

Сьогодні «сервісно орієнтовані» гравці традиційного аграрного ринку мають усі шанси зайняти нішу і в органічному сегменті.

Згідно з даними дослідження АПК-Інформ у 2017 році з України було експортовано близько 170 тис. тонн зернових і бобових культур з відміткою про їх органічне походження, що істотно перевищило підсумки 2016 року (150 тис. тонн) і 2015 року (90 тис. тонн).

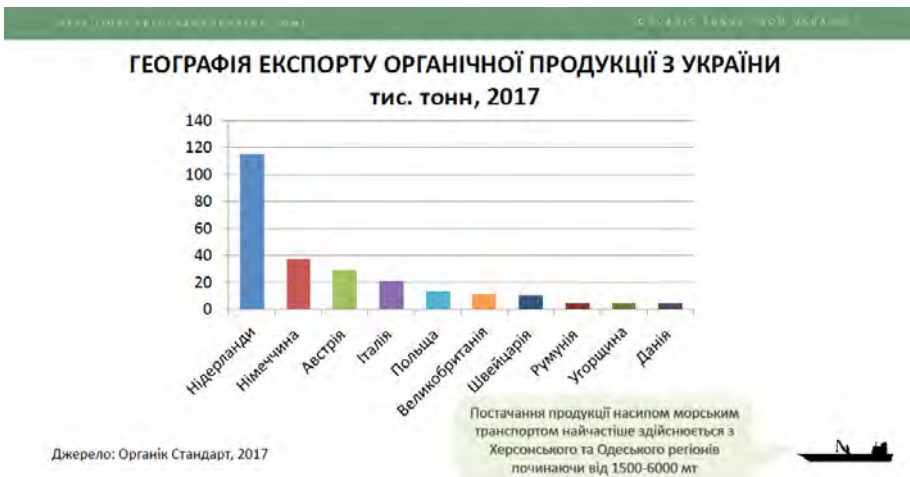
Як і в експорті традиційних зернових культур з України, в експорті органічних переважають пшениця і кукурудза. За розглянуті 3 роки (2015, 2016, 2017) доля пшениці в загальному обсязі експорту органічних зернових скоротилася з 61% в 2015 році до 38% в 2017 році, кукурудзи – збільшилася з 37 до 49%, а в тоннажі зріс експорт більшості культур.

Основною країною експорту (за даними Органік Стандарт від 2017 року) залишаються Нідерланди, куди було експортовано 115 000 тонн органічної продукції з України. За Нідерландами відповідно йдуть Німеччина, Австрія, Італія, Польща та Великобританія. Інші країни, такі як Швейцарія, Румунія, Угорщина та Данія, мають менші частки імпорту з України.

ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
Україна може похизуватися своєю досить важливою позицією з постачання органічної продукції до ЄС. Але і сама дуже залежить від ЄС, адже це основний ринок збуту для української органіки.

У 2018 році, за даними Європейської системи TRACES, країни ЄС імпортували 3.256.666 тонн органічної агропродовольчої продукції. Географія імпорту органічної сільськогосподарської продукції до ЄС досить широка, і Україна входить у п'ятірку головних постачальників.

Усього 115 країн реєструють експорт до ЄС. За обсягом імпорту, Китай є найбільшим постачальником органічної с/г про-



дукції до ЄС (415 243 тонн, тобто 12,7% від загальної кількості).

Еквадор, Домініканська Республіка, Україна та Туреччина – кожна з цих країн має по 8% ринку.

Китай на сьогодні один з сильних конкурентів України в постачаннях органічних олійних культур та переробленої сировини. Майже 3/4 імпорту з Китаю складається з органічної «макухи». Решта імпорту представлена переважно категоріями: «soя» (5,7%) та «інші олійні культури, відмінні від сої» (5%).

За даними TRACES Україна є першим постачальником органічної продукції в ЄС на європейському континенті.

70% загального обсягу імпорту органіки з України складається в основному з зернових культур. Вони розбиті по

категоріям «Зернові, крім пшениці та рису» (42,8%) та «Пшениця» (28,5%). Імпорт олійних культур становить понад 15% загального імпорту, розбиті на категорії «олійні культури, окрім сої» (10,8%), і «soя» (5%).

Як експерт, я бачу, що така тенденція в торгівлі за вищезазначеними категоріями з України до країн ЄС в найближчі роки суттєво не зміниться.

Що стосується плодоовочевої групи, Україна має всі шанси зайняти нішу з переробленим органічним продуктом, адже в даній категорії свіжої продукції нам велику конкуренцію складають Іспанія, Польща, Сербія та сусідні країни в ЄС. В Іспанії, наприклад, суттєво відчувається зниження цін на органічну продукцію. За даними учасників ринку, попит не встигає за виробництвом.

ІМПОРТ ОРГАНИКИ В ЄС

Figure 3 - Imports from the first 10 third countries in percentage on the total volume.

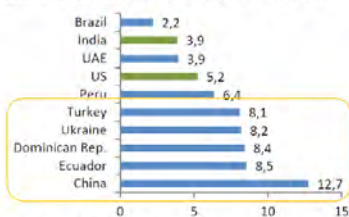


Table 7 - Volume of the organic agri-food imports into the EU from China.

| Rank | PRODUCTS | Tonnes | % |
|-------|---|---------|------|
| 1 | Oilseeds | 330.335 | 79,8 |
| 2 | Soybeans | 23.479 | 5,7 |
| 3 | Oilseeds, other than soybeans | 20.884 | 5,0 |
| 4 | Tropical fruit, fresh or dried, with and without | 11.272 | 2,7 |
| 5 | Vegetables, fresh, chilled and dried | 10.671 | 2,6 |
| 6 | Flours and other products of the milling industry | 5.438 | 1,3 |
| 7 | Fruit juices | 5.276 | 1,3 |
| 8 | Eggs and honey | 4.093 | 1,0 |
| 9 | Unroasted coffee, tea in bulk & mate | 4.030 | 1,0 |
| 10 | Other | 15.004 | 3,6 |
| Total | | 415.243 | 100 |

Table 3 - Volume of the organic agri-food imports in to the EU (by country of origin).

| Rank | COUNTRY | Tonnes | % |
|-------|----------------|-----------|------|
| 1 | China | 415.243 | 12,7 |
| 2 | Ecuador | 278.475 | 8,5 |
| 3 | Dominican Rep. | 274.599 | 8,4 |
| 4 | Ukraine | 266.741 | 8,2 |
| 5 | Turkey | 264.218 | 8,1 |
| 6 | Peru | 207.374 | 6,4 |
| 7 | US* | 170.753 | 5,2 |
| 8 | UAE | 157.806 | 3,9 |
| 9 | India* | 125.907 | 3,9 |
| 10 | Brazil | 72.353 | 2,2 |
| Other | | 1.055.262 | 32,4 |
| Total | | 3.256.532 | 100 |

Table 10 - Volume of the organic agri-food imports into the EU from Ukraine

| Rank | PRODUCTS | Tonnes | % |
|-------|--|---------|------|
| 1 | Cereals, other than wheat and rice | 174.201 | 42,8 |
| 2 | Wheat | 75.971 | 28,5 |
| 3 | Oilseeds, other than soybeans | 28.773 | 10,8 |
| 4 | Soybeans | 13.269 | 5,0 |
| 5 | Fruit, fresh or dried, excl. citrus & tropical fruit | 12.955 | 4,9 |
| 6 | Fruit juices | 5.927 | 2,3 |
| 7 | Flours and other products of the milling industry | 5.422 | 1,5 |
| 8 | Vegetables, fresh, chilled and dried | 3.582 | 1,3 |
| 9 | Oilseeds | 2.564 | 1,0 |
| 10 | Other | 5.586 | 2,1 |
| Total | | 266.741 | 100 |

Source: Traces

З плодовоовочевої продукції яблука та кавун експортують у свіжому вигляді, більшість ягід – як культивованих, так і дикорослих (чорниця, малина, ожина, брусниця, журавлина, бузина, аронія, шипшина, обліпіха, горобина, лісова та садова суниця) – йдуть у замороженому та сушеному стані. Заморожені ягоди, до речі, складають високу частку в експорті органіки з України. Також експортують яблучний концентрат та вижимки. На експорт йдуть грецькі горіхи.

Слід виділити в органіці також окремі експортоорієнтовані сегменти – це лікарські трави та продукти бджільництва.

Експорт готової продукції за даними самих експортерів у порівнянні з минулими роками стає більш реальним і зрозумілим. Рітейли за кордоном цікавляться українським продуктом. Питання тільки в тому, чи витримає український органічний продукт конкуренцію на міжнародних полицях, де асортимент набагато розвинений, а споживач більш вибагливіший?

Тренд на споживання здорової, органічної продукції зростає у всьому світі, тому кількість органічних гравців – як виробників, так і трейдерів – поступово зростає. Країни починають конкурувати за ринки збуту та на законодавчому рівні усіляко намагаються підтримати дану галузь.

Тому, якщо говорити про перспективи, то варто відмітити, що Україні, з її положенням на міжнародній арені, та її експортерам не варто зосереджувати свою увагу тільки на країнах ЄС, а позиціонувати себе як гравців глобального ринку органік.

Варто досліджувати нові ринки збуту, такі як США та Канада, Китай та Японія, Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Сінгапур та Малайзія та ін., для реалізації продукції з доданою цінністю. А країни ЄС, що мають багато угод про еквівалентність стандартів органік, можуть стати пунктами доробки або переробки продукції.

За даними FIBL, США є найбільшим органічним ринком у світі (40 млрд. євро у 2018 році), тому і для органічного виробника з України там знайдеться ніша.

На кінець березня 2019 року в Україні налічувалося 45 органічних підприємств, сертифікованих згідно зі стандартами США (USDA NOP). Але поки що невелика кількість українських компаній постачає свою продукцію в США. США вперше імпортували органічні соєві боби з України в 2014 році. З 2014 року Україна стала постійним постачальником органічної сої до США з деякими поставками органічної твердої пшениці, ячменю, меду та лляної олії.

З Канадою Україна має Угоду про Зону вільної торгівлі, що відкриває можливості для експорту багатьох груп товарів, особливо сертифікованих

як «органік». Проект CUTIS, наприклад, готовий відшкодувати 50% сертифікації згідно з канадським стандартом COR (Canadian organic regime). Зі сторони Канади сьогодні є запити як на готовий продукт, так і на сировину (наприклад, заморожені органічні ягоди).

Але, перш ніж експортувати, потрібно дослідити усі законодавчі та фітосанітарні вимоги в цих країнах імпорту.

Загалом український органічний виробник стає більш обізнаним у трендах, бере участь у торговельних місіях і представляє продукцію на міжнародних виставках, застосовує нові технології, сертифікується згідно з додатковими приватними стандартами якості та стандартами інших країн, з кожним роком покращує систему контролю на виробництві.



ХТО СКЛАДАЄ КОНКУРЕНЦІЮ УКРАЇНІ В ПОСТАЧАННІ ОРГАНИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ?

- Китай
- Казахстан
- Російська Федерація
- Білорусь
- Румунія
- Італія
- Чехія
- Молдавія
- Болгарія
- Словаччина
- Туреччина
- Польща
- Іспанія



Ukraine
NOW
ua



UKRAINIAN ORGANIC CLUSTER

Чому NOW?

- Євроінтеграція та децентралізація
- Створено Робочу групу «по кластерах та смарт спеціалізаціях» при Раді з Розвитку Інновацій при КМУ
- Методології смарт спеціалізації вже запроваджуються в пілотних регіонах: Одеса, Харків, Запоріжжя.
- REFORMS DELIVERY OFFICE вже інтегрує кластерний підхід в регіональні програми по розвитку смарт-спеціалізації
- МЕРТ планує випустити методологічні рекомендації по смарт спеціалізаціям (з кластерною компонентою). Згідно постанови МІНРЕГІОНБУД компонент смарт спец. має стати частиною Стратегії Регіонального Розвитку кожного регіону до кінця 2019.
- В Державній стратегії регіонального розвитку України до 2020 р. без визначення терміну кластер зазначається, що він є ефективним інструментом подолання депресивності територій та розкриття «точок зростання».

Український органічний кластер – це екосистема в органічному секторі, яка об'єднує учасників органічного ринку України, а саме: виробників органічної продукції переробників, постачальників техніки, зр та посадкового матеріалу, логістичні та юридичні компанії, експертів ринку та консультантів агробіотехнологій, представників аграрних науково-дослідних та освітніх закладів у тісній співпраці з органами місцевої влади та громадськими організаціями й регіональними кластерними ініціативами, стимулюючи їх цілісний розвиток, внутрішню взаємодію та міжнародне співробітництво.

ГС «Український органічний кластер» було створено в 2017 році за підтримки проекту міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС).

Метою нового проекту «Ukrainian Organic Cluster: Посилення конкурентоспроможності українських виробників органічної продукції та кластерних ініціатив в органічному напрямку», є сприяння видимості (присутності) українських виробників органічної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, популяризація споживання органічної продукції на національному рівні.

Основні напрямки організації – це просування, дорадництво та освіта в органічному секторі.

Сьогодні до екосистеми «Український органічний кластер» вже долучаються органічні компанії, партнери та міжнародні проекти, які бачать важливість консолідації та підвищення конкурентоспроможності свого бізнесу як в Україні, так і в нових країнах експорту.

**З пропозиціями
щодо співпраці
звертайтеся за адресою:
info@organiccluster.com.ua**



Основними перепонами на шляху до експорту української органічної продукції в інші країни досі залишаються слабкий маркетинг та імідж органічного продукту «made in Ukraine» у світі (над яким більше, на мою думку, повинні працювати ЗМІ), законодавчі бар'єри інших країн та додаткові заходи контролю органічної продукції, що походить з України. Часто постачальників підводить незнання ринків та неможливість забезпечити належну якість та постійні постачання іноземному клієнту.

З такими викликами не може впоратися одна компанія. Тут повинні працювати злагоджено усі учасники ринку. Найкращою формою такої консолідації зу-

силь можуть бути кластерні організації.

Кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств, також торгових об'єднань в певних областях), що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу.

Підтримати кооперацію та кластерний розвиток в органічному аграрному секторі покликана Громадська спілка «Український органічний кластер», головою правління якої Марія Махновець стала наприкінці 2018 року.

Дослідження і випробування органічного мікродобрива вітчизняного виробництва

«5 ELEMENT» – єдиний в Україні виробник мікродобрив, дозволених для використання в органічному землеробстві, який прийнятий в IFOAM (Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху). Сьогодні ТОВ НВП «5 ELEMENT» сертифіковане по системі «Organic Standard» згідно з директивою ЄС та пройшло атестацію французькою компанією ECOCERT.

Окрім вже заявленої та доказаної дії препаратів «5 ELEMENT» по підвищенню врожайності, важливим є використання добрива в органічному агровиробництві. Сьогодні спеціалісти компанії «5 ELEMENT» розробляють препарати спеціально для вирощування амаранту і шипшини в умовах органічного виробництва.

За словами засновника компанії «5 ELEMENT» Володимира Білого, одна з програм, яку заплановано реалізувати на Херсонській землі, зоні ризикованого землеробства, – вирощування амаранту. Для переробки буде задіяний міні-завод Леоніда Фадєєва. Друга програма – вирощування шипшини, яка реалізуватиметься спільно з Першим інвестиційним кооперативом «Горіх Причорномор'я».

«Ми плануємо засіяти 15 га амарантом і засадити 20 га шипшиною. Це буде органічне виробництво. Домовилися з директором «Горіх Причорномор'я» Павлом Тулбою розширити насадження шипшини, щоб популяризувати цю культуру, щоб люди розуміли, що нішеві культури в органіці існують», – зазначає Володимир Білий.

Павло Тулба керуватиме процесом висаджень і дотримання технологій. Перероблятися вирощена шипшина буде на потужностях кооперативу «Горіх Причорномор'я».

Володимир Білий розповідає, що сьогодні підготовлені для висіву різні сорти амаранту від компанії «Руна», яка має органічний сертифікат. «Будемо тестувати сорти і підберемо правильні концентрації препарату для того, щоб отримувати з 1 гектара 4 тонни амаранту. По шипшині теж будемо вдосконалювати норми внесення препаратів, але ця рослина сама по собі *in vitro*. Тому, для того, щоб збільшити здатність шипшини більше плодоносити, потрібно лише правильно розрахувати потрібну концентрацію препарату. Збираємося перед закладкою запланованих площ обробляти розчином кореневої систему кожного саджанця, щоб вона зарядилася потрібним вітамінним комплексом».

«Якщо ми зараз з компанією «5 ELEMENT» розробимо технологію для органічної шипшини, то вона стане базовою технологією. Загалом урожайність шипшини коливається від 1 до 4,5 кг з куща, при цьому на 1 га розміщується 6600 кущів. Сьогодні врожайність багато в чому залежить від стану ґрунту і води, але якщо знайти рішення, щоб всі критерії в синергії працювали на рослину, то цілком реально збільшити врожайність», – зазначає Павло Тулба.

Незважаючи на вже достатній асортимент продукції, ТОВ НВП «5 ELEMENT» продовжує проводити дослідження і випробування. Компанія має домовленість з Інститутом зрошеного землеробства НААН. Діючи спільно на своїх наукових площах, вчені та аграрії проводять дослідження зі збільшення врожайності і якості продукції, при цьому вчені інституту займаються вивченням впливу препаратів компанії «5 ELEMENT» на насінневу селекцію.

Ексклюзивные ТЕХНОЛОГИИ



**ПЕРЕХІД ДО NO-TILL –
ШЛЯХ ДО ВІДНОВЛЮВАННОГО
АГРОВИРОБНИЦТВА**

Шановний читачу!

Найменше я хотів би повчати орача – людину в кращому сенсі цього слова, праця якого безпосередньо забезпечує життя інших людей (в тому числі і моє), як йому слід обробляти землю, але я переконаний – в долі кожного поля буде дата (а у деяких вона вже є) – дата початку нового життя – життя без оранки, початок відновлення його доорної родючості. Якщо початок цього відродження буде зобов'язаний Вам, то Ви ввійдете в історію. Життя поля в сотні, а вірніше в тисячі разів довше життя людей, які його обробляють, і у нього було довге життя до Вас, коли його сотні років різали плугами, але саме Ви сказали «Стоп!» і першими подивилися на нього, як на живий, зраний і все ж такий, що годує людей, початок. І саме Ви зупинили його шлях до остаточного виснаження і поклали початок шляху до його відродження. При цьому пішли на ризик втратити на етапі переходу частину прибутку через недоотримання врожаю. Поле поверне ці втрати, не відразу, але поверне з плюсом. Ваше ім'я увійде в історію поля, і воно буде пам'ятати Вас навіть у далекому від нас майбутньому. Родючість поля, яке з Вас почало своє відродження, буде довго, дуже довго зобов'язане Вам, радує високими врожайми майбутніх агрономів, які, безумовно, будуть підтримувати здоров'я відродженого Вами поля. Мабуть, вперше слова «вічна пам'ять» отримують реальний сенс.

Рішення агронома про перехід від орної технології до No-Till – це найбільш значимий вчинок у професійній біографії. Це рішення не «між іншим», воно можливе тільки після глибокого осмислення самого предмета, ознайомлення з великою кількістю спеціальної інформації, відвідуванням і упередженим випитуванням агрономів, які вже прийняли нову агрономічну «релігію», це болісна відмова від сформованого світосприйняття і прийняття нового, це подолання сумнівів та готовність тримати удар при невдачах – це рішення сильної людини.

Другий напрямок у агробізнесі, за яким я стежу, – органічне землеробство. Без синтетичних мінеральних добрив, без пестицидів, регуляторів росту і ГМО-культур. Тільки органічні добрива, сидерати, рослинні рештки. Боротьба з бур'янами – сівозміна, загущений стеблестой, але головне – покривні культури.

Сьогодні безорна технологія No-Till, що повертає полю життя і його природну родючість, зустрілася з технологією органічного землеробства. Ми – сучасники цієї зустрічі. Колись у майбутньому історики землеробства писатимуть, що ця зустріч відбулася в першій чверті XXI століття.



Дієтологи, гурмани відразу відзначили смакові якості та поживну цінність продуктів із сировини, вирощеної на живому ґрунті і за органічною технологією. Глибоко переконаний, що за цим майбутнє рослинництва і збалансованого харчування.

*З побажанням успіху,
ФАДЕЄВ Л. В.*