

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ОРГАНІЧНИХ ЯГІД

Д. С. Захарова, к. е. н, асистент
Національний університет водного господарства
та природокористування

У топ-10 продуктів, що експортувалися з України станом на 2018 рік, увійшла пшениця (15636 тис. тонн), кукурудза (14953 тис. тонн), соя (12368 тис. тонн), яблука та яблучний сік (7497 тис. тонн), спельта (5347 тис. тонн), просо (3350 тис. тонн), ячмінь (3297 тис.

тонн), чорниця (3272 тис. тонн), жито (1984 тис. тонн) та овес (1518 тис. тонн), згідно даних сертифікаційного органу «Органік Стандарт» [1]. Незважаючи на таку тенденцію, вирощування органічних культивованих ягід стрімко зростає.

За даними дослідження, проведеного Українським проектом бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP), площі сільськогосподарських угідь, зайняті під вирощуванням органічної ягідної продукції, у 2018 році займали понад 865 га, у тому числі у Київській області – понад 328,3 га, Житомирській області – 64,1 га, Вінницькій області – 61 га, Волинській області – 48,8 га, Рівненській області – 32,7 га. Щороку стрімко зростає також кількість операторів, які зайняті вирощуванням та реалізацією органічних ягід. Зокрема у Київській області 28 операторів займається вирощуванням органічної ягідної продукції, у Вінницькій – 14, у Житомирській – 8, у Волинській – 7, у Рівненській – 4 оператори [2].

Переважна більшість виробників органічних ягід (62%) планує розширювати виробництво, 30% не планують змін, 9% планують зменшувати площу під насадженнями. Серед усіх виробників органічних ягід лише 20% є учасниками кооперативу, в той час як 46% припускають, що в майбутньому можуть увійти до кооперативу, 34% виробників взагалі не планують кооперуватися.

Під час вирощування та реалізації органічних ягід виробники стикаються з низкою проблем. Зокрема, якщо мова йде про вирощування органічних ягід, то виробники стикаються з такою проблемою, як недостатня кількість працівників. При вирощуванні органічних ягід значно вищі потреби у трудових ресурсах. А враховуючи кризу на ринку праці та тотальну нестачу кадрів, це надзвичайно гостра проблема для виробників. Собівартість виробництва органічних ягід є вищою, ніж у традиційному виробництві, тому виробникам набагато важче збувати органічні ягоди в Україні. Більшість органічних ягід експортується, що дозволяє отримувати вищі прибутки від реалізації продукції.

Понад 71% виробників, що вирощують органічні ягоди, не займаються створенням доданої вартості продукції, тобто не переробляють продукцію, не продають готовий продукт, а займаються реалізацією сировини. Понад 90% виробників органічних ягід мають тільки сертифікат від сертифікаційного органу, і лише 10% виробників мають сертифікат Global GAP та ISO 22000.

До основних проблем під час організації збуту органічної продукції належать:

- занижена ціна на продукцію, що надходить від трейдерів;

- складність знайти покупців органічної ягоди на оптових ринках та у торговельних мережах;
- низька транспортабельність ягід;
- невеликий термін зберігання продукції;
- неможливість зібрати велику товарну партію;
- відсутність культури споживання органічної продукції в цілому і органічних ягід зокрема.

До вимог, яких необхідно дотримуватися для оптового продажу органічних ягід, відносяться регулярні поставки великої кількості продукції, відповідність вимогам високої якості; наявність необхідних видів транспорту з холодильним обладнанням; можливість виконувати швидкі замовлення. Лише невелика кількість виробників органічних ягід має змогу дотримуватися усіх вищевказаних умов. Тому більшість виробників реалізовує органічні ягоди на переробні підприємства, трейдерам.

Продаж органічних ягід на експорт є трудомістким процесом, який потребує серйозного розуміння ринку та вміння на ньому працювати. Для невеликих фермерів займатися цим самотужки дуже складно, оскільки до собівартості продукції додаються ще витрати на заморозку, зберігання, логістику та організаційні заходи. У зв'язку з цим в Україні почала розвиватися кооперація, що дало змогу виробникам об'єднувати партії та успішно експортувати органічні ягоди.

Найбільші країни-імпортери органічних ягід з України: Австрія, Польща, Німеччина, Чеська Республіка, Угорщина, Італія. В Україні працює близько 20 експортерів дикорослих ягід, 5 експортерів культивованих ягід.

Умови успішного експорту органічних ягід:

- висока якість продукту;
- добре підібраний сорт ягід;
- дотримання умов зберігання;
- правильна логістика (холодовий ланцюг);
- правильне маркування та представлення продуктів;
- сертифікація Global GAP.

Одним з основних бар'єрів при експорті органічних ягід до країн ЄС є посилення вимог при експорті продукції, введення додаткових заходів контролю. Такі заходи були запроваджені після значної кількості відправок великих обсягів органічної продукції імпортованої з України в ЄС, в якій були знайдені залишки пестицидів, не дозволених для використання в органічному виробництві відповідно до Регламенту ЄС 834/2007. До додаткових

заходів контролю при експорті відноситься додатковий відбір зразків та аналіз на залишки пестицидів та проведення додаткових контрольних візитів від інспекторів контролюючого органу сертифікації [1].

На сьогоднішній день алгоритм процесів під час експорту органічних ягід з України згідно вимог Європейської Комісії складається з таких етапів [3]:

1. Підписання зовнішньоекономічного контракту.
2. Формування відвантаження на експорт.
3. Відбір зразків продукції органом сертифікації експортера.
4. Аналіз зразків продукції в акредитованій лабораторії на залишки пестицидів.
5. Експортне оформлення вантажу на митниці.
6. Оформлення органічного сертифікату інспекції органом сертифікації (TRACES).
7. Перетин кордону з ЄС та митний контроль.
8. Розмитнення та доставка товару на склад товародержувача.
9. Відбір зразків продукції органом сертифікації імпортера.
10. Лабораторні дослідження зразків на залишки пестицидів.
11. Перевірка простежуваності партії органом сертифікації імпортера.
12. Дозвіл до вільного обігу органічної продукції на ринки ЄС.

Така довготривала та складна процедура експорту органічної продукції до країн ЄС є суттєвим бар'єром, який може перешкоджати невеликим підприємствам експортувати органічні ягоди до країн ЄС. Саме тому кооперування з метою об'єднання партій та делегування усіх питань зі збуту професіоналам є тією моделлю, яка дозволить малим фермерам успішно продавати свою продукцію на експорт.

Список літератури

1. Галашевський С. Аналітика експорту органічної продукції. Тенденції 2019 року. Додаткові заходи контролю імпорту від ЄС на 2019 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organicukraine.org.ua/congress/schedule/>
2. Презентація результатів дослідження стану, прогнозів розвитку та проблем ринку виробництва органічних ягід, фруктів та овочів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organicukraine.org.ua/congress/schedule/>
3. Дідух М. М., Махновець М. О. Практичний довідник органічного експортера до ЄС. – К.: 2017 – 42 с.