарами високої якості, за привабливою ціною, створення конкурентного середовища, збільшення надходжень до бюджетів.



Чому це вигідно для України: подолання безробіття, підвищення рівня зайнятості населення, рівня агрокультури, збільшення кількості й різноманітності товарів, поява нових місцевих ініціатив, поширення новітніх технологій виробництва та способів зберігання й переробки сільськогосподарської сировини.

Що необхідно для організації дрібного підприємництва:

1. Визначити напрямок підприємницької діяльності:

визначаємо вид діяльності (торгівля, виробництво, переробка, туризм, послуги)

вивчаємо ринки збуту товарів, робіт, послуг

аналізуємо сильні і слабкі сторони конкурентів (якість, досвід, освіту, ринки збуту, ресурси, обладнання тощо)

обираємо місце ведення бізнесу (територія: власне чи орендоване подвір'я)

визначаємо фінансовий ресурс для:

організації бізнесу (реєстрації діяльності; сплати за придбання: землі, приміщення, техзасобів виробництва; оплати дозволів, ліцензій та сертифікатів)

ведення господарської діяльності (сплата податків та платежів; оплата праці працівників; енергоносіїв; паливно-мастильних матеріалів та поточних витрат)

Фактори, що сприяють розвитку дрібного підприємництва на селі:



трудові ресурси



вільна земля



попит на продукти

розраховуємо очікуваний фінансовий результат від ведення бізнесу (визначаємо дохід – власні кошти і залучені, витрати на організацію і діяльність, обраховуємо прибуток)

укладаємо договори: купівля-продаж, оренда, послуги, трудові договори тощо)

2. Вивчити село для бізнесу: потенціал, кількість постійних і сезонних жителів, вік, джерела доходів, витрати.

Напрями підприємницької діяльності на селі:



створення сімейних ферм



облаштування лісопилки з подальшою деревообробкою



заготівля насіння (олійних, овочевих) та постачання підприємствам



будівництво невеликих тваринницьких або складських приміщень, теплиць, лазень



надання місцевим жителям різних послуг – майстерні з ремонту техніки, одягу, взуття, послуг зв'язку, перукарських послуг та ін



відкриття фермерського господарства по розведенню тварин, птахів або риби



розвиток агровиробництва на присадибних ділянках – вирощування розсади овочів, саджанців (малини, смородини, агрусу та інших), квітів та продаж їх на ринках



вирощування овочів, виготовлення салатів, консервація, соління з одночасним облаштуванням власної торгівлі або поставки готових страв пунктам громадського харчування, розміщеним в районі чи в найближчих містах



заготівля сировини (відходи від сільгоспвиробництва, заготівля біомаси, розчистка лісу та ін.), виробництво альтернативних видів палива



об'єднання особистих селянських господарств у кооперативи різних напрямків діяльності: молочарські, плодово-овочеві, по заготівлі худоби, забою та реалізації м'яса, із заготівлі грибів, лікарських трав

РОСЛИННИЦТВО — підгалузь сільського господарства, в результаті діяльності якої виробляється продукція рослинного походження (овочі, зернові, олійні, плоди, ягоди тощо).



В ЄС: рослинництво є високопродуктивним, конкурентним, отримує дотації. Економічне середовище сприяє успішному розвитку виробництва через доступність виробничих ресурсів, кредитування, порівняно незначні цінові коливання тощо.



В Україні: розвиток рослинництва повністю лежить на плечах приватного сектору економіки та діє в надскладних умовах (часті зміни законодавства, відсутність державної підтримки, економічна та політична нестабільність тощо).



Угода про асоціацію з ЄС передбачає зниження ставок мита, встановлення квот на безмитне ввезення продукції рослинництва, гармонізацію стандартів, що покращує позиції вітчизняної продукції на ринку ЄС, дозволяючи пропонувати дешевший та якісніший товар.



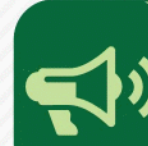
Чому це вигідно в країнах ЄС: прибуткове виробництво високоякісної продукції, що може продаватися по всьому світу; порівняно незначні ризики виробництва та державна підтримка.



Чому це вигідно для України: для українських експортерів постачання продукції рослинництва на ринок ЄС вигідне із-за значного попиту, платоспроможних покупців та географічної близькості регіону.



Дрібному виробнику самотужки важко експортувати продукцію здебільшого через невеликі обсяги виробництва. Проте він має потенціал у насиченні внутрішнього ринку своєю продукцією та заміщенні імпорту за умови дотримання вимог якості.



Експорт фруктів є низькоконкурентним, тому переробка фруктів стає панацеєю для розвитку малого і середнього бізнесу. Волоський горіх є в Україні найпопулярнішим та має значний експортний потенціал. За останні 3 роки експортна виручка від його реалізації на 70% перевищила показники від продажу всіх видів плодово-ягідних загалом.

Деякі перспективні напрями рослинництва для вітчизняного ринку:



Плодово-ягідні культури

(Україна імпортує більш, ніж 30% фруктів: слива, груша, абрикос, персик, суніця та полуниця).



Овочі та баштанні

(Україна імпортує близько 2 – 4,1% продукції).

ПОРАДИ ДЛЯ ВИРОБНИКІВ:

- відходити від класичного «борщового набору» (часник, цибуля зелена, капуста різна, перець солодкий, гарбузи столові та кабачки);
- виробляти товарну продукцію (овочі та баштанні) із можливістю її зберігання та реалізації в міжсезонний період (в т.ч. соління);
- для нехарчових цілей – виробляти готові корми для тварин. Слід переходити від поняття «дешевизни» до «ефективності», почати виробляти товар, потрібний ринку, бо наявні корми є переважно дорогими.

Групи продовольчих товарів, що мають значний попит на міжнародному ринку та перспективні для експорту, за умови ефективного маркетингу



Макаронні вироби. Обсяги імпорту – 1/3 від внутрішнього виробництва. За останні 5 років експорт зріс в 3 рази. Перспективні зовнішні ринки – країни СНД (Молдова, Казахстан, Вірменія), Боснія і Герцеговина, Норвегія тощо.



Горіхи, арахіс та інше насіння (оброблене). Обсяг імпорту на 16-20% перевищує експорт. За останні 5 років експорт зріс у 4 рази. Перспективні зовнішні ринки – країни СНД, Грузія та ЄС.



Сік яблучний. Обсяг імпорту за останні 5 років зменшився майже втричі, а експорт зріс у 2,4 рази. Перспективні зовнішні ринки – ЄС, Казахстан і Білорусь.



Джеми фруктові, варення. Обсяг імпорту 9,8-18,1% – від споживання в Україні. За останні 5 років експорт зменшився вдвічі. Першочергове завдання – заміщення імпорту в Україні. Перспективні зовнішні ринки – Казахстан, Молдова, Білорусь, Грузія, ОАЕ, Ізраїль тощо.

ПОРАДИ ДЛЯ ВИРОБНИКІВ:

- кільком виробникам слід об'єднуватися для збуту продукції (будівництво сховищ для рівномірного постачання продукції протягом року та продаж клієнтам великих обсягів). Бо кооперація може відкрити шлях до виходу на міжнародний ринок.

ТВАРИННИЦТВО — підгалузь сільського господарства з вирощування тварин чи виробництва продукції тваринного походження (м'ясо, молоко, молочні продукти, яйця, мед тощо).



В ЄС: розвиток тваринництва стимулюється державною підтримкою. Водночас законодавчі обмеження (зокрема, квоти на постачання продукції) збалансовують ринок, не пере-насихуючи його.



В Україні: розвиток тваринництва обмежується низькою продуктивністю, якістю продукції, купівельною спроможністю населення, великою кількістю гравців на ринку, а відтак збитковістю галузі через низькі ціни на продукцію.



Угода про асоціацію з ЄС для вітчизняного тваринництва передбачає водночас ряд викликів та перспектив. Передусім виведення галузі на якісно новий європейський рівень. Зниження ставок імпортного мита та квоти створюють можливості економічної конкуренції для вітчизняної продукції тваринництва (наприклад, поста-чання м'яса птиці в межах квоти).



Чому це вигідно в країнах ЄС: прибутковість, дотації, секторальні можливості для розвитку бізнесу.



Чому це вигідно для України: додатковий прибуток, можливість підвищити якість продукції, розширення географії збуту не лише на ринок ЄС, зміна формату галузі та створення умов для її гармонійного розвитку.



Внутрішній ринок курятини насичений і висококонкурентний. На зовнішньому ринку кращі пропозиції можуть запропонувати лише найбільші виробники.

Які перетворення відбуваються на ринку тваринництва останнім часом?



Молоко:

Вітчизняні господарства зменшують поголів'я худоби. Станом на 1 лютого 2015 р. поголів'я корів скоротилося на 0,2 млн. голів (- 6,9%) за рік.

Що необхідно: збільшення надоїв на голову та одночасне зменшення поголів'я, щоб унеможливити перенасичення ринку і формувати справедливую ціну.



М'ясо:

- Скорочення виробництва за рік у січні 2015 р. склало 9,8 тис. тонн (-3,2%).
- Імпорт м'яса через здешевлення гривні у 2014 р. скоротився на 61,7%).
- Споживачі купують курятину, близько 83% якої виробляється в сільгоспдприємствах.

Що необхідно: галузь потребує імпортозаміщення м'яса свинини та яловичини.

В СФЕРІ ЗАКОНОДАВСТВА:

2014 р. – дію Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» в частині забою та реалізації – відтерміновано до 20 вересня 2015 р.

Для селян це означає, що:

- З 20 вересня 2015 р. тваринні та рослинні продукти домашнього виробництва зможуть продаватися на ринках після підтвердження їх придатності в акредитованих лабораторіях.
- З 1 січня 2025 р. м'ясо не з бойні використовується для власного споживання або реалізації на ринку до 50 км від місяця забою або в своїй області.

ЩО РОБИТИ МАЛИМ ТА СЕРЕДНІМ ГОСПОДАРСТВАМ?

- Оптимізувати ланцюг «від виробництва до збуту», відслідковувати досвід постачання на нові ринки та будувати гнучку модель господарства для швидкого реагування на зміни.
- Працювати над якістю та безпечністю продукції, якої все більше вимагає ринок.
- Дрібним виробникам слід об'єднуватися для поглиблення переробки та в перспективі формування локального бренду «фермерського» або «екологічного» продукту.



Перспективні напрями тваринництва:

За умови ефективного виробництва перспективним може бути фактично будь-який напрямок: виробництво свинини, баранини, нішевих тварин (напр., кролятини) та ін. Проте, ефективність виробництва залежить і від купівельної спроможності населення, яка наразі досить низька.

ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ — це продукти харчування, отримані шляхом органічного виробництва. Сировина вирощується в екологічних умовах — в ґрунт протягом 2-3-х років забороняється додавати хімічні речовини.



В ЄС: органічні продукти набувають значної популярності. Регулюють сферу органічної продукції директиви ЄС, Постанови Ради та Регламент Комісії, які визначають принципи органічного сільського господарства, вимоги до процесу виробництва та систему контролю продукції, в т.ч. при її імпорті в країни ЄС.



В Україні: ринок органічних продуктів почав розвиватись з початку 2000-х років. Створення законодавчої бази органічного виробництва лише розпочалось. В Україні працюють 19 сертифікаційних органів, визнаних Європейською комісією та затверджених Постановою №1235/2008, один з яких є українським.



Угода про асоціацію з ЄС охоплює питання сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, з урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища та тварин, зокрема поширення застосування методів органічного виробництва та використання біотехнологій.



Чому це вигідно в країнах ЄС: органічні продукти є якісними та безпечними для здоров'я.



Чому це вигідно для України: органічне виробництво перспективне для дрібних фермерських господарств. Воно менш механізоване, потребує ручної праці та може зберегти традиційні господарства й зменшити відтік селян до міст. Таке виробництво заохочує фермерів до співпраці задля зниження сертифікаційних, транспортних та інших витрат. Це ніша для дрібного товаровиробника.

Динаміка розвитку ринку органічних продуктів в Україні:
мільйонів євро на рік



Напрямки органічного виробництва:



тваринництво



рослинництво



переробка сільгосппродукції

Переробка — без використання консервантів, ароматизаторів, барвників, підсилювачів смаку та інших хімічних добавок.

Всі технологічні процеси виробництва підлягають контролю органами сертифікації.

«Сертифікат — це документ довіри між виробником та споживачем»

Господарства самі визначають сертифікаційний орган, з яким будуть працювати.



Для ведення органічного землеробства сільськогосподарські землі повинні відповідати певним вимогам щодо рівня їх забруднення шкідливими речовинами: пестицидами, важкими металами, радіонуклідами тощо.



Сертифікуються всі ділянки — поля, луки, тваринницькі ферми, тварини, корми, склади, господарство в цілому, елеватори тощо. Також обов'язково сертифікується організація, що безпосередньо займається експортно-імпортними операціями. Інспектування проводиться не менше 1 разу на рік.



Перехід від звичайних (інтенсивних) технологій агровиробництва до органічного землеробства (так званий перехідний період) є досить тривалим процесом (2-3 роки).

ПЕРВИННА ПЕРЕРОБКА СІЛЬГОСППРОДУКЦІЇ — це процес переробки сільськогосподарської сировини для збереження її якості, забезпечення її зберігання, подальшої переробки або реалізації споживачам.



В ЄС: фермери намагаються реалізувати сільгосппродукцію після її первинної переробки, а також у вигляді, придатному до кінцевого споживання. На кооперативних засадах вони створюють сферу первинної переробки, зберігання сільгосппродукції; підприємства з переробки молока, м'яса та виробництва сиромолочної, м'ясної продукції.



В Україні: основний обсяг сільгосппродукції, що виробляється у приватному секторі реалізується у вигляді сировини.



В Угоді про асоціацію з ЄС значна увага приділяється якості і безпечності аграрної продукції та продуктів її переробки, призначених для споживання, а саме переходу до нових стандартів, які прийняті на основних експортних ринках.



Чому це вигідно в країнах ЄС: переробка сільгосппродукції дозволяє використати ефективний механізм участі сільських товаровиробників у розподілі і наступному одержанні ними частини прибутку агропереробних підприємств.



Чому це вигідно для України: налагодження первинної переробки сільгосппродукції зменшить сезонність використання робочої сили, забезпечить рівномірну зайнятість сільського населення упродовж року та додаткові прибутки.



Об'єднання з фермерів чи господарств населення можуть побудувати невеликі сучасні цехи з первинної переробки продукції з її подальшою реалізацією крупним підприємствам для виробництва готових продуктів харчування.

Напрями первинної переробки продукції для дрібних сільгоспвиробників:



об'єднання з переробки молока на умовах кооперації для організації спільного бізнесу та придбання потужнішого обладнання (це може бути міні-цех з переробки молока та виробництва масла, сиру або інших молочних продуктів)



організація боєнь для забою худоби, птиці та виробництва м'яса у напівтушах. При забою птиці отримується не лише напівфабрикат (тушка м'яса), але й пух та перо для подальшої реалізації заготівельникам



первинна переробка дарів лісів – плодів, ягід, березового соку, лікарських рослин



зберігання зібраного врожаю (це може бути цех холодного заморожування ягід для реалізації продукції ресторанам і кафе протягом всього року)

Наприклад:



щоб переробити молоко в домашніх умовах можна придбати побутовий сепаратор для відокремлення вершків від цільного молока



при цьому потреби в спеціальному приміщенні немає, а отримана продукція за смаковими якостями переважає виготовлену в промисловості



В Україні є всі можливості для створення на кооперативних засадах сфери первинного перероблення та зберігання сільгосппродукції. Кооперативні формування – досить ефективний механізм для такої діяльності, проте лише за умови їх відповідності основним міжнародним принципам кооперації. В такому випадку невеликі товаровиробники матимуть шанс постачати свою продукцію на ринок країн ЄС.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ОБСЛУГОВУЮЧИЙ КООПЕРАТИВ (СОК) — це об'єднання фізичних чи юридичних осіб — виробників для організації виробництва та його обслуговування з метою зменшення витрат та збільшення прибутків.



В ЄС: кооперативні форми на селі характерні для більшості держав. У країнах Північної Європи — Швеції, Норвегії, Фінляндії, Данії кооперативи об'єднують майже всіх фермерів. У Швеції 11 об'єднань кооперативів налічують 75 тис. фермерів (80% від загальної кількості).



В Україні: кооперативи в селах малопотужні. Діє 613 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Є Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію», але загалом відсутній єдиний напрямок і чітка стратегія щодо розвитку сільгоспо кооперації.



В Угоді про асоціацію безпосередньо кооперація не розглядається, але Угода вітає об'єднання сільгоспвиробників з метою вироблення продукції, що відповідає стандартам ЄС.



Чому це вигідно в країнах ЄС: на кооперативи припадає більше половини загального обороту кооперативного сектора економіки. Вони зберігають, переробляють та збувають продукцію в тому числі на міжнародних ринках.



Чому це вигідно для України: кооперація сільськогосподарських виробників може стати механізмом захисту селянських, фермерських господарств від недобросовісних посередників, сприятиме розвитку продовольчого ринку.



Українська традиція працювати спільно, кооперуючись — «Гуртом добре й батька бити!»

Чим корисна кооперація?

- + зменшує витрати товаровиробників на придбання техніки, впровадження технологій
- + здійснює маркетингові дослідження і збільшує прибуток від реалізації
- + розширює доступ товаровиробників до агросервісних послуг
- + дає можливість формувати справедливую ціну на продукцію (за рахунок формування партії сільськогосподарської продукції) та зміцнює позиції на ринку
- + підвищує доходи своїх членів і рівень життя на селі
- + збільшує надходження до місцевого бюджету та створює робочі місця

Засновники та члени СОКу — виробники продукції — юридичні та/або фізичні особи, які зробили вступний і пайовий внески у розмірах, визначених загальними зборами кооперативу, дотримуються вимог статуту, мають право ухвального голосу та беруть участь у господарській діяльності кооперативу.

Засновники кооперативу після державної реєстрації стають його членами, не маючи жодних переваг перед іншими членами.

СОК є економічною організацією, що:

- належить виробникам і управляється ними за демократичними принципами
- надає своїм членам ті послуги, які необхідні для власних господарств
- прагне збільшити прибуток господарств своїх членів, не маючи на меті отримання прибутку кооперативом

Напрями діяльності СОКів (види):



Переробні — переробляють сировину (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, конопель, лісо- і пиломатеріалів тощо).



Заготівельно-збутові — здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо.



Постачальницькі — купують та постачають засоби виробництва, ресурси, сировину, матеріали.



Сервісні — здійснюють технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, екологічно-відновлювальні роботи, ветеринарне обслуговування і племінну роботу, займаються телефонізацією, газифікацією, електрифікацією, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, аудит та інше.



СОК може мати як один напрямок діяльності, так і бути багатофункціональним.

Етапи створення кооперативу:

утворення ініціативної групи

розробка проекту

заснування — розробка бізнес-плану, статуту, правил діяльності

реєстрація, візит до фіскальної служби, виготовлення печатки та штампу, відкриття рахунку

МАРКЕТИНГ — діяльність, спрямована на задоволення потреб споживачів, створення попиту та реалізації своєї продукції.



В ЄС: основним шляхом реалізації є професійні збутові мережі. Окрім того, такі посередники між виробниками та споживачами не створюють дискримінаційних умов один для одного.



В Україні: продукти широкого вжитку реалізуються здебільшого на ринках. Водночас продаж значних обсягів продукції взагалі здійснюється без супровідних документів.



Угода про асоціацію з ЄС може стати основою для комплексу маркетингу в торгівлі з ЄС та каталізатором його виводу на якісно новий рівень.



Чому це вигідно в країнах ЄС: маркетинг є невід'ємною складовою кожного бізнесу. Виробники приділяють йому важливе значення, що дозволяє не тільки збути продукцію, але й отримати додатковий прибуток шляхом її доробки або переробки.



Чому це вигідно для України: розвиток маркетингу призведе до оптимізації та зростання уваги до нього на внутрішньому ринку, дозволить підприємцям прибрати зайві ланки на шляху товару від виробника до споживача, краще оцінити потреби ринку та пропонувати затребуваний товар, сформує підґрунтя для отримання більшої економічної вигоди.

Перспективи в Україні:

роздрібні мережі будуть розширюватися та потребуватимуть:

- великої кількості сильних, надійних і довгострокових партнерів;
- рівномірних поставок якісної продукції протягом року;
- миття, сортування, пакування продукції;
- ефективного короткого ланцюгу постачання через збутові мережі.

Приклад ринку картоплі: виробництво 95% сконцентровано у населення. У 2010 р. частка продажу в супермаркетах – 4%, базари – 36%, а сімейне чи «у друзів» – 60%. У 2013 р. в супермаркетах – до 10% за рахунок зменшення «власного виробництва». Треба розвивати ринок за рахунок якісного продукту (мита, сортована, упакована картопля).

Напрями реалізації агропродукції дрібними та середніми підприємствами:



Незадокументований продаж (в т.ч. «з поля») — реалізація дешевого продукту оптовими партіями.

— незаконність, мала маржа, робота через посередників

+ можливість одразу продати багато товару, незначні накладні витрати, відсутність потреби зберігати товар



Продаж через місцеві роздрібні та стихійні ринки продаж продукту дорожче, ніж в попередньому випадку, але дешевше, ніж у роздрібних мережах, «домашній продукт».

— тривалий продаж, малі партії одночасної реалізації

+ збільшення маржі



Продаж через оптові ринки прямі продажі оптом.

— маржа менша, ніж у роздріб, додаткові витрати на посвідчення якості товару, оренду торгового місця

+ швидкий продаж оптом



Реалізація переробникам можливість реалізації якісного продукту за привабливими цінами.

— високі вимоги до якості сировини, треба постачати продукцію протягом року

+ досить високомаржинальний канал збуту



Продаж через Інтернет можливість реалізувати товар в роздріб напряму споживачу.

— необхідність доставки товару, потреба в інфраструктурі, додаткові витрати на онлайн-маркетинг

+ реалізація за цінами, наближеними до роздрібних мереж, додатковий маркетинг



HoReCA (сфера обслуговування: готелі, ресторани, кафе) реалізація високоякісного продукту в мережах, що переробляють товар та продають його за цінами, вище ринкових.

— потреба в інфраструктурі та поставки протягом року, вимоги до якості та безпечності товару

+ планування, зрозумілий і чіткий збут з високою маржинальністю

Поради: звернути увагу на товари, за якими можна провести імпортозаміщення. Проте необхідно врахувати нинішнє падіння купівельної спроможності населення.

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ — форма відпочинку у приватних господарствах сільської місцевості, цікавої туристичними об'єктами.



В ЄС: за статистикою, 35% жителів міст віддають перевагу відпустці в сільській місцевості. З них 33% їдуть туди через напружений ритм міського життя, 20% поєднують відпочинок з активними самостійними подорожами, стільки ж хочуть просто побути на природі.



В Україні: відпустки в сільській місцевості лише починають набувати популярності, однак вже майже 10% жителів міста надають їм перевагу. Українці також їдуть в сільську місцевість через напружений ритм міського життя, бажання побути на природі; розцінюють його як найдешевший та найдоступніший спосіб відпочинку.



В Угоді про асоціацію з ЄС визначені домовленості про співпрацю в туристичній сфері. Домогосподарства матимуть ширші можливості в туристичному секторі та більш розвинену туристичну інфраструктуру.



Чому це вигідно в країнах ЄС: сільський туризм – основний важіль економічного підйому сільських територій. Облаштування в місті вихідця з сільської місцевості в 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі. Прибуток від одного ліжка-місця еквівалентний річному прибутку фермера від однієї корови.



Чому це вигідно для України: розвиток туризму урізноманітнить діяльність сільського населення, підвищить його прибутки. Сільські території отримають більші гарантії від держави щодо збереження місцевої історико-культурної спадщини. Сільський туризм може стати візитною картою нашої держави на міжнародному турринку та забезпечити попит на внутрішньому ринку (із-за подорожчання виїзного туризму в Україні).

Фактори, що сприяють розвитку сільського туризму в Україні:

унікальна історико-етнографічна спадщина сіл

багаті рекреаційні ресурси

екологічна чистота сільської місцевості

відносно вільний сільський житловий фонд для прийому туристів

традиційна гостинність господарів та доступна ціна за відпочинок

Туристам можуть бути надані такі послуги:



бронювання, розміщення та харчування, в т.ч. продуктами органічного землеробства



консервація домашніх овочів, які гості можуть забрати з собою



навчання ремеслу гончарству, ковальству, плетінню



виконання сільгоспробіт: заготівля сіна, годівля худоби, доїння корів та інше



прокат спортивного обладнання



подорожі за грибами, ягодами



транспортне обслуговування



полювання, спортивна чи аматорська риболовля



велотури, тури на квадроциклах

Туристам доцільно пропонувати одну чи декілька якісних послуг.

Що необхідно для започаткування бізнесу у сфері сільського туризму:

сільський будинок зі зручностями на кілька кімнат, домашнє господарство (город, худоба, птиця та ін.), бажання працювати з людьми, приймати гостей.

Домогосподарствам для розміщення і харчування туристів не потрібні будь-які дозволи. Для надання інших послуг необхідно зареєструватись як приватний підприємець.

Як розпочинати діяльність:



скласти **бізнес-план** (це дозволить, за необхідності, отримати кредит у банку),



скласти **калькуляцію поточних витрат** (опалення, світло, вода, миючі засоби та ін.).

ОЧІКУВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ — щонайменше через 2-3 роки.

ПОЛОЖЕННЯ ТА ДОДАТКИ ДО УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

- Представництво ЄС в Україні:
http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_uk.htm
- Урядовий портал:
<http://www.kmu.gov.ua>
- Угода про асоціацію між Україною і ЄС. Інфографіка:
<http://www.pravda.com.ua/articles/2013/10>

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА (БІЗНЕСУ), МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИХОДУ НА РИНКИ ЄС

- Бізнес по-європейськи: путівник для малого та середнього бізнесу:
<http://europa-torgivlia.org.ua>
- Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу та виходу на ринки Європейського Союзу:
http://www.irf.ua/knowledgebase/publications/bazoviy_posibnik_z_internatsionalizatsii_biznesu_ta_vikhodu_na_rinki_evropeyskogo_soyuzu
- Експорт в ЄС після Угоди про асоціацію: товари сільського господарства. Інфографіка:
<http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/49316>
- Інтеграція аграрних секторів України та ЄС в рамках угоди про Асоціацію. Дослідження:
http://ucab.ua/ua/ukab_propouue/doslidzhennya/agrisector_and_EU
- Інформаційна кампанія «Сильніші разом»:
<http://www.stronger.together.org.ua>
- Аналіз впливу асоціації з ЄС на агропромисловий сектор Чернігівської та Миколаївської областей. Дослідження: http://issuu.com/irf_ua/docs/eu-2014-6
- Фермерське господарство на Україні:
<http://www.farmerukr.in.ua>

РЕАЛІЗАЦІЯ МІСЦЕВИХ ІНІЦІАТИВ, ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВІВ В ЄС ТА УКРАЇНІ, РОСЛИННИЦТВО, ТВАРИННИЦТВО, ПЕРВИННА ПЕРЕРОБКА ПРОДУКЦІЇ

- Аграрний сектор України:
<http://agroua.net>
- Агробізнес сьогодні:
<http://www.agro-business.com.ua>
- Міжнародний благодійний фонд «Добробут громад»:
<http://www.heifer.org.ua/uk/our-approaches.html>

ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО

- Проект «Розвиток органічного ринку в Україні» (2012 – 2016):
<http://www.ukraine.fibl.org/ua>
- Органік стандарт:
<http://www.organicstandard.com.ua>
- Біолан Україна:
<http://www.biolan.org.ua/uk/organic-agriculture/technology>
- Федерація органічного руху України:
<http://www.organic.com.ua>
- Органіка Україна:
<http://organikaukraina.com.ua>

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

- Несільськогосподарська зайнятість в сільській місцевості України:
[http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy papers/German_advisory_group/2005/U13_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy%20papers/German_advisory_group/2005/U13_ukr.pdf)
- Аграрний сектор України:
<http://agroua.net>
- Міжнародний благодійний фонд «Добробут громад»:
<http://www.heifer.org.ua/uk/our-approaches.html>
- Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні:
<http://www.greentour.com.ua>





АВТОРИ-ЕКСПЕРТИ

Бойко Володимир

директор Чернігівського центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій, кандидат історичних наук

☎ 0677979946, (0462) 676052

✉ volodimir.boyko@gmail.com

Олексенко Римма

заступник директора Департаменту агропромислового розвитку Чернігівської облдержадміністрації

☎ 0506271096; (0462) 774347

✉ r.oleksenko2014@yandex.ru

Остапчук Ігор

експерт аграрних ринків асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ)

☎ 0637836411, (044) 2362097

✉ ostapchuk@ucab.ua

Селінний Михайло

завідувач кафедри природокористування Чернігівського національного технологічного університету, кандидат економічних наук

☎ 0504650629

✉ selm@meta.ua

Керівник проекту: Чабак Л.

Верстка та дизайн: Болотний П., Данилевський Р.

Редагування: Казіміров Д., Савенок В.