



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Проект USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку»

**АНАЛІЗ АГРОСЕКТОРУ
ДОНЕЦЬКОЇ, ЛУГАНСЬКОЇ
ТА ПРИЛЕГЛИХ РАЙОНІВ
ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ**

Звіт за результатами дослідження
2017 р.



Дослідження «Аналіз агросектору
Донецької, Луганської та прилеглих районів
Запорізької областей»
здійснене у рамках проекту USAID
«Підтримка аграрного і сільського розвитку».
Думка авторів не обов'язково є офіційною
точкою зору USAID чи уряду США.

Дослідження “Аналіз агросектору Донецької, Луганської та прилеглих районів Запорізької областей” здійснене у рамках проекту USAID “Підтримка аграрного і сільського розвитку”. Думка авторів не обов’язково є офіційною точкою зору USAID чи уряду США.

Докладніше про проект USAID “Підтримка аграрного і сільського розвитку”: <https://www.facebook.com/usaid.ards/>

2017

ЗМІСТ

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ	4
ВСТУП	6
СТАН АГРОСЕКТОРУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	7
СТАН АГРОСЕКТОРУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	10
СТАН АГРОСЕКТОРУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	13
СТРУКТУРА РИНКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ТА ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДОНЕЦЬКОЇ, ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ ТА ЧОТИРЬОХ РАЙОНІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ (РЕЗУЛЬТАТИ КАБІНЕТНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ)	16
АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ КАНАЛІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ТА М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	19
ЛАНКИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В АГРОСЕКТОРІ В ДОСЛІДЖУВАНИХ РАЙОНАХ ЗАПОРІЗЬКОЇ, ЛУГАНСЬКОЇ ТА ДОНЕЦЬКИХ ОБЛАСТЯХ	27
ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ КАНАЛІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО РИНКУ ЗА ВИДАМИ ПРОДУКЦІЇ У РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ	30
ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТИТУЦІЙНИХ ФОРМ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА УКРАЇНИ	36
ПОТРЕБИ ЩОДО ТЕРМІНОВОЇ І ДОВГОТЕРМІНОВОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ ЛУГАНСЬКОЇ, ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ ТА ПРИЛЕГЛИХ РАЙОНІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	39
ПОТРЕБИ ЦІЛЬОВИХ ГРУП СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ, ВКЛЮЧАЮЧИ ЖІНОК ТА МАЛИХ ФЕРМЕРІВ, ЩОДО ОТРИМАННЯ ЗНАНЬ І НАВИЧОК У ПИТАННЯХ ЕФЕКТИВНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ	43
ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДВИЩЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МСП ТА ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНАХ, ЩО ДОСЛІДЖУВАЛИСЬ	46

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою даного дослідження в рамках проекту USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку» (Агросільрозвиток), що впроваджується Chemonics Int., були:

- оцінка сучасного стану розвитку місцевого аграрного ринку, спроможності місцевих малих і середніх підприємств (МСП) та кооперативів щодо його наповнення, перешкод та можливих шляхів їх подолання;
- розробка пропозицій з підвищення спроможності (потенціалу) МСП та кооперативів щодо розвитку ланцюгів доданої вартості, насичення та розвитку місцевих ринків аграрної продукції Луганської, Донецької областей та прилеглих районів Запорізької області.

ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

В рамках дослідження передбачалось:

- Провести кабінетне дослідження щодо реальної структури аграрного сектору Донецької та Луганської областей (підконтрольні Україні території), а також прилеглих районів Запорізької області (Бердянський, Більмацький, Гуляйпільський, Розівський райони та місто обласного підпорядкування Бердянськ).
- Здійснити збір первинних даних щодо специфіки виробництва, переробки та продажу продукції у регіоні, а також визначити потреби цільових груп сільгоспвиробників.
- Розробити рекомендації з підвищення потенціалу МСП та великих підприємств, господарств населення щодо розвитку ланцюгів доданої вартості, а також перспектив розвитку місцевих ринків аграрної продукції.
- Здійснити аналіз та оцінку маркетингових та логістичних каналів формування місцевого ринку плодоовочевої та м'ясо-молочної продукції.
- Надати характеристику інституційному розвитку організацій фермерів у регіоні, їхньої можливості представляти інтереси фермерів і землевласників та активності даних організацій.
- Визначити потреби щодо термінової і довготермінової підтримки для сільгоспвиробників Луганської, Донецької областей та прилеглих районів Запорізької області, стан забезпечення та наслідки впливу військових дій на ситуацію в забезпеченні засобами виробництва, переробки та іншими ресурсами.
- Визначити потреби цільових груп сільгоспвиробників, включаючи жінок та малих фермерів, щодо отримання знань і навичок у питаннях ефективного господарювання.
- Обґрунтувати та запропонувати шляхи оптимізації маркетингових та логістичних каналів формування місцевого ринку; місця, де найбільш доцільно з економічної точки зору створити пункти доробки/переробки сільськогосподарської продукції з метою вдосконалення ланцюгів доданої вартості та забезпечення регіону необхідними продуктами харчування.

ПЕРЕБІГ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження проводилось SYNERGY DEVELOPMENT CONSULTING LLC в консорціумі з ТОВ «Бізнес-акселератор Агрочелленж» та ТОВ «МЛС груп» протягом травня – червня 2017 року.

В рамках дослідження використовувались визначення малих та середніх підприємств (МСП) і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК), проекту «Агросільрозвиток»:

Малі сільськогосподарські підприємства – це підприємства, які на додачу до сімейних і сезонних працівників також мають штатних співробітників. Невелика ферма повинна мати більше 10, але менше 50 сімейних та сезонних працівників, певну кількість штатних працівників, але не більше ніж 50 повністю і частково зайнятих робітників, включно із членами родин. Малі несільськогосподарські підприємства в сільській місцевості повинні мати більше 10, але менше 50 робітників з повною зайнятістю. Малі сільськогосподарські підприємства мають зосереджувати свою виробничу діяльність на продажу товарів через існуючі канали. Для цілей цієї діяльності підходять підприємства, які можуть продемонструвати фінансову звітність про реалізацію товарів за три або більше роки з річним оборотом не менше 1 млн гривень, але не більше 15 млн гривень. Ті самі критерії застосовуватимуться до несільськогосподарських підприємств із врахуванням продажів товарів і послуг.

Середні сільськогосподарські підприємства повинні мати значну кількість сезонних і частково зайнятих працівників, а саме: 50 або більше штатних працівників. На відміну від малих господарств, штатні працівники на підприємствах середнього розміру повинні відігравати провідну роль у деяких управлінських і технічних рішеннях. Несільськогосподарські підприємства середнього розміру повинні мати значну кількість працівників, при цьому щонайменше 50 із них мають працювати в одній локації, включеній до програми. Підприємства з меншою кількістю працівників, що знаходяться в межах території впровадження програми, також можуть розглядатися. Середні сільськогосподарські та несільськогосподарські підприємства мають продемонструвати фінансові звіти про реалізацію товарів за принаймні три роки на суму понад 15 млн гривень, але не більше 100 млн гривень на рік.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є юридичною особою, створеною фізичними та / або юридичними особами, які є сільгоспвиробниками, що добровільно об'єдналися за допомогою загального членства для ведення господарської та іншої діяльності, пов'язаної з виробництвом, переробкою, зберіганням, продажем продукції рослинництва, тваринництва, лісового господарства або рибництва, поставки товарів і матеріалів для членів кооперативу, надання послуг для задоволення економічних, соціальних та інших потреб на основі самоврядування.

В рамках дослідження були проведені:

1. Кабінетне дослідження включно з аналізом вже існуючих досліджень схожої тематики та інших інформаційних джерел.
2. Зустрічі з ключовими операторами агроринку, в тому числі органами державної та місцевої влади, представниками проектів міжнародної технічної та гуманітарної допомоги.
3. Інтерв'ювання представників середніх, малих, мікропідприємств агросектору та особистих селянських господарств (далі – ОСГ).

Сільське господарство і харчова промисловість України грають дуже важливу роль на національному та міжнародному рівні. Тут зайнято 23% населення і використовується 71% величезних земельних площ – 42,8 млн га. Сільське господарство забезпечує 18-25% ВВП і 19% доходів від експорту; виробництво розподіляється приблизно рівномірно між приватними фермерами (52,7%) та корпоративними і державними господарствами (47,3%). Вироблена продукція агропромислового комплексу має виняткову значимість і незамінність в життєдіяльності людини і суспільства. Агропромисловий комплекс пов'язаний з інтересами кожного громадянина. У світовому співтоваристві Українську державу передусім визнають як потенційного лідера з виробництва найважливіших продуктів харчування: зерна, цукру, олії, м'яса, продуктів переробки молока, овочів, плодів і ягід тощо. Співпрацювати висловлює бажання значна кількість компаній усіх без винятку високорозвинених країн світу.

Україна займає провідне місце серед країн-сусідів щодо частки високоякісних родючих ґрунтів. Чорноземи займають 54% площі земель і мають збагачений шар гумусу завтовшки в 40-50 і більше сантиметрів.

Водночас війна на Донбасі, нестабільна економіка, відсутність прозорої та зрозумілої системи дотування аграріїв, відсутність доступних кредитів під 3-4% річних з компенсацією відсотків по них і відшкодування витрат за основними фондами в тваринництві роблять Україну неконкурентоздатною на світовому ринку сільськогосподарського виробництва. Через конфлікт на Донбасі Україна втратила традиційні ринки з експорту сільськогосподарської продукції до країн СНД, а підписаний договір про Асоціацію з ЄС поки не відкрив повноцінного ринку збуту сільськогосподарської продукції. Квоти на експорт продукції в країни ЄС становлять всього лише 1,5% цукру, до 3% м'яса яловичини, 3% м'яса птиці, менш ніж 0,1% молока та інших експортованих товарів від усього обсягу внутрішнього виробництва України.

Збройне протистояння зумовлює невпинне погіршення економічних показників розвитку Донецької та Луганської областей, яке супроводжується також втратою (руйнуванням, викраденням тощо) частини активів аграрного сектора. Оцінки вартості зруйнованих складових виробничої, комунальної, соціальної, транспортної, енергетичної та іншої інфраструктури аграрного сектора носять орієнтовний характер через неможливість оглянути об'єкти, розташовані на підконтрольній терористичним угрупованням території. З огляду на викладене, тільки прямі економічні збитки аграрному сектору країни внаслідок загострення суспільно-політичної ситуації і збройного протистояння на Сході держави можна оцінити в суму понад 30 млрд гривень.

Конфлікт, що триває більше трьох років, викликав різке підвищення цін на продовольство, паливо, транспорт, насіння, добрива, корми для тварин та інші сільськогосподарські і побутові потреби. Економічний стан і відсутність надійних гарантій безпеки знижують здатність людей до адаптації. У перші два роки, відповідно до стандартів гуманітарного реагування, зовнішня допомога жителям Східної України в основному складалася з прямого розподілу продовольства у вигляді гуманітарної допомоги. Проте зараз фаза реагування переходить до етапу раннього відновлення і для повноцінного повернення до мирного життя на територіях, звільнених від військових дій, необхідно стимулювати розвиток сільського господарства як основної сфери економіки, що забезпечує життя сільського населення та країни в цілому.

СТАН АГРОСЕКТОРУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ



Територія Запорізької області займає 27,2 тис. км², що становить 4,5% території України. Область розташована в степовій зоні, має характерний рівнинний ландшафт, 75% площі області становлять чорноземні ґрунти.

Сільськогосподарські угіддя в Запорізькій області займають 83%, що становить 2241,8 тис.га, в області виробляється 7% пшениці, 8% зернобобових, 7,6% соняшнику, 5,6% ячменю, 6,9% меду від загального обсягу виробництва в Україні. Структура сільськогосподарського виробництва області за 1990-2016 роки змінилася в бік збільшення питомої ваги зернових та технічних культур, що є характерним для сільськогосподарської галузі Півдня України. У структурі валового виробництва сільськогосподарства області за 2016 рік рослинництво становить 76%, тваринництво – 24%. Запорізька область має достатній виробничий потенціал для забезпечення населення основними продуктами харчування.

На 2017 рік на території Більмацького, Розівського, Бердянського та Гуляйпільського районів Запорізької області є 31 юридична особа, що здійснює виробництво та/або переробку м'ясо-молочної та плодоовочевої продукції. Для зазначених підприємств тваринництво, овочівництво та садівництво не обов'язково є основною діяльністю, однак вони мають виробничі та переробні потужності для здійснення відповідних видів економічної діяльності і реалізують їх на даний момент. Водночас м'ясом та м'ясопродуктами область забезпечена на 52,8%, молоком та молокопродуктами – на 26,7%, картоплею – на 31,1%, плодами та ягодами – на 32,1%, що потребує завозу цих продуктів з інших регіонів. Доля підприємств-переробників становить 8% від загального числа сільгоспідприємств і, відповідно, 92% припадає на виробників

с/г продукції. Основні переробні потужності на досліджуваній території стосуються рибної продукції, що становить 62,5%.

Отже, на території анкетованих районів Запорізької області, які потрапили до даного дослідницького проекту, відсутні офіційні виробники овочів, а фрукти вирощуються тільки підприємствами у Бердянському районі, в той час як м'ясо-молочна продукція виробляється в усіх чотирьох районах – Гуляйпільському, Більмацькому, Розівському та Бердянському. Особливості розташування Бердянського району та самого міста обласного підпорядкування позначаються у зосередженні на цій території підприємств, що займаються виловом та розведенням риби.

Як свідчить аналіз даних кабінетного дослідження, за останні три роки структура господарюючих суб'єктів у сільському господарстві анкетованих районів майже не змінюється, кількість аграрних підприємств незначно зменшилася в 2016 р. щодо 2014 р. – всього на 1,5%. У загальній структурі питому вагу збільшили господарські товариства, їх кількість зросла на 6,5%, незначно зменшилася кількість виробничих кооперативів (на 7,9%). Тобто процеси реформування виробничих відносин та форм власності, пошук найбільш конкурентоспроможних та ефективних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі продовжуються.

Сумарні обсяги сільгоспугідь, зайнятих картоплею та овочами, за останні три роки майже не змінилися. Основним резервом підвищення урожайності є раціональне використання мінеральних та органічних добрив. Внаслідок фінансових труднощів у сільськогосподарських підприємствах частка удобреної мінеральними добривами площі за останні три роки в області зменшилася від 77,6% до 73,8%.

Застосування мінеральних добрив має певні недоліки: забруднення поверхневих ґрунтових вод, атмосфери та ґрунтового покриву; поживні речовини, що містяться в мінеральних добривах, не цілком утилізуються сільськогосподарськими культурами. Використання ж органічних добрив позбавлене зазначених недоліків, але обмежене обсягами виробництва продукції тваринництва. Внесення органічних добрив під сільськогосподарські культури Запорізької області є досить незначним, а частка удобреної площі зменшилась від 0,7% у 2012 до 0,4% у 2016 році.

Технічний потенціал аграрного виробництва є одним із вирішальних факторів продовольчої безпеки, оскільки досягнення ефективного розвитку аграрного сектора можливе за рахунок широкого використання технічних засобів. Специфіка сільськогосподарського виробництва Запорізької області обумовила використання переважно тракторів, зернозбиральних комбайнів та кукурудзозбиральних комбайнів, кількість яких у сільськогосподарських підприємствах області постійно зменшується внаслідок браку коштів у господарствах на їх придбання та ремонт, що призвело до збільшення навантаження на один трактор та комбайн, і може негативно впливати на збір урожаю. Недостатньо переробних технологій, приміщень для схову та ліній з переробки плодоовочевої продукції та баштанних культур.

Основні проблеми в аграрному секторі Запорізької області (анкетовані райони):

- Від зниження рівня механізації сільськогосподарського виробництва, як відзначають фахівці, в області втрачається до 30% врожаю сільськогосподарських культур. Значні втрати обумовлені недотриманням агротехнічних термінів проведення сівби, збирання врожаю, а також порушенням технології обробки всіх сільськогосподарських культур.
- Інтегрована система агропромислового комплексу втратила свою цілісність. Сталася неузгодженість інтересів між сільськогосподарськими товаровиробниками, підприємствами переробки сільськогосподарської продукції, аграрного сервісу, постачання, збуту й іншими комерційними структурами. Роль Головного управління агропромислового розвитку облдержадміністрації в управлінні АПК виявилася заниженою, оскільки цей орган не має достатніх управлінських важелів впливу на суб'єкти господарювання.

- Дослідження виявило дуже низьку кількість підприємств, що займаються переробкою с/г продукції.
- Фінансова підтримка аграрного сектора економіки Запорізької області недостатня, щоб суттєво впливати на збільшення обсягів і підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.
- Внесення органічних добрив під сільськогосподарські культури у сільгосп підприємствах останніми роками було практично відсутнім.
- Матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств Запорізької області останніми роками значно послаблена й вимагає невідкладного оновлення та її раціонального використання – створення міжгосподарських кооперативів та підрядних організацій для своєчасного та якісного проведення польових робіт.
- Більшість виробників с/г продукції (382 господарства) займається вирощуванням зернових, бобових і насіння олійних культур. Це визначається спеціалізацією регіону, але вносить дисбаланс у структуру виробництва. Інші види економічної діяльності в сільському господарстві не представлені взагалі або одиницями виробників.

СТАН АГРОСЕКТОРУ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ



Площа Донецької області складає 26 517,5 км² (4,4% загальної території України). Адміністративний центр – місто Донецьк. З 13 червня 2014 року Донецьку обласну державну адміністрацію тимчасово перенесено в місто Маріуполь, а з 13 жовтня 2014 року – в місто Краматорськ у зв'язку з початком бойових дій на Сході України і проведенням антитерористичної операції (АТО).

Донецький економічний район був до російської агресії 2014 року потужним міжрегіональним територіально-виробничим комплексом, який включав до свого складу Донецьку і Луганську області. Займаючи 8,8% території, Донецький регіон виробляв 25% обсягу промислової і 8,0% обсягу сільськогосподарської продукції країни. В регіоні утворився індустріально-аграрний господарський комплекс з переважним розвитком важкої промисловості. Однак до 2014 року Донецький економічний район був не в змозі повністю забезпечити свої потреби в продовольчій продукції, оскільки споживання більшості її видів перевищувало обсяги виробництва. Проте він мав високоінтенсивний агропромисловий комплекс, в структурі якого виділялися: сільське господарство, харчова промисловість і виробничо-соціальна структура АПК. З огляду на специфіку природно-кліматичних умов регіону, сільське господарство Донбасу (в частині анкетованих районів) спеціалізується на вирощуванні зернових (озима та яра пшениця, кукурудза) і технічних (соняшник) культур, а також овочівництві, виноградарстві та садівництві, особливо неподалік від великих міст. Тваринництво представлено молочно-м'ясним скотарством, свинарством, вівчарством і птахівництвом.

Сам по собі регіон характеризується високою часткою сільськогосподарських угідь. Вони складають 75,5% від території району – це на 3,3% більше ніж в середньому по країні. Але розораність сільськогосподарських угідь регіону нижча за середні показники. Посівні площі Донецького регіону з 2002 по 2010 рр. скоротилися на 17,3%. А з 2014 року до сьогодні на контрольованих територіях скоротилися ще на 20%. У структурі посівних площ до 2014 року основне місце займали зернові культури, частка яких становила майже 50% посівів регіону. Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції області показала, що кризові явища 2008 року охопили цю галузь більше ніж в Україні в цілому.

В період з 2010 по 2014 роки суттєво скоротилися обсяги виробництва тваринної продукції. Так, за період з 2004 по 2014 рр. обсяги виробництва м'яса знизилися на 66%, молока – на 61%, яєць на 43%. Основними причинами такого різкого спаду стало помітне скорочення поголів'я худоби, диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, надмірність виробництва. Харчова та переробна промисловість Донецького економічного регіону включала в себе 16 підгалузей, основними серед яких були м'ясна, молочна, рибна та кондитерська. Виробництво та переробка м'яса номінально представлена у кожному районі, однак 58% усіх зареєстрованих суб'єктів розташовані у Бахмутському, Великоновосілківському, Мар'їнському та Покровському районах.

Донецька область має близько 1,4 млн га земель сільськогосподарського призначення, з яких 1,3 млн га – сільськогосподарські угіддя, що знаходяться в розпорядженні сільськогосподарських підприємств і домогосподарств (територія, підконтрольна уряду України). Орні землі становлять близько 82%, сінокоси і пасовища – майже 16% загальної площі сільськогосподарських угідь. В цілому угіддя характеризуються високою природною родючістю, що створює сприятливі умови для розвитку тваринництва і рослинництва. Виробництво сільгосппродукції забезпечують близько 1,4 тис. сільськогосподарських агроформувань різних форм власності та господарювання, які виробляють близько 3% валової продукції сільського господарства України. Багаті чорноземом ґрунти Донецької області створюють загальні умови для виробництва широкого спектру сільськогосподарської продукції.

Основними видами сільгосппродукції у рослинництві є озима пшениця, насіння соняшнику, овочі, плодово-ягідні культури. Із загальної посівної площі з усіх категорій господарств Донецької області в 2016 році (територія, підконтрольна уряду України) за офіційними статистичними даними питома вага овочів, баштанних культур і картоплі – 6,1%, кормових культур – 4,8%. Середня урожайність картоплі з усіх категорій господарств Донецької області в 2016 році (територія, підконтрольна уряду України) 115,4 ц/га, овочевих культур (відкритого і закритого ґрунту) – 140,5 ц/га.

У тваринництві відзначається високий рівень розвитку галузі свинарства, а також галузей молочного і м'ясного скотарства, птахівництва і вівчарства. У регіоні щорічно продається 130-150 тис. т м'яса в живій вазі, 230-250 тис.т молока, до 700 млн штук яєць і 70 т вовни.

За останніми офіційними даними (на кінець 2016 року) обсяг сільськогосподарського виробництва у порівнянні з 2014 роком зменшився на 34,7%.

Картоплі накопано 396,8 тис.т, що майже на 49% менше ніж у 2014 році. Валовий збір овочів зменшився в 2,3 рази і склав 210,0 тис.т.

Плодів та ягід у 2016 році зібрано 108,8 тис. т, що майже на 15% менше показника 2014 року.

Виробництво м'яса склало 131,5 тис. т, що на 13,4% менше рівня 2014 року. Надой молока зменшилися на 19,5%, склавши 227,9 тис.т.

Яєць отримано 629,4 млн, що в 2,6 рази менше у порівнянні з 2014 роком.

Поголів'я великої рогатої худоби, склавши на 1 січня 2016 року 72,2 тис. голів, скоротилося на 23,7%, в тому числі поголів'я корів зменшилося на 24,0% і склало 37,6 тис. голів.

Зменшилося на 7,1% чисельність поголів'я свиней до 445 тис.голів.

Поголів'я птиці на 1 січня 2016 р. становило 3,7 млн голів, що менше ніж рік тому на 35,4%.

Центрами за кількістю зареєстрованих підприємств, що займаються виробництвом/переробкою молока, є Волноваський та Мар'їнський райони. У Костянтинівському, Ясинуватському, Мангушському, Нікольському районах взагалі відсутні діючі на даний момент молоковиробники.

Офіційно зареєстровані виробники овочів та фруктів відсутні тільки у Волноваському районі, у Нікольському, Олександрівському, Покровському, Слов'янському районах та Лиманській ОТГ здійснюється виробництво фруктів/ягід юридичними особами; натомість відсутнє виробництво овочів.

Основні проблеми в аграрному секторі Донецької області (анкетовані райони):

- Основною проблемою соціально-економічного розвитку Донецького регіону є висока концентрація промислового виробництва. Капітальні вкладення в основному йшли на галузі важкої промисловості, при цьому з 2004 року увагою обділялися сільське господарство і суміжні з ним галузі. Наслідки проведеної політики спостерігаються сьогодні в анкетованих районах Донецької області.
- Неблагополучна екологічна ситуація. Саме Донецька область є найбільш забрудненим регіоном України. Всі ці фактори згубно впливають на перспективи розвитку сільського господарства і перспективи отримання високої якості продукції, що виробляється.
- Уповільнення загальної економічної активності в регіоні через проведення антитерористичної операції. Даний тренд спаду активності торкнувся також аграрного ринку і сільськогосподарського сектору регіону, де обсяги сільськогосподарського виробництва впали на 36,74% в 2016 році в порівнянні з 2013 роком.
- Мінування сільськогосподарських угідь, прилеглих до місць проведення бойових дій і АТО. Багато полів в регіоні заміновані і завалені розбитою військовою технікою і тому не можуть бути використані для посівної, що приносить істотні збитки фермерам і аграрному сектору регіону в цілому. З початку 2016 року було складено більше 1000 актів про розмінування. Але, за офіційними даними, щоб розмінувати всі території (Донецької та Луганської областей) знадобиться близько 4 років роботи і понад 5 мільярдів доларів.
- Стале скорочення поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, що завдає удар по перспективах тваринництва регіону.
- Недостатність інвестицій, фізичне і технологічне старіння основних фондів. Причиною браку уваги інвесторів перш за все є близькість зони конфлікту і АТО.
- Застарілість і зношеність основних фондів харчової промисловості; недостатній розвиток власної сировинної бази; велика кількість посередників від виробника продукції до кінцевого споживача.
- Завищена в Донецькій області вартість матеріально-технічних ресурсів і паливно-мастильних матеріалів у порівнянні з сусідніми районами Запорізької та Дніпропетровської областей.
- Відсутність сучасної земельної кадастрової системи.

СТАН АГРОСЕКТОРУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ



Площа Луганської області становить 26 684 км². З вересня 2014 року обласним центром Луганської області стало місто Сєвєродонецьк.

Всього на території реалізації дослідження на 2017 рік виробництво сільськогосподарської продукції на підконтрольних українській владі територіях здійснюють 1062 агропромислових формувань та 45,2 тис. особистих селянських господарств (працівників – 9,9 тис. осіб). З них лише 98 юридичних осіб, що здійснюють виробництво та/або переробку м'ясо-молочної та плодово-овочевої продукції.

Виробники/переробники м'яса представлені у кожному районі Луганської області (частина підконтрольна Україні), однак 70% усіх виробничих/переробних потужностей зосереджені у центральній частині – Білокуракинський, Старобільський, Кремінський, Сватівський, Біловодський райони.

Ситуація з виробниками/переробниками молока є схожою, проте в цілому відзначається більш рівномірною представленістю підприємств по території області, а також наявністю додаткових потужностей ще у Новоковському районі, окрім тих, що були перераховані вище.

Станом на 1 січня 2017 року поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств у порівнянні з аналогічним періодом минулого року скоротилося на 19,8% та складає 51,4 тис. голів, у т.ч. корів зменшилось на 10,7% та складає 25,9 тис. голів, свиней зменшилось на 11,5% та складає 60,5 тис. голів, поголів'я птиці зменшилось на 25,6% та становить 1135,4 тис. голів. Зменшення поголів'я відбувається за ра-

хунок відсутності забійних майданчиків, недостатньої кількості переробних підприємств і, як наслідок, – відсутність ринку збуту.

Виробництво молока за перше півріччя 2017 року у порівнянні з аналогічним періодом минулого року знижено на 22,9% та становить 113,8 тис. т. Зменшення відбулося як в господарствах населення на 27,4%, так і в сільськогосподарських підприємствах на 10,7% і становить 78,6 тис. т та 35,2 тис. т відповідно.

Виробництво м'яса з усіх категорій господарств зменшилось на 6,1% та становить 26,0 тис. т (господарства населення – 21,6 тис. т, сільськогосподарські підприємства – 4,4 тис. т). Зменшення виробництва м'яса відбулося за рахунок зменшення середньодобових приростів та поголів'я худоби і птиці.

Виробництво харчових продуктів у Луганській області представлено 37 підприємствами великого та середнього бізнесу та 83 малими підприємствами.

Переробку м'яса і виготовлення м'ясопродуктів здійснює три підприємства потужністю 3,6 тис. т на рік: ПП «Любий Г.В.» (Сватівський район), ПП «Воронянські ковбаси» (Попаснянський район), ПСП Агрофірма «Привілля». М'ясопереробними підприємствами зменшено обсяги основних видів продукції: м'ясо (свіже, охолоджене) ВРХ – на 6,1%, ковбасні вироби – на 5,4%. За шість місяців 2017 року вироблено 50 т ковбасних виробів.

Молочні продукти виробляють шість підприємств: ПАТ Агропереробне підприємство «Редан», ПрАТ «Біловодський МРЗ», ПП «Продгрупсервіс», ПАТ «Старобільський завод ЗНМ», ТОВ «Айдар», ТОВ «Марківський сироробний завод», потужність яких складає 135 тис. т на рік. На промислову переробку надходить 19% від загального валового виробництва молока, асортимент виробленої продукції понад 90 найменувань. За оперативними даними Департаменту агропромислового розвитку облдержадміністрації молокопереробні підприємства за перше півріччя 2017 року збільшили випуск цільномолочного асортименту: молока рідкого обробленого на 39,9%, масла вершкового на 17,2%. Водночас спостерігалось зменшення виробництва йогурту на 13,8%, сирів кисломолочних на 3,2%. Вироблено молока рідкого обробленого 2,95 тис. т, масла вершкового – 1,2 тис. т, сиру твердого – 0,3 тис. т, сиру свіжого кисломолочного – 0,08 тис. т, йогурту – 0,42 тис. т.

Виробники/переробники плодово-овочевої продукції представлені у районах, що мають кордон з Росією та з Харківською і Донецькою областями – Міловський, Марківський, Новопокровський, Білокуракинський, Троїцький, Кремінський райони, а також Новоайдарський, що на даний момент межує з зоною проведення АТО.

Як в цілому по країні, так і на досліджуваній території основна частина плодово-овочевої продукції виробляється селянськими господарствами – на рівні 82-83%. На території Луганської області існують райони з історично складеним потенціалом для розвитку овочівництва та садівництва – активність ОСГ спостерігається у Станично-Луганському і Новоайдарському районах.

Основні проблеми в аграрному секторі Луганської області (анкетовані райони):

- недостатня державна фінансова підтримка галузі тваринництва, збитковість виробництва продукції тваринництва;
- дрібно-товарність виробництва продукції тваринництва (господарствами населення виробляється 82,5% молока, 52,7% м'яса з низьким рівнем застосування сучасних технологій);
- недосконала система заготівлі та переробки молока, відсутність конкурентоспроможної інфраструктури виробництва молокопродуктів;

- низькі закупівельні ціни на продукцію, що зумовлює скорочення чисельності поголів'я великої рогатої худоби та корів у господарствах населення;
- відсутність інфраструктури збуту аграрної продукції;
- втрачені конкурентні переваги в овочівництві та садівництві (застарілі технології, практично повна втрата інфраструктури із заготівлі, зберігання та збуту сировини, скорочення площ);
- проблеми з трудовими ресурсами, зокрема, скорочення чисельності працівників сільськогосподарських підприємств. Різде скорочення працівників можна пояснити, головним чином, низьким рівнем заробітної плати і наявністю заборгованості з її виплати.

СТРУКТУРА РИНКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ТА ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДОНЕЦЬКОЇ, ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ ТА ЧОТИРЬОХ РАЙОНІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ (РЕЗУЛЬТАТИ КАБІНЕТНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ)

Ринок виробників/переробників м'ясо-молочної та плодово-овочевої продукції складається з двох основних елементів – (1) офіційно зареєстрованих осіб, які здійснюють відповідну діяльність згідно з визначеними КВЕДами, а також (2) господарств населення (далі – ОСГ), які займаються виробництвом та продажем власної продукції, однак офіційна статистика щодо їх кількості, видів діяльності та продукції, обсягів виробництва тощо відсутня. Водночас саме на ОСГ припадає значна доля виробництва, в першу чергу, плодово-овочевої продукції та функція насичення внутрішніх ринків збуту. Саме тому подальший аналіз маркетингових та логістичних каналів місцевого ринку здійснюватиметься у розрізі даних двох категорій.

Всього на території реалізації дослідження на 2017 рік існує 239 юридичних осіб, що здійснюють виробництво та/або переробку м'ясо-молочної та плодово-овочевої продукції. З них 110 суб'єктів знаходяться у Донецькій області, 98 – у Луганській та 31 на території Білзького, Розівського, Бердянського та Гуляйпільського районів Запорізької області.

Доля підприємств-переробників становить 16%, і, відповідно, 84% припадає на виробників. 94% усіх юридичних осіб, що займаються досліджуваними видами продукції, належать до категорії МСП.

71% усіх суб'єктів здійснюють виробництво/переробку тільки одного виду продукції, наприклад, молока або овочів, але паралельно факт наявності у них діяльності у сфері рослинництва не підлягав фіксації та вивченню в межах даного дослідження.

РИНОК М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринок м'ясо-молочної продукції Донецької, Луганської областей та чотирьох районів Запорізької області має наступну специфіку:

- Основними видами м'яса для продажу є ВРХ та свині, однак серед ОСГ практично на такому ж рівні здійснюється розведення домашньої птиці, що пов'язано з загальними часовими витратами на процес виробництва, які у випадку з птицею є меншими, що дозволяє швидше отримати результат.
- У порівнянні з 2016 роком найбільший приріст у поголів'ї фіксується по свинях – на рівні 35%, тоді як найбільше скорочення спостерігається по домашній птиці. Важливо зазначити, що в даному випадку мова йде не про скорочення кількості домогосподарств, які займаються птахівництвом, а про зміни у середніх показниках поголів'я на одне ОСГ, що займається даним видом діяльності.
- Ознаки типовості ОСГ, яке орієнтовано окрім задоволення власних потреб у харчуванні на продаж продукції, залишаються незмінними з 2016 року. Так, в середньому населення тримає 2 або 4 голови ВРХ, 2 свині, від 50 до 100 голів домашньої птиці, до 30 голів баранів.
- Для продажу молока в середньому в одному ОСГ тримається до 4 корів, але найбільш розповсюдженою практикою є 1-2 голови. Середнє значення є більшим за типові показники по території, адже ті господарства, що орієнтовані на розвиток та продаж своєї продукції, можуть мати більше 4 голів худоби. На територіях деяких сільських рад спостерігається збільшення кількості домогосподарств, що розводять кіз.

- 68% ОСГ, що утримують худобу для продажу м'яса, орієнтовані на продаж більше 50% виробленої продукції. Щодо молока показник орієнтації на продаж сягає 77%.
- Не зважаючи на орієнтацію ОСГ на продаж власної продукції, необхідно відзначити переважно невисокий рівень фінансової грамотності та практично повну відсутність ведення фінансового обліку обсягів зданої продукції, періоду продажу та ціни. Відсутність подібної інформації на рівні домогосподарств ставить під питання можливості планування власної діяльності, вираховування ризиків та ефективного управління фінансами.
- Про скорочення поголів'я худоби у 2016 році у порівнянні з 2015 говорить 44% ОСГ, в той час як серед підприємств цей показник становить 23%. Натомість щодо обсягів виробництва молока у 2016 році 70% і підприємств, і ОСГ говорять про збереження попередніх показників або ж їх збільшення.
- Останні 2 роки скорочення обсягів виробленої продукції спостерігається по свинині, а також ВРХ, в той час як по птиці скорочення відбувалось у 2015 році, а у 2016 був знову взятий курс на збільшення обсягів.
- В середньому показники надою молока для продажу з однієї корови в ОСГ становлять 3,28 т на рік, тоді як на підприємствах 4,01 т.

РИНОК ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Характеризуючи ринок плодово-овочевої продукції на території досліджуваних областей, варто зупинитись на наступних його особливостях:

- Основні виробничі потужності зосереджені у 6 районах Луганської (Білокуракинський, Марківський, Новоайдарський, Кремінський, Троїцький, Попаснянський) та 11 районах Донецької областей (Бахмутський, Костянтинівський, Великоновосілківський, Добропільський, Мангуський, Мар'їнський, Ясинуватський, Олександрівський, Нікольський, Слов'янський, Лиманська ОТГ). У Запорізькій області розміщені потужності з виробництва фруктів у Бердянському районі.
- Більш ніж 80% плодово-овочевої продукції виробляється в ОСГ.
- Втрата основного ринку збуту у Донецьку призвела до скорочення обсягів виробництва основними виробниками овочів на території області, згорання переробних ліній, адже рівноцінної за обсягами заміни на даний момент не існує.
- На території областей існують райони з історично складеним потенціалом для розвитку овочівництва та садівництва. Так, у Донецькій області таким осередком постає Слов'янський район, зокрема поселення Червоний Молочар, в якому до 2014 року нараховувалось до 300 га відведених для вирощування овочів. На даний момент відбувається відновлення довоєнних обсягів місцевими господарствами. У питанні садівництва/ягідництва наявний потенціал у Великоновосілківського району, де існують як підприємства, що здійснюють виробництво фруктів (зокрема, яблук), так і ОСГ, які займаються ягідництвом та локальним садівництвом. На території Луганської області активність ОСГ спостерігається у Станично-Луганському районі, Новоайдарському, Новопсковському, Кремінському та Старобільському.
- Основними культурами, які вирощуються підприємствами, є картопля, капуста, буряк, морква, цибуля. Часник, огірки, томати, редис, баклажани у своїй більшості вирощуються ОСГ.
- 99% овочів вирощуються МСП та ОСГ на досліджуваних територіях у відкритому ґрунті.

- У садівництві основний акцент робиться на яблука, в той час як інші кісточкові продаються у випадку надлишку у господарствах та завозяться на території Донецької та Луганської областей із Запорізького, Харківського регіонів, а також імпортуються.
- 64% ОСГ, що вирощують овочі, орієнтуються на продаж більше ніж 50% своєї продукції. Щодо ягід цей показник становить 60%, а щодо фруктів 33%. Останній відсоток засвідчує факт нерозвиненості цільового вирощування фруктів для продажу, однак наявні надлишки можуть бути реалізовані на місцевих ринках.
- Основними ягодами, які вирощуються та продаються на місцевих ринках, є полуниця та малина. 99% усіх засаджень припадає на відкритий ґрунт.

РИНОК РИБИ

Особливостями ринку риби досліджуваних областей є наступне:

- Малочисельність суб'єктів підприємницької діяльності та ОСГ, які б здійснювали вирощування та/або вилов риби у промислових масштабах.
- Обмежений доступ до інформації щодо орендарів водойм. Причина цього у проведенні тендерів на обласному рівні, і, як наслідок, відсутність інформації у районної та сільської влади відносно здійснюваних видів економічної діяльності – рекреація чи виробництво риби – переможцями тендерів.
- Основними видами риби, що розводиться у місцевих ставках є товстолоб, короп, судак, щука, карась, білий амур. Рідше зустрічається форель та пеленгас. Окрім цього здійснюється вилов азовського бичка та тюльки.
- Площі орендованих водойм коливаються до 950 га.
- Риба постає одним з основних продуктів з числа тих, що досліджувались, який завозиться на територію області. В свою чергу, місцевий вилов не повністю реалізується на внутрішньому ринку.
- Ситуативним рибальством займається і місцеве населення, першочергово орієнтуючись на власні потреби, а також на епізодичний продаж на місцевих ринках,

РИНОК МЕДУ

- Видобуток меду є одним з найбільш стабільних напрямків сільськогосподарської діяльності, за словами самих же виробників. Бджолярі меншою мірою відчують на собі втрату ринків збуту, коливань цін на вироблену продукцію, проблеми з засобами виробництва, а також наслідки несприятливих погодних умов.
- 80% населення, що орієнтується на продаж меду, тримають від 10 до 50 вуликів.
- Середня ціна собівартості меду (за оцінками виробників) становить 32 грн/кг, тоді як оптова від 23 до 55 грн/кг, а роздрібна від 33 до 180 грн/кг.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ КАНАЛІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО РИНКУ ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ТА М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

МОДЕЛІ МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ КАНАЛІВ

ІСНЮЮЧІ ЛАНЦЮЖКИ, ЩО ФОРМУЮТЬ МІСЦЕВИЙ РИНОК ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ТА М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ



Модель характерна для 63% ОСГ та 58% МСБ



Модель характерна для 20% ОСГ та 47% МСБ



Модель характерна сумарно для 48-50% ОСГ та МСБ



Модель характерна сумарно для 19% ОСГ та МСБ



Модель характерна для 14% МСБ

Виходячи з того, що маркетинговий канал – це уся сукупність суб'єктів ринку, що об'єднані товаром виробника – власне самі виробники, посередники, переробники, покупці тощо, зупинимось на існуючих ланцюжках, що формують місцевий ринок плодово-овочевої та м'ясо-молочної продукції.

Перша модель:

Дана модель характерна для 63% ОСГ та 58% підприємств-виробників усіх видів продукції на досліджуваній території і полягає у виробництві товару та його збуті в межах одного району безпосередньо кінцевим покупцям. Переміщення продукції здійснюється тільки для продажу в межах одного населеного пункту або ж до місць розташування ринків, як правило, на території районних центрів. Збір, забій тощо здійснюється у місцях виробництва, тобто у тому ж населеному пункті.

Друга модель:

Таким маркетинговим каналом реалізовується 20% продукції ОСГ, та 47% підприємств виробників. Прямий контакт з переробником забезпечує сталі обсяги закупок сировини та вищу ціну за одну одиницю. Дана модель не представлена на ринку плодово-овочевої продукції досліджуваного регіону, адже існуючі переробники овочів та фруктів здійснюють переробку власної сировини, не закупаючи її у населення. На ринку м'ясо-молочної продукції переміщення товару здійснюється при переході до кожної нової ланки. Зацикленість маркетингового ланцюгу в межах однієї території – декілька районів – зменшує фінансове навантаження на транспортування та підвищує вигоди кожної ланки від реалізації сировини/товару.

Третя модель:

Орієнтація на оптового посередника майже в однаковій мірі характерна як для ОСГ, так і для підприємств на рівні 48-50%, однак специфікою даної моделі є варіаційність її продовження, за такої умови виробник, як правило, не володіє інформацією про подальший збут своєї продукції як щодо каналів, так і щодо географії.

На території Донецької області переважно працюють місцеві оптові посередники, однак по південно-західних районах, зокрема Великоновосілківському, Нікольському, Мангуському, фіксується скупка сировини трейдерами з Запорізької області, тоді як по північній території (Олександрівський, Добропільський, Слов'янський райони, Лиманська ОТГ) працюють оптові посередники з Харківської області.

Аналогічною є ситуація і по Луганській області, відмінністю якої є відсутність систематичної скупки з Запорізької області, натомість існування ще більшого акценту на трейдерах з Харківської.

Варто також відзначити, що у Станично-Луганському, Новоайдарському, Попаснянському районах робота оптових посередників наразі є ситуативною.

Окрім оптових посередників з власних областей, існують також транзитні покупці з інших областей (переважно з Дніпропетровської та Харківської), які можуть здійснювати епізодичні рейди, купуючи худобу живою вагою.

Четверта модель:

Сумарно до 19% підприємств та ОСГ, орієнтуються на даний маркетинговий канал. Під мережею збуту, в даному випадку, розуміються супермаркети, магазини, ринки як подальші розподільники продукції.

П'ята модель:

Канал використовується 14% підприємств і полягає у наявності власної точки збуту, як правило, на території виробничих потужностей. Більше розповсюджений серед виробників плодово-овочевої продукції. В межах даної моделі практично виключений етап переміщення товару або ж переміщення зведене до мінімуму в межах одного населеного пункту.

Існуючі моделі можуть паралельно використовуватися виробниками в процесі збуту власної продукції.

Зважаючи на те, що у фокусі даного дослідницького проекту малий та середній бізнес, а також ОСГ, пріоритетними каналами для відтворення та розвитку вважаємо ті, що представлені у першій, другій та четвертій моделі.

Кількість ланок у кожному ланцюжку впливає не тільки на кінцеву вартість продукції, але і на вигоди, які отримує кожен з учасників відносин. Відтак, основною метою є підвищення вартості закупки сировини через включення до ланцюжку етапу переробки, а відповідно, і збут готової продукції, а не сировини.

ІНФОРМОВАНІСТЬ ПРО РІВЕНЬ РИНКОВИХ ЦІН

Існуючу ситуацію щодо ринкових цін, а також рівня обізнаності місцевих виробників з загальною ситуацією, можна охарактеризувати наступним чином.

Загальний рівень інформованості як виробників/переробників, так і ОСГ щодо ринкових цін на продукцію є достатньо високим. Адже 90% представників бізнесу та 83% домогосподарств повністю або частково погоджуються з твердженням, що вони володіють інформацією про ціни на продукцію, яку виробляють. **В даному випадку проблема лежить не у площині браку інформації, а у самому порядку цін, який встановлюється на ринку щодо кожного товару.** Коливання цін залежить від загального рівня попиту та пропозиції на конкретну позицію і важко прогнозується окремими виробниками, що особливо гостро відчувається на ринку **плодово-овочевої продукції**. До суттєвих коливань ціни чутливі не тільки ОСГ, але й представники бізнесу, адже різниця в ціні на одній одиниці може відрізнятись більш ніж в 5 разів. Наприклад, ціна на кг перцю у 2010 році сягала 6,78 грн у березні, в той час як у 2011 опустилась на 0,47 грн в цей самий період. Подібні коливання циклічні і чітко прив'язані до загальної площі засаджених культур та врожайності. Однак відсутність реальної кооперації між виробниками в межах територій своєї присутності призводить до значних збитків і виникнення ситуації, коли вигідніше просто не збирати врожай, аніж продавати його.

Окрім цього МСП та ОСГ достатньо проблематично конкурувати з великими холдингами, які диктують ціни на ринку та насичують мережеві канали торгівлі, що і обумовлює існуючу структуру збуту в регіоні.

Загальна ситуація з цінами на ринку областей відзначається тим, що різниця між середньою визначеною виробниками собівартістю своєї продукції та її оптовою ціною закупки становить від +40,17 грн до -26,60 грн. Так, найкращий показник фіксується щодо ціни за кілограм кролятини, в той час, як найгірша щодо вишні. Однак зважаючи на те, що виробництво вишні представлено у мінімальній кількості місцевих виробників, подібні коливання обумовлені високою собівартістю продукції. В основному ціна оптової закупки відрізняється від собівартості від 1 до 8 грн, як зі знаком +, так і -. У випадку роздрібного продажу різниця у ціні коливається від 0 до 46 грн.

ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ

У питанні аналізу збуту продукції, який виступає однією з ланок маркетингових каналів, а також напряму впливу на рівень цін на продукцію, важливо виділити наступні категорії виробників.

До першої відносяться дрібні ОСГ (обсяг земель під овочівництво, садівництво не перевищує 0,5 га, чисельність худоби не відрізняється від типових показників по території), які орієнтовані на продаж надлишків, вирощеної/виробленої ними продукції. Цільове вирощування/виробництво товарів виключно для продажу переважно не здійснюється. Основною функцією даної категорії ОСГ виступає компенсація нестачі певного виду продукції на локальному рівні. Територія продажу таких ОСГ, як правило, обмежується територією сільської ради (села, що входять до її складу), а також ринками у районних центрах, що знаходяться у 50-ти кілометровій зоні від господарства. Розташування населеного пункту на шляхах транспортного сполучення, відкриває перед місцевими виробниками ще один маркетинговий канал – продаж вдома транзит-

ним покупцям. Для цієї категорії продавців характерний 100% збут власної продукції на території свого ж району. Виключення становлять ті ОСГ, що перебувають у безпосередній близькості до міст обласного підпорядкування – Маріуполь, Краматорськ, Слов'янськ, Покровськ тощо – і здійснюють збут на ринках роздрібним покупцям.

Другу категорію складають ті ОСГ, що мають цільове вирощування/виробництво товарів для продажу, відповідно, площі від 0,5 га та/або кількість худоби, що перевищує середньостатистичні показники по території. Такі виробники орієнтовані на продаж своєї продукції кінцевим покупцям через самостійну торгівлю на районних ринках (або ринках у містах обласного підпорядкування), а також на збут продукції оптовим посередникам.

Третю категорію складають підприємства та крупні ОСГ, що стовідсотково орієнтовані на задоволення потреб покупців і мають більш диверсифіковані канали збуту, в тому числі і магазини/супермаркети, власну мережу маркетингу, переробні підприємства тощо.

Зазначені вище групи є своєрідними «ідеальними типами», що на практиці означає можливість варіаційності, однак вони дозволяють сегментувати ринок виробників та визначити специфічні проблеми для окремих цільових груп.

КАНАЛИ ЗБУТУ

Основна орієнтація виробників регіону у каналах збуту здійснюється безпосередньо на кінцевих покупців, а також на оптових посередників.

Варто зазначити, що домінування кінцевих покупців у системі маркетингу ОСГ, а також присутність даного каналу у першій трійці мережі збуту підприємств, вказує на чітку орієнтацію на продаж на внутрішньообласному ринку.

Орієнтація на кінцевого споживача також пояснюється пошуком більш вигідної ціни, яка б дозволяла отримати прибуток. Окрім цього вона є непрямим індикатором «закритості» інших каналів збуту, таких як оптові посередники (через недостатні обсяги та несистематичність попиту на продукцію з їх сторони), магазини/супермаркети (через відсутність сертифікації якості продукції, а також невідповідні для дрібних виробників умови оплати товару і ризики повернення), переробні підприємства (через їх відсутність в районі/сусідніх районах, відсутність сертифікатів якості продукції тощо).

Розповсюдженою практикою є продаж ОСГ своєї продукції **оптовим посередникам**, які маючи налагоджені контакти з переробними підприємствами, супермаркетами, магазинами беруть на себе ризики та вирішення проблемних моментів, натомість пропонуючи виробникам нижчу ціну, аніж вона була б у разі прямої комунікації. З однієї сторони, в даному випадку маємо подовження ланцюжку збуту продукції, а отже і **підвищення вартості**, грошові дивіденди від якої не отримує продавець. З іншої сторони, наявність даної ланки є результатом саморегуляції ринку у тому стані, в якому він існує на даний момент. Мінімальна представленість у регіоні переробних підприємств не сприяє стимулюванню виробництва власної продукції як населенням, так і підприємствами; втрата великих ринків збуту, падіння рівня купівельної спроможності населення, **відсутність сертифікатів** якості продукції та достатніх умов для її якісного виробництва – все це, безумовно, вимагає від виробників пошуку шляхів мінімізації своїх ризиків та отримання хоча б мінімального прибутку. Оптові посередники саме і постають такою ланкою, яка гарантує продавцю миттєвий розрахунок за товар, відсутність транспортних видатків на його доставку та необхідності подальшого збуту. Тобто даний канал не позбавлений безперечних плюсів. Однак в умовах відсутності альтернативи підвищується ризик монополії на право покупки продукції та на встановлення рівня ціни збуту.

Ще одним важливим моментом є те, що оптові посередники, як правило, **не є офіційно зареєстрованими** суб'єктами підприємницької діяльності, що не дозволяє відстежити напрямок вивезення продукції з регіону або ж маршрути переміщення в межах території.

Невисокий рівень задіяності магазинів та супермаркетів потенційно є однією з точок оптимізації збуту продукції в регіоні, однак окремим виробникам достатньо важко може бути задовольняти необхідні обсяги мережі, що актуалізує питання кооперації виробників, яка дозволить відкрити альтернативні канали збуту та надасть можливість вибору ціни.

ДОЛЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ

Основна частина виробленої в областях плодово-овочевої та м'ясо-молочної продукції збувається в їх межах (графіки 1, 2). Найбільшою є частка орієнтації на інші області стосовно риби, що пов'язано як із недостатнім насиченням даним продуктом місцевих ринків сусідніх областей, так і можливими кращими ціновими пропозиціями.

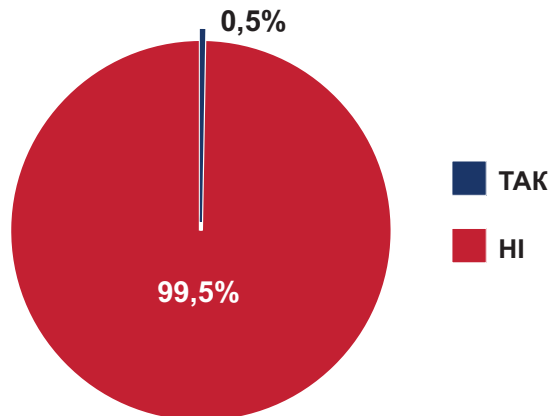
Менше за все збувається за межами областей ягід, вирощених у Донецькій, Луганській та Запорізькій областях. Варто відзначити, що задоволення потреб регіону у ягодах здійснюється ОСГ, однак не покривається в повній мірі. Не повністю покриваються потреби області і в овочах, таких як, наприклад, картопля, цибуля, яка закуповується представниками мережі збуту з північних областей. Потреба територій у м'ясо-молочній продукції задовольняється існуючими виробниками, але представлення в областях національних мереж збуту (супермаркетів), фірмових мереж («Наша Ряба», «Гаврилівські курчата» тощо) обумовлює ввіз переробленої м'ясо-молочної продукції з інших областей.

Графік 1.

Збут продукції до 2014 р.
(дані з територій Донецької,
Луганської областей та 4 районів
Запорізької області):

- Росія
- Грузія
- Канада
- ОАЕ
- Польща

**Збут продукції за межі
України до 2017 р., %**

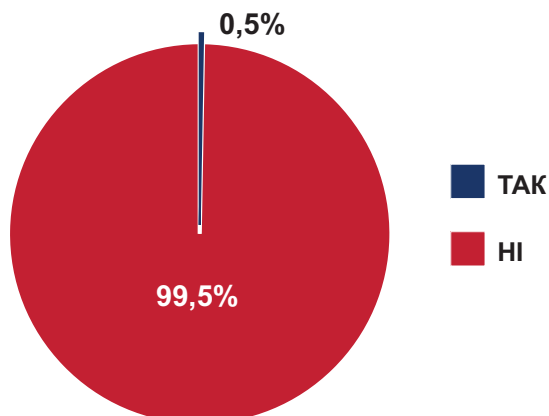


Графік 2.

Збут продукції 2017 р.
(дані з територій Донецької,
Луганської областей та 4 районів
Запорізької області):

- ОАЕ
- Польща

**Збут продукції за межі
України до 2017 р., %**



ГЕОГРАФІЯ ЗБУТУ
М'ЯСО-МОЛОЧОЇ ТА ПЛОДОВО-ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ
(2017 РІК У ПОРІВНЯННІ З 2014 РОКОМ)



Аналізуючи географію збуту, варто зауважити мінімальні зміни з 2014 р. по 4 районах Запорізької області. В той час як у Донецькій та Луганській областях спостерігається виділення нових центрів продажу, як результат переорієнтації бізнесу та ОСГ з територій, що на даний момент не контролюються Урядом України (графік 3).

Основними центрами продажу до 2014 року були Донецьк, Луганськ, а також міста обласного підпорядкування, що розташовані поблизу обласних центрів, зокрема Горлівка.

Втрата можливості реалізовувати свою продукцію поставила виробників перед необхідністю пошуку нових територій. Основний напрямок переорієнтації відбувся у бік Маріуполя, Краматорська, Слов'янська, Старобільська, Сєверодонецька. Однак потенціал даних міст не відповідає можливостям збуту, які були у Донецьку та Луганську, тому окрім територіальної переорієнтації, з 2014 року відбувалось скорочення обсягів виробництва, а також паралельний пошук ринків збуту у сусідніх областях.

ФОРМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ

Основні форми реалізації продукції залежать власне від самого товару. Так, 100% виробників/переробників та ОСГ збувають овочі, фрукти та ягоди у свіжому вигляді. Аналогічна ситуація і зі збутом риби – переважна більшість збувається в живому вигляді. 100% викачаного меду реалізується у свіжому вигляді незалежно від статусу виробника (підприємство/ОСГ) та регіону.

Що стосується м'яса, то в даному випадку на фоні основної орієнтації реалізації на забій, все ж таки існує певна варіаційність. ОСГ частіше за підприємства реалізують туші, а також відсортоване м'ясо. Вони самостійно здійснюють як забій, так і сортування м'яса для роздрібного продажу.

Щодо молока важливим є те, що 79% (виробленого ОСГ) збувається у вигляді сировини без проходження процедури первинної очистки та охолодження.

ВИСНОВКИ

1. Аналіз маркетингових каналів формування місцевого ринку плодово-овочевої та м'ясо-молочної продукції засвідчив функціонування у регіоні п'яти основних моделей доведення власної продукції до покупців. Представлені моделі можуть обиратися та реалізовуватися паралельно одним і тим самим виробником. В середньому 70% виробників та переробників орієнтуються на один маркетинговий канал, що передбачає один основний механізм збуту. Більша варіаційність спостерігається серед виробників фруктів, чверть з яких орієнтується на три та більше канали збуту.
2. Виробництво малого та середнього бізнесу, а також ОСГ спрямовано на насичення внутрішнього ринку необхідною продукцією. В середньому від 75% виробленого даною категорією м'яса, молока, овочів, фруктів, ягід залишаються на внутрішньому ринку. Щодо домогосподарств населення цей показник іноді досягає 100%. Подібна структура ринку, з одного боку, має максимальний рівень наближення виробника до кінцевого покупця, але з іншого, відзначається високим рівнем залежності від "пропускної спроможності" конкретного каналу збуту і є ригідною з точки зору швидкої адаптації до змін на ринку. Паралельна орієнтація на декілька каналів збуту підвищує адаптивні можливості виробників і знижує ризики від наслідків втрати одного з них.
3. Малозадіяним на даний момент залишається канал, орієнтований на мережі збуту – магазини, супермаркети, спеціалізовані точки продажу, серед основних причин чого (1) невідповідність пропозиції зі сторони виробника потребам мережі збуту (в обсягах, стандартах якості, швидкості поставок, можливості безготівкового розрахунку тощо), а також (2) умов роботи, про-

понованих мережею, очікуванням виробників, особливо ОСГ (відтермінування оплати поставок, безготівковий розрахунок, механізм прийому товару у торговельних точках, повернення товару тощо). Активізація маркетингового каналу, що передбачає прямий вихід виробника/переробника на мережі збуту (модель 4) є одним з пріоритетних напрямків для досліджуваних територій. Однак така активізація передбачає реалізацію комплексу заходів, в тому числі інформаційних, спрямованих на формування позитивного сприйняття питань підвищення якості продукції та її підтвердження, обґрунтування вигід від диверсифікації каналів збуту тощо.

4. Ще одним малозадіяним каналом збуту є орієнтація на власну мережу через стаціонарні точки продажу (модель 5). Акцент на натуральності продукції, місцевому виробництві, екологічності, обмеженості обсягів – є ключовими перевагами сільгоспвиробників у порівнянні з великими підприємствами. Розвиток сімейних форм підприємницької діяльності, малих сільськогосподарських кооперативів за тими видами продукції, що є типовими для конкретної території, є шляхом до формування унікальних пропозицій в межах конкретних районів, населених пунктів. Іншими словами формування конкурентних переваг місцевих виробників через прив'язку до можливості покупки конкретної продукції лише у певних спеціалізованих точках. Переїняття європейського досвіду підтримки дрібних домашніх виробництв, які виробляючи “handmade” продукцію, стають якірними точками, до яких з’їжджаються покупці з сусідніх територій, видається одним з можливих напрямків розвитку місцевого ринку збуту.
5. Зважаючи на усе вищесказане, існує нагальна потреба у залученні додаткових каналів збуту в межах різних маркетингових моделей для підвищення рівня сталості функціонування МСП та ОСГ, а також виходу на інший рівень розвитку власного бізнесу/господарства.

ЛАНКИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В АГРОСЕКТОРІ В ДОСЛІДЖУВАНИХ РАЙОНАХ ЗАПОРІЗЬКОЇ, ЛУГАНСЬКОЇ ТА ДОНЕЦЬКИХ ОБЛАСТЯХ

Питання ланок доданої вартості прив'язано до трьох основних процесів – виробництва, переробки та збуту – і полягає у збільшенні ціни продукції, яка проходить через кожен цикл.

Першим етапом формування доданої вартості є саме сільськогосподарський виробник, який здійснює вигодовування, вирощування продукції, її збір та підготовку до продажу. Витрати на виробничому етапі формування доданої вартості є найбільш суттєвими, адже включають в себе і покупку кормів, ветеринарних препаратів, добрив, насіння тощо, тобто всього того, що впливає на собівартість самої продукції, про яку вже йшла мова раніше і яка, для МСП та ОСГ досліджуваних регіонів значно коливається як в залежності від області, так і від статусу підприємств чи ОСГ. Важливим є те, що оцінка собівартості своєї продукції є вищою у ОСГ, що пов'язано і з обсягами виробництва, і з загальним рівнем технологізації процесу, а також наявністю власних видаткових матеріалів або ж необхідності їх покупки. Вже “на виході” з виробничого циклу визначається загальний рівень цінової конкурентоспроможності продукції та рівень прибутковості/збитковості самого виробництва для товаровиробників.

“Вихід” з виробничого циклу продукції здійснюється у сирій (овочі, фрукти, ягоди), необробленій (молоко, мед) або живій/забійній (худоба, риба) формі.

При цьому факт самого забою може бути включеним до виробничого, а може переноситись до переробного етапу. На досліджуваній території 33% ОСГ, що займаються тваринництвом, орієнтовані виключно на продаж забійних тварин у живій масі, а відповідно не здійснюють забою самостійно, орієнтуючись на підвищення доданої вартості на виробничому етапі. Серед МСБ показник продажу худоби живою масою становить 59%, основна причина чого є вища орієнтація на переробні підприємства, які мають власні забійні цехи.

Варто звернути увагу на загальну проблемність питання з забійними цехами. Окрім того, що загальний рівень забезпечення відповідним приміщенням становить 40%, важливо, що відведені для забою приміщення потребують оновлення і ремонту та на даний момент не відповідають, у своїй більшості, вимогам до приміщень подібного типу. Існуючі забійні цехи наявні у переробних підприємств, яких у Луганській області є шість, у Донецькій – три та у чотирьох районах Запорізької області – один цех. Ситуативні приміщення адаптовані для забою є ще у 8 підприємств (Донецька 6, Запорізька 1, Луганська 1). У випадку з ОСГ, говорячи про забійний цех та цех для охолодження молока, мова йде просто про наявність окремих приміщень, де можливо здійснювати забій та охолоджувати молоко, а тому в даному випадку охолодження молока здійснюється в холодильних камерах, а забій в окремих сараях нецільового призначення.

Рухаючись далі, по ланцюгу формування доданої вартості, переходимо до **процесу переробки**. Остання може здійснюватися самостійно фермерськими господарствами, самою мережею збуту тощо, і її результатом виступає відсортоване охолоджене м'ясо, молоко первинної та вторинної обробки, а також переробка, що здійснюється на відповідних підприємствах, де її результатом стає готова продукція – ковбаса, сметана, сік, пюре тощо.

Як зазначалося раніше, переробні підприємства м'ясо-молочної продукції Донецької області розташовані у наступних районах: Бахмутський, Великоновосілківський, Мар'їнський, Нікольський, Слов'янський. На території Костянтинівського району та

м. Маріуполь розміщені як виробники м'яса, так і молока, а на території Покровського – тільки м'яса. В Луганській області переробка молока представлена у Біловодському, Марківському, Новоайдарському, Станично-Луганському, Старобільському, Білокуракинському, Кремінському, Троїцькому районах. При цьому в останніх трьох, а також у Сватівському районах, наявна також і переробка м'яса. В Запорізькій області на території реалізації проекту переробка молока є у Більмацькому, Гуляйпільському та Бердянському районах, а м'яса у самому м. Бердянськ.

Що стосується переробних можливостей плодово-овочевої продукції, то тут переробка фруктів наявна лише в Кремінському (2 підприємства) Луганської області та Олександрівському районі Донецької. Овочі переробляються на тих же підприємствах Кремінського району, а також у Бахмутському. Важливо звернути увагу також на здійснення неофіційної переробки, наприклад, фруктів у Великоновосілківському районі (с. Зелений Гай) на базі потужностей підприємства-виробника, що засвідчує наявність потенціалу розвитку переробного процесу.

Враховуючи це, відзначимо, що основний запит територій на переробку полягає у створенні міні-комплексів, які б стимулювали місцеве населення до відновлення поголів'я худоби, площ посівів овочів та закладання власних садів і забезпечували б потреби району у готовій продукції місцевих виробників.

Виділяємо території потенційно зацікавлені у переробці молока:

- Станично-Луганський та Новоайдарський райони Луганської області. У 2014-2015 роках на цій території спостерігалось стрімке зменшення поголів'я худоби через військові дії, однак потенціал для відновлення довоєнних показників зберігається. Проте, враховуючи певну віддаленість від традиційних центрів закупки молока, існує запит на власну міні-переробку.
- Великоновосілківський район Донецької області (населені пункти наближені до Мар'їнського району). Територіально район віддалений від Маріуполя, Костянтинівки, де розташовані найближчі переробники молока, однак має сільські ради, по яких зберігається відносно стабільне поголів'я худоби. У с. Комар була ініціатива щодо розміщення міні-переробного заводу, з якою виступали внутрішньопереміщені особи, що мали відповідний бізнес до військових дій і були орієнтовані на переміщення свого обладнання з непідконтрольної частини України.

У сфері стимулювання тваринництва важливою особливістю є наступне:

- Загальнонаціональна тенденція скорочення поголів'я ВРХ, яка почалась ще до 2010 року і пов'язана з непропорційністю витрат на вигодовування худоби реальному прибутку, який отримується за підсумками продажу продукції, ускладнюється військовими діями. Певною особливістю є ситуація закупки мережами збуту (спеціалізованими магазинами) м'яса (яловичина, свинина) Харківських виробників при достатній кількості власних потужностей у Донецькій області. Подібна ситуація характерна для **Олександрівського, Добропільського районів** і пов'язана з незадовільною якістю продукції місцевих підприємств-виробників, а також з відсутністю локальних пунктів закупки сировини в ОСГ. Представники мережі збуту цих районів наголошують на тому, що відсутня технічна можливість здійснювати об'їзд сіл в пошуках худоби на забій, однак за умов наявності, наприклад, відповідного сільськогосподарського кооперативу готові здійснити переорієнтацію на місцевих виробників. Зважаючи на зацікавленість представників системи збуту, дані території можуть бути виділені як потенційно перспективні для організації первинної переробки м'яса.
- Окрім ВРХ та свинини, варто звернути увагу на інші можливі варіанти стимулювання розвитку тваринництва, зокрема, розведення кіз з орієнтацією

на власну переробку молока та виготовлення сирів. Зафіксована тенденція збільшення кількості домогосподарств, що розводять кіз (**Нікольський район**), а також поява тих ОСГ, які орієнтовані саме на продаж власної продукції та існування кустарної переробки сировини (**м. Маріуполь**), дозволяє говорити про підтримку немасових форм тваринництва і створення умов для представлення на внутрішньому ринку варіаційних пропозицій від місцевих виробників. До основних переваг розведення кіз відноситься менша енерговитратність процесу вигодовування тварин, вища вартість молока, а відповідно, і готової продукції, виготовленої на його основі.

Перспективними формами тваринництва можуть також поставати міні-ферми з розведення домашньої птиці, кролів, нутрій, перепелів, які вже функціонують на території регіону і дозволяють замкнути цикл виробництва, переробки та продажу на одній території, тим самим підвищуючи вигоди як виробників, так і кінцевих покупців.

У сфері плодово-овочевої продукції важливим є те, що досліджувані області мають території з історично складеними формами сільськогосподарської діяльності, до числа яких відносяться райони з підвищеною зайнятістю населення в овочівництві та садівництві. Так, у Луганській області такими районами є **Станично-Луганський, Новоайдарський, Старобільський та Кременський**, а в Донецькій – **Слов'янський, Великоновосілківський**. Станично-Луганський, Новоайдарський, Слов'янський райони зараз знаходяться на стадії відновлення довоєнних показників земель, відведених під овочівництво. При цьому основна орієнтація збуту зазначених районів Луганської області залишається на територію не підконтрольну Україні. На ті території був орієнтований збут до військових дій і зараз здійснювані спроби переорієнтації на Сєвєродонецьк не стали успішними з огляду на перенасичення ринку аналогічною продукцією ОСГ найближчих районів, в той час як на територіях не підконтрольних Україні сформований сталий попит на продукцію та налагоджена система доставки, що дозволяє виробникам збувати свою продукцію по більш вигідним цінам. Зазначені території визначаються нами як потенційно перспективні з точки зору підтримки місцевих виробників, а також розміщення міні-переробних цехів для овочів та фруктів.

ВИСНОВКИ

1. В існуючих ланцюжках формування доданої вартості досліджуваних районів слабкою ланкою виступає практично повне випадання процесу переробки плодово-овочевої продукції, а також його ситуативне представлення у м'ясо-молочній продукції.
2. Пропоноване розширення маркетингових каналів тими, що передбачають пряму взаємодію виробника з переробником або самостійне здійснення переробки, а також орієнтацію на власну систему збуту, дозволить максимально підвищити вартість продукції з урахуванням особливостей конкретного ринку та підвищити рентабельність МСП та ОСГ.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЛОГІСТИЧНИХ КАНАЛІВ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО РИНКУ ЗА ВИДАМИ ПРОДУКЦІЇ У РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ

РЕКОМЕНДАЦІЇ

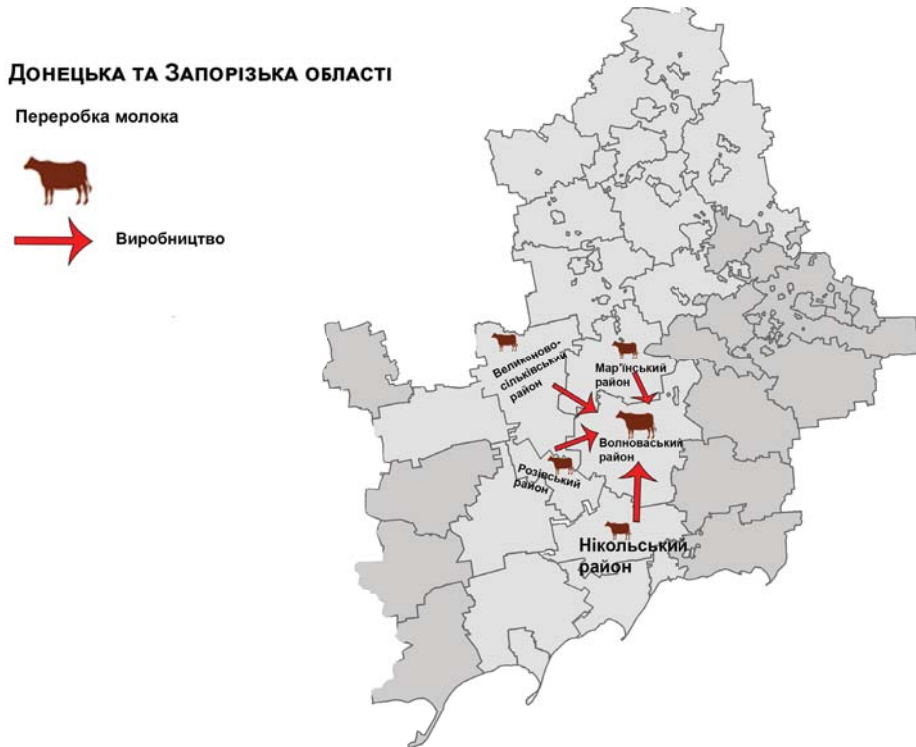
1. Вважається доцільним розмістити переробку свинини у Великоновосілківському районі Донецької області, оскільки виробники продукції знаходяться приблизно в радіусі 70 км у Мар'їнському, Олександрівському, Волноваському районах Донецької області, Розівському, Більмацькому та Гуляйпільському районах Запорізької області. Доцільно в перерахованих районах поставити первинну переробку: забійний цех, цех розділки продукції, цех заморожування.



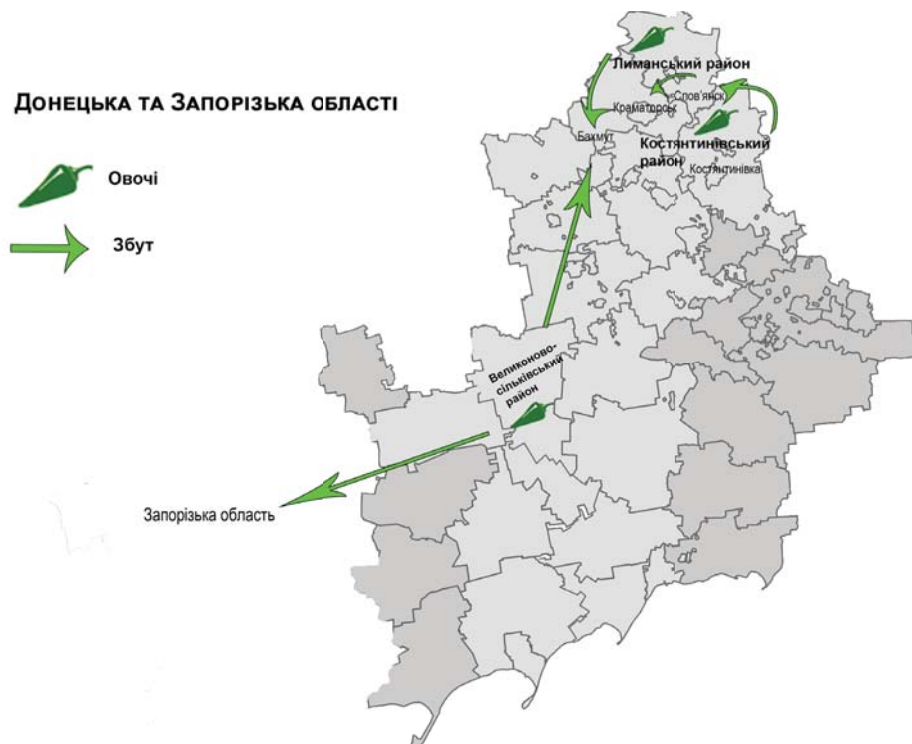
2. У Лиманській ОТГ та Покровському районі Луганської області вважаємо доцільно зробити переробку птиці у зв'язку з наявністю порівняно великих обсягів виробництва (до 3 тис. т). Також, переробку птиці вважаємо за доцільно зробити у Більмацькому районі Запорізької області.



3. Рекомендуємо у Волноваському районі поставити переробку молока, оскільки виробляються великі обсяги продукції, окрім цього найближчі райони Донецької області Мар'їнський та Нікольський, а також Розівський район Запорізької області теж мають великі виробничі потужності.



4. Вважається доцільним розмістити переробку овочів у Великоновосілівському, Костянтинівському та Лиманському районах, поряд є міста збуту: Краматорськ, Бахмут, Слов'янськ.



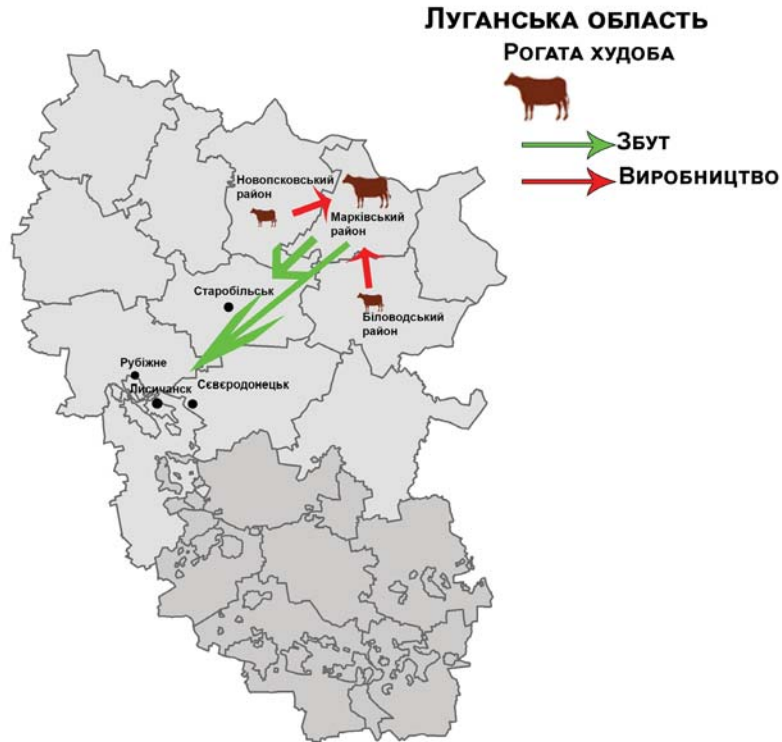
5. Вважається доцільним розмістити переробку фруктів у Костянтинівському та Великоновосілківському районах Донецької області через наявність великих виробничих потужностей. Також, вважається доцільним розмістити переробку фруктів у Більмацькому районі Запорізької області.



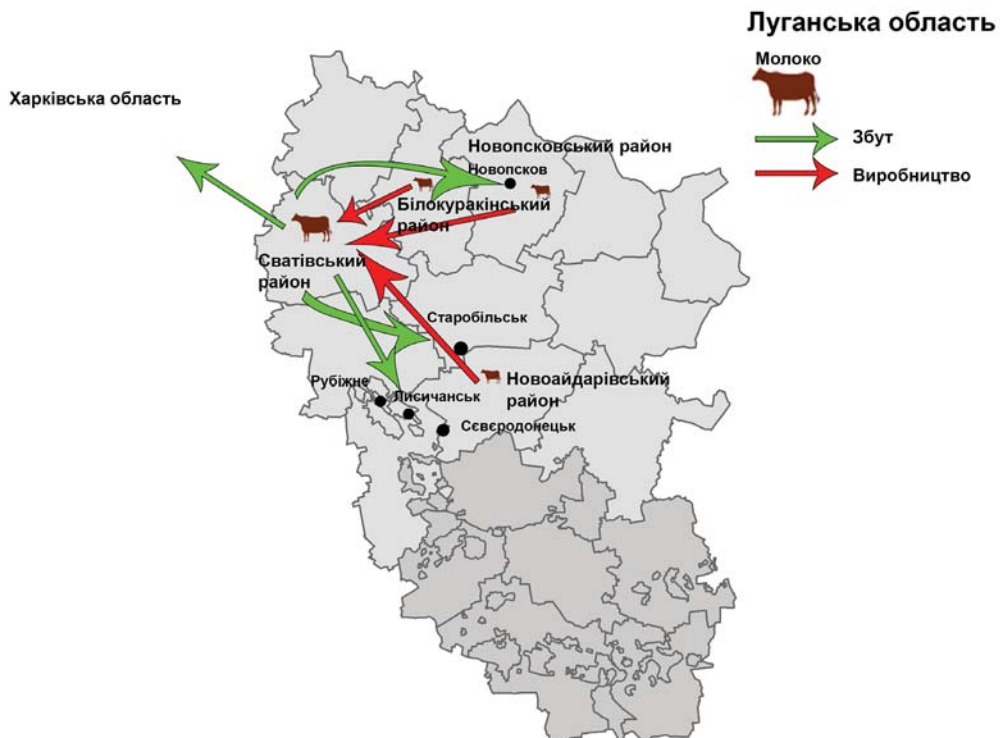
6. У Біловодському районі Луганської області рекомендуємо розмістити переробку свинини, оскільки виробники продукції знаходяться у досить близькій відстані, а саме Міловському, Марківському, Новопсковському, Старобільському та Новоайдарському районах. Доцільно в перерахованих районах поставити первинну переробку: забійний цех, цех розділки продукції, цех заморожування.



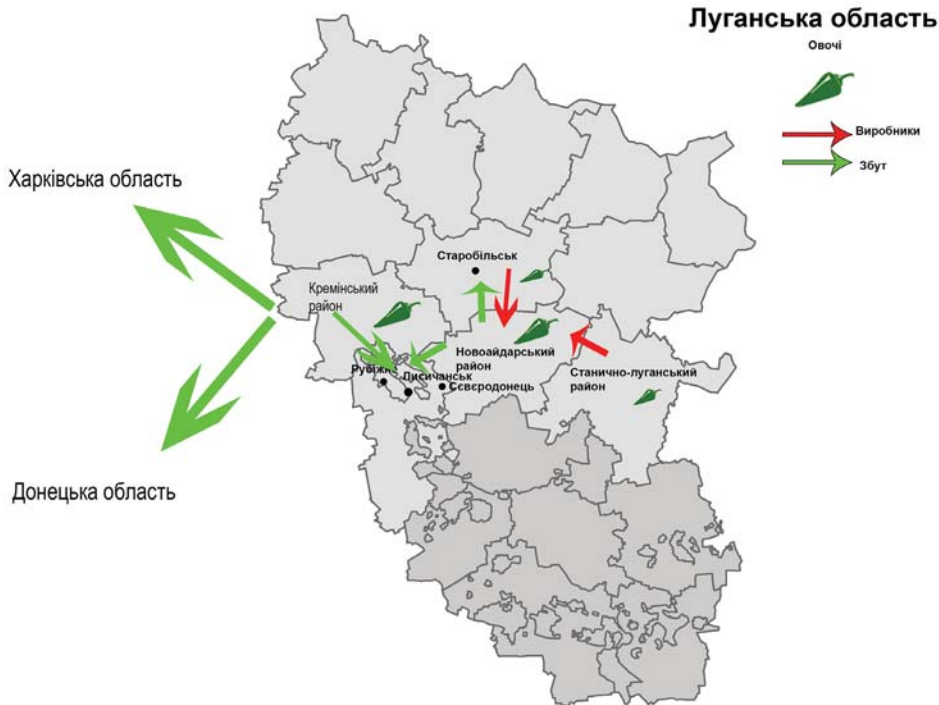
7. У Марківському районі Луганської області рекомендуємо зробити переробку ВРХ, оскільки наявні виробничі потужності у сусідніх районах: Новопсковському, Біловодському та й в самому Марківському, з подальшою реалізацією продукції у найближчих населених пунктах з великим ринком збуту (Старобільськ, Новопсков, Рубіжне, Северодонецьк, Лисичанськ).



8. Вважається доцільним розмістити переробку молока у Сватівському районі Луганської області, оскільки великі обсяги молока виробляються на зазначеній території.



9. Переробку овочів варто поставити у Новоайдарському районі Луганської області, тому що жодної переробки у найближчих районах немає. Новоайдарський та Станично-Луганський райони лідери по виробництву овочів в Луганській області. Також наявна близькість ринків збуту (Старобільськ, Северодонець, Лисичанськ, Рубіжне).



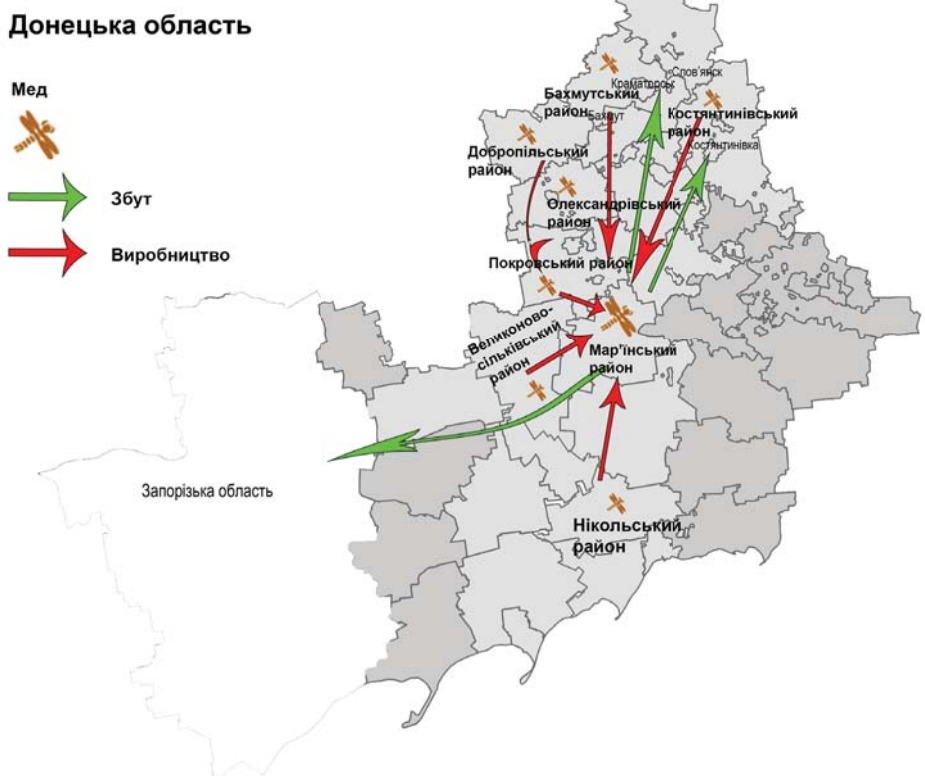
10. Також рекомендуємо поставити переробку фруктів в Старобільському районі Луганської області (центр Луганської області, хороша транспортна розв'язка та великі виробничі потужності).



11. Рекомендуємо поставити переробку риби у Кремінському районі Луганської області, оскільки близько знаходяться ринки збуту.



12. Переробки меду в досліджуваному регіоні взагалі немає. Пропонуємо 2 пілотні проекти – поставити переробку в Мар’їнському районі Донецької області та Білокуракинському районі Луганської області.



13. Вважаємо за доцільно у більшості районів підтримувати виробників баранини та крільчатини, тому що це забезпечує диверсифікацію різноманітних видів м’ясної продукції, мотивує домогосподарства до нарощування обсягів виробництва, крім того це нішовий продукт з відносно великою рентабельністю.

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТИТУЦІЙНИХ ФОРМ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА

Існуючу ситуацію з розвитком фермерства в регіоні 70% цільової аудиторії дослідницького проекту визначає як «скоріше недостатню» та «абсолютно недостатню» для ефективної діяльності, при цьому даний показник по ОСГ сягає 77%, а більш оптимістично створені умови оцінюють представники влади – 60% (таблиця 1).

Таблиця 1.

ОЦІНКА ІСНУЮЧИХ УМОВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСТВА/ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ					
Варіанти відповідей	Всього по масиву, %	Виробники / переробники, %	ОСГ, %	Збут, %	Влада, %
Створених умов цілком достатньо для розвитку підприємництва	5,5	7,2	3,5	4,1	10,0
Створених умов, скоріше, достатньо для розвитку підприємництва	21,2	21,7	17,6	28,6	24,0
Створених умов, скоріше, недостатньо для розвитку підприємництва	40,5	37,8	40,2	40,8	46,0
Створених умов абсолютно недостатньо для розвитку підприємництва	29,9	31,9	36,6	22,4	14,0
Важко відповісти	2,9	1,4	2,1	4,1	6,0
Всього	100	100	100	100	100

Серед десяти основних проблем, на яких наголошують представники МСП та ОСГ, провідну позицію займає відсутність державних програм підтримки фермерства. Відсутність комплексного бачення та виваженої стратегії у напрямку стимулювання діяльності фермерства як у досліджуваному регіоні, так і країні в цілому, позначається на рівні актуальності й інших питань, пов'язаних з розвитком МСП та ОСГ, таких як високі загальнодержавні податки та нерозвиненість транспортної інфраструктури. Останнє має особливу вагу для Луганської області, де північні райони, будучи менш розвиненими, відчують додаткові проблеми. Підтримка виробників, переробних кооперативів тощо не матиме високого рівня ефективності, зважаючи на відсутність інфраструктурної можливості збуту продукції.

Великою мірою, останнє є індикаторами наявності або відсутності загальнодержавної політики, спрямованої на створення умов для ефективного господарювання, тому саме політика з підтримки бізнесу та населення є стратегічною метою у лобюванні інтересів сільських територій. Підтримка міжнародних організацій, спрямована, в даному випадку, на розвиток сільгоспвиробництва, орієнтується на виробничі та переробні потужності регіонів та визначення найбільш доцільних місць розміщення відповідних комплексів. Однак відсутність достатніх умов для реалізації програм міжнародної допомоги в прилеглих районах досліджуваних територій знижує рівень їх потенційної ефективності, з однієї сторони, та залишає поза участю ті території,

які за показниками свого інфраструктурного розвитку поступаються центральним та південним районам (на прикладі Луганської області).

Окрім цього, важливим моментом є питання «невтручання» з боку державних органів влади та місцевого самоврядування у процеси розвитку бізнесу. Констатуючи факт недостатності створених умов, а також відсутності цільових програм підтримки, підприємці, а також ОСГ озвучують острахи можливого втручання держави у процес виділення коштів на підтримку МСП з боку міжнародних донорів, вплив на визначення тих, кому буде спрямована дана фінансова підтримка, а отже, і щодо непрозорості самого механізму взаємодії між бізнесом – владою – міжнародним донором. В даному трикутнику, влада сприймається як джерело потенційних ризиків.

Існування подібних схем у свідомості цільової групи, вимагає додаткової інформаційної активності з боку донорських організацій, спрямованої на доведення до потенційних учасників відомостей про реальні механізми участі у програмах, про отримання фінансування та звітування за виділені кошти.

Важливо відзначити, що проблеми інформаційного характеру пов'язані не тільки з вищеописаною ситуацією, але й з невисоким рівнем обізнаності цільової аудиторії в цілому щодо існуючих можливостей підтримки.

Зношеність засобів виробництва, а також висока вартість впровадження інноваційних технологій, втрата ринків збуту та високі відсоткові ставки за банківськими кредитами – це те, що додатково погіршує позитивну мотивацію на відкриття та розвиток власного бізнесу/господарства.

З однієї сторони, усі проблеми, які є актуальними для більш ніж третини представників МСП та ОСГ регіону, є типовими і для решти країни, однак, з іншої, відсутність унікального не засвідчує відсутності необхідності дій із системної роботи, спрямованої на зміни в політиці держави, впливу на джерело проблеми, а не на її складові.

ПЕРШОЧЕРГОВІ ПРОБЛЕМИ

Що стосується першочергових проблем, які, на думку представників трьох областей, є ключовими, відзначимо першість за втратою ринків збуту на непідконтрольних територіях. Окрім податкового навантаження, безсистемності державної політики тощо, ситуація посилилась обмеженими можливостями для реалізації своєї продукції, додатковими збитками та необхідністю скорочення виробництва.

Аналізуючи проблеми, які не входять до першочергових, варто звернути увагу на наступні моменти:

- кадрові питання, такі як відсутність персоналу відповідного рівня та кваліфікації на ринку, є більш актуальними для середнього бізнесу та представників Луганської області;
- у Донецькій та Луганській областях частіше називається ризик втрати виробничих потужностей через рейдерство;
- труднощі з отриманням кредиту, а також часта зміна правил законодавства також в більшій мірі є перепонами для представників Донбасу, аніж сусідньої Запорізької області.

Ситуація з оцінкою діяльності об'єднань фермерів та підприємців на досліджуваній території є неоднозначною. Першочерговим моментом є невисокий рівень залучення бізнесу до подібних інституційних форм, який на даний момент становить майже 25%. Більш типовою така форма кооперування є для середнього бізнесу, в той час як малий акцентує увагу на самостійному вирішенні проблемних питань. Природно, що ситуація по ОСГ є ще гіршою – 3,5% представників сільських господарств мають членство в об'єднанні фермерів та підприємців. Серед ключових причин незалучення до об'єднань та асоціацій варто виділити:

- відсутність інформації щодо тих інститутів, які б представляли інтереси бізнесу та ОСГ;
- відсутність вигід для власного підприємства/господарства від такої участі;
- відсутність практичної діяльності об'єднань, про яку було б відомо потенційним її членам;
- відсутність пропозицій щодо членства від самих асоціацій, а також брак часу на заняття тією діяльністю.

Зважаючи на низький рівень інформованості щодо діяльності та існування асоціацій та організацій фермерів, визначення й оцінка їх ефективності має підвищений рівень оціночності та, як правило, не спирається на предметне знання. З точки зору визначення потенційної ролі даних об'єднань у представленні інтересів фермерів та землевласників є важливим індикатором відсутності достатнього кредиту довіри, а отже і наявності ризиків, які з цим пов'язані, – скептичне ставлення до ефективності, прозорості використання членських внесків, відкритості механізму приєднання до організації, сумніви щодо реальних цілей її існування тощо. Підтвердженням чого є те, що 71% представників цільової групи не впевнені у можливості ефективно відстоювати їх права зі сторони подібних об'єднань.

Однак, до основних напрямків діяльності таких об'єднань, в яких є потреба у цільової аудиторії, відносяться:

- інформаційно-консультаційна діяльність;
- сприяння у реалізації продукції;
- посередницькі функції – наприклад, допомога у взаємодії з владою;
- допомога у реалізації господарської діяльності – закупка засобів виробництва, матеріальна допомога тощо;
- захист інтересів підприємців та ОСГ.

ВИСНОВКИ

1. На даний момент фіксується невисокий рівень залучення представників МСП та ОСГ до таких інституційних форм кооперації як фермерські асоціації, організації тощо, що накладає відбиток на обмеження у визначенні їх ефективності у відстоюванні інтересів цільових груп. Існуюча недовіра та скептичне ставлення до реальної діяльності пов'язана з відсутністю реальних кейсів успішного вирішення питань на користь сільгоспвиробників та землевласників, які б були відомі широкій громадськості. Функціонування подібних структур асоціюється зі своєрідними клубами за інтересами, які існують більше для обговорення ситуації, аніж для її вирішення, адже, на думку представників МСП та ОСГ, вони не володіють реальними механізмами впливу на розв'язання нагальних питань.
2. В той же час важливо відзначити існуючий запит зі сторони малого та середнього бізнесу та господарств населення на реальну діяльність у сфері практичного консультування, допомоги щодо господарської діяльності, а також із ринками збуту і посередництвом у взаємовідносинах з державними органами влади.

ПОТРЕБИ ЩОДО ТЕРМІНОВОЇ І ДОВГОТЕРМІНОВОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ ЛУГАНСЬКОЇ, ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТЕЙ ТА ПРИЛЕГЛИХ РАЙОНІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАСОБАМИ ВИРОБНИЦТВА

Оцінюючи довготривалі та короткотермінові потреби виробників та ОСГ у засобах виробництва, в першу чергу, варто зупинитись на наступній оцінці самими виробниками наявних у них потужностей:

- Майже чверть виробників оцінює стан виробничих потужностей на 5 та 4 бали, що еквівалентно словесному варіанту відмінний та добрий стан, в той же час найбільш розповсюдженою є більш стримана оцінка, яка характеризує існуючі приміщення та технічні засоби як задовільні, але такі, що потребують ремонту та оновлення. Доля цієї категорії – 44% в цілому по масиву;
- Вищий рівень актуалізованості потреби у засобах виробництва відчувають ОСГ. Так 54% наголошують на тому, що «скоріше» або «повністю» не забезпечені необхідним для ефективного процесу виробництва;
- Окремою проблемою є питання зношеності існуючого обладнання. 64% ОСГ потребують оновлення більше половини наявних у них засобів для виробництва. Показник щодо підприємств є нижчим, але майже сягає половини – 49%;
- Забезпечення себе засобами виробництва у випадку ОСГ достатньо часто здійснюється з підручних засобів, старих матеріалів, що, відповідно, позначається на швидкості виходу з ладу, а також на загальній ресурсовитратності процесу виробництва та переробки. Щодо підприємств не поодинокими є ситуації забезпечення та оновлення першочергових засобів, наприклад, для поливу саду, зберігання продукції тощо. Однак зазначається відсутність достатньої кількості обігових коштів для фінансування додаткових напрямків діяльності (наприклад, сортувальна лінія для фруктів).

До числа довготермінових потреб відносяться:

- Забезпечення переробними лініями, цехами, міні-заводами тощо. З огляду на більші фінансові інвестиції у подібне технічне оснащення, а також більший термін введення його в експлуатацію, відносимо його саме до довготермінової потреби. Окрім цього, переробні лінії створюють не тільки додаткові можливості, але й виклики для самого підприємства/ ОСГ, наприклад, в питаннях підтвердження якості продукції, налагодженні системи збуту, оптимізації кадрових ресурсів тощо. Відповідно, підвищується ймовірність актуалізації потреби в отриманні додаткової фахової інформації, обміну досвідом тощо.
- Створення умов для збуту продукції. Зважаючи на комплексність та складність проблеми втрати ринку збуту та необхідності переорієнтації на нові або ж скорочення виробництва пропорційно існуючому попиту на територіях збуту, вирішення цього питання потребує більш тривалої підтримки як технічної, так й інформаційної, фахової та адвокаційної.
- Забезпечення кадровим ресурсом. Дана потреба теж належить до системних проблем особливо у сільській місцевості і передбачає комплекс освітньої-інформаційних дій, цільових та тренінгових програм, спрямованих на підготовку персоналу необхідної компетенції.

ЗМІНА ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА

З 2014 року майже третина підприємств та ОСГ повністю або частково змінили постачальників засобів для виробництва. Серед підприємств доля тих, хто за останні три роки почали співпрацювати з новими постачальниками, становить 37%, в той час як серед ОСГ – 29%. Частіше шукають альтернативи у питаннях забезпечення добривами, засобами захисту рослин, а також у матеріалах для штучного запліднення.

По закупках усіх засобів виробництва домінує позиція щодо позитивного впливу зміни постачальника на роботу підприємства/ОСГ. Виключення становить закупка насіння та саджанців – ті підприємства та ОСГ, що опинились в ситуації необхідності пошуку нових постачальників, частіше наголошують на тому, що подібні зміни призвели до погіршення роботи підприємства/ОСГ.

Відповідно до структури ринку досліджуваних регіонів, в якій переважають виробники м'ясо-молочної продукції, маємо домінування серед використовуваних засобів виробництва ветеринарних препаратів та кормів. Такий засіб виробництва як матеріал для штучного запліднення майже в 5 разів частіше використовується підприємствами у порівнянні з ОСГ. Натомість останні частіше закупають насіння, саджанці, добрива та засоби для захисту рослин, що пов'язано з вищою долею садівництва та овочівництва серед домогосподарств населення у порівнянні з підприємствами.

Серед основних причин зміни постачальників на перше місце виходить питання кращої цінової пропозиції. Наслідки військового конфлікту у питанні забезпечення засобами виробництва є менш відчутними, ніж у збуті продукції. Робити подібні висновки дає можливість той факт, що 51% констатують зміни на краще у підприємстві/ОСГ після зміни постачальника, а також відсутність домінування даної позиції серед пропонованих варіантів відповідей. Враховуючи сучасні тенденції пропозицій на ринку, а також популярності замовлення необхідної продукції через Інтернет, у виробників не виникли особливі складнощі з пошуком нових продавців. Окрім цього, процес пошуку нових постачальників в більшій мірі обумовлюється економічними реаліями – умовами ринку, якістю продукції та вигодою для покупця.

ЗМІНА ЦІНИ НА ЗАСОБИ ВИРОБНИЦТВА

Зростання цін на усі товари з 2014 року є найбільш нагальною темою, що тягне за собою загальний рівень платоспроможності населення, структуру споживання тощо. В даному випадку засоби виробництва не є виключенням і щодо усіх них фіксується збільшення ціни.

Середнє зростання ціни на усі засоби виробництва спостерігається на 104%. Проте у визначенні долі зростання важливим є той факт, в якій валюті зафіксована ціна на засіб. Тому виробники/переробники, які здійснюють закупку імпортованих матеріалів, вимушені сплатити гривневий еквівалент ціни у доларах або євро, а відтак і констатують значне зростання ціни за останні три роки.

ЗМІНА ОБСЯГІВ ЗАКУПІВЛІ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА

Зростання обсягів закупівлі засобів виробництва спостерігається у межах 8 – 26% і пов'язане зі збільшенням поголів'я худоби або площами, відведеними для садівництва/овочівництва.

Протилежні тенденції призводять «навпаки» до скорочення закупівель на рівні 13 – 28%, що демонструє збалансованість процесу і відсутність явних падінь показників, пов'язаних з відмовою від ведення своєї діяльності.

Процес поставки засобів для виробництва не викликає негативних емоцій в абсолютній більшості підприємств та ОСГ, що і позначається на високій оцінці безперервності процесу по усіх позиціях – від 4 до 5 балів, що еквівалентно оцінці «добре» та «відмінно» за п'ятибальною шкалою. Основна причина таких високих балів це

існування можливостей вибору на ринку, замовлень у альтернативних постачальників у разі відсутності необхідних засобів, що практично зводить на нуль ймовірність зриву поставки у потрібний строк.

Аналізуючи ключові фактори вибору постачальника, відзначимо, що відносно усіх засобів виробництва, першість належить ціні, якості та зручності доставки або ж самостійного вивозу замовлених засобів. При цьому стосовно комбікормів, засобів для захисту рослин, засобів для запліднення, молодняку, насіння та саджанців на перше місце виходить оцінка якості продукції. Додаткової ваги набуває фактор перевіреності постачальника у питаннях вибору молодняку, засобів для запліднення та насіння.

СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ

Питання сертифікації продукції не належить до числа обговорюваних та актуальних для більшості підприємств та ОСГ. Так, 56% господарств та 52% бізнесу говорять про абсолютну або часткову неактуальність даної проблематики. У розрізі областей спостерігаємо підвищений рівень зацікавленості у даній темі серед експертів Донецької області – 46%. Варто зазначити, що представники влади та міжнародних організацій більш песимістично оцінюють актуальність питання сертифікації продукції для ОСГ – 70% обрали варіанти відповідей «абсолютно не актуальна» або «скоріше, не актуальна».

Причини такої незацікавленості в питаннях сертифікації продукції полягають у тому, що воно не відповідає реаліям виробництва та організації збуту на досліджуваних територіях. Розуміючи усі плюси від подібного підтвердження якості, все ж більшість виробників/ОСГ не відчують їх на собі, адже не орієнтовані на ті канали збуту, які так чи інакше вимагають сертифікат якості, а також не відповідають вимогам для її проходження в цілому. Окрім цього, більше половини виробників не зустрічались з необхідністю оформлення фітосанітарного сертифікату, карантинного дозволу, а також з підтвердженням якості середовища вирощування, виробництва. Відповідно, відсутність вимоги зі сторони суб'єктів збуту не породжує і запит на сертифікацію.

Важливим також є те, що усі виробники, збуваючи свій товар, проходять лабораторну експертизу за місцем продажу, що і виступає підтвердженням якості продукції і дозволом на продаж її кінцевим споживачам. Саме це і сприймається як процес отримання сертифіката якості, який вважається цілком достатньою умовою для продажу товару.

Предметні знання щодо систем якості у представників бізнесу та ОСГ наявні відповідно до стандартів ДСТУ, решта систем залишаються маловідомими навіть на рівні впізнаваності назв.

Відсутність предметного знання щодо сутності процесу сертифікації не виключає наявності певного бачення даного процесу та його результату. Серед основних мінусів, які озвучуються виробниками та переробниками, є наступні:

- додаткові фінансові витрати на проходження самої сертифікації, а головне – на приведення виробничих/переробних потужностей до необхідних стандартів;
- складність оформлення самої документації;
- впровадження через сертифікацію додаткового механізму контролю за підприємством.

В той же час плюсами отримання сертифіката якості є:

- збільшення ціни реалізації продукції;
- розширення мережі збуту та вихід на нові ринки;
- гарантія якості продукції як елемент захисту себе як виробника/переробника;
- підвищення іміджевого статусу підприємства.

Неоднозначність ставлення до питання актуальності сертифікації в цілому, позначається на оцінці зацікавленості в отриманні нової інформації щодо реалізації даного процесу.

ВИСНОВКИ

1. Засоби виробництва, а точніше підвищення на них цін, входить у ТОП-10 основних проблем, що називаються як бізнесом, так і ОСГ. Основні короткотермінові потреби місцевих виробників/переробників пов'язані із забезпеченням конкретними технічними засобами, які дозволили б підвищити продуктивність праці. При цьому важливим є елемент орієнтації на створення кооперативів, які б мали на балансі техніку для обслуговування домогосподарств.
2. Питання облаштування переробних ліній, забійних цехів, відноситься до довготермінової потреби, актуалізованої у ОСГ та підприємств, що на даний момент вже здійснюють «кустарну» переробку продукції, або мають для цього приміщення та достатні обсяги виробництва. Достатність в даному випадку визначається пропорціями між тим, що залишається в ОСГ для власного харчування та тим, що йде на продаж.
3. Загальне зростання цін на засоби виробництва, доля якого коливається від 88 до 146% в залежності від виду засобу, позначається на рівні рентабельності виробництва, однак ключовий фактор у прийнятті рішення щодо збільшення чи скорочення власного виробництва/переробки залежить від оцінки можливостей збуту.
4. Зміни постачальників засобів виробництва, хоча частково і обумовлені фактом їх розташування на територіях не підконтрольних Україні, однак повністю не обумовлюються ним. Основними причинами виступають кращі пропозиції на ринку та якість продукції як такої.
5. Питання сертифікації продукції на даний момент можна умовно віднести до довготермінових потреб цільової групи, зважаючи на неоднозначність визначення рівня нагальності даної процедури для підприємств/господарств, а також низький рівень предметної обізнаності щодо стандартів систем якості.

ПОТРЕБИ ЦІЛЮВИХ ГРУП СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ, ВКЛЮЧАЮЧИ ЖІНОК ТА МАЛИХ ФЕРМЕРІВ, ЩОДО ОТРИМАННЯ ЗНАНЬ І НАВИЧОК У ПИТАННЯХ ЕФЕКТИВНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

Запит на отримання нових знань у сфері власної діяльності є одним з індикаторів готовності суб'єкту господарювання до подальшого розвитку та свідченням гнучкості, адаптивності. Так, дана орієнтація залежить від статусу, у якому здійснюється господарська діяльність – МСП або ж ОСГ (графік 4). Останні частіше вагаються в доцільності подібного навчання, пояснюючи це наявністю власного досвіду і відсутністю проблем зі знаннями, натомість акцентуючи увагу на браку фінансових ресурсів. Подібна розстановка нагальних питань за ієрархією значущості є типовою для територій, що орієнтовані першочергово на збереження власного бізнесу, проте важливим залишається актуалізація потреби у виробників/переробників в отриманні нової інформації не після вирішення «базових проблем», а паралельно з ними. На даний момент відчувається сприйняття навчання, особливо у цільовій групі ОСГ, як факт перевірки знань, що супроводжується реакцією: «Знань у нас у самих достатньо, ми практики». Однак для організацій, що працюють в інформаційно-освітній сфері, важливо робити акцент на доступності нових підходів до господарювання та реалістичності їх впровадження в умовах досліджуваних територій.

Графік 4.

Актуальність отримання нових знань в аграрній сфері,
% у розрізі розміру підприємства



Суттєві відмінності у визначенні власної потреби щодо отримання нових знань в залежності від гендеру не фіксуються (таблиці 2, 3). Більш значущі вони в залежності від розміру підприємства (графік 5), а також форми ведення господарської діяльності, на чому наголошувалось вище. Однак варто відзначити диспропорцію на користь чоловіків серед керівників підприємств/ОСГ. Так, жінок, що очолюють підприємства, 21%, тоді як чоловіків 79%. Однак ситуація змінюється при переході від рівня ТОП-менеджменту до рівня керівників відділів, заступників керівників тощо (тобто виконавчих управлінців). Тут маємо дольове представлення 46% до 54% на користь чоловіків.

Таблиця 2.

АКТУАЛЬНІСТЬ ОТРИМАННЯ НОВИХ ЗНАТЬ В АГРАРНІЙ СФЕРІ		
Варіанти відповідей	жінки, %	чоловіки, %
Дуже актуально	27,8	36,5
Скоріше, актуально	33,0	32,2
Скоріше, НЕ актуально	24,7	20,0
Абсолютно НЕ актуально	10,3	10,4
Важко відповісти	4,1	0,9
Всього	100	100

Щодо оцінки існуючих можливостей отримання додаткових знань, то 56% представників МСП, ОСГ, збуту та влади вважають їх достатніми. Однак, в той же час, майже 30% малих підприємців вказують на те, що таких можливостей «скоріше не достатньо». Причина таких відмінностей полягає у тому, що малий бізнес не має розгалуженої внутрішньоорганізаційної структури, що вимагає від працівників виконання функціональних обов'язків за декількох фахівців, а це, в свою чергу, призводить до відсутності ресурсної можливості (насамперед часової) відвідувати різні навчальні заходи. Окрім цього, не рідко сам власник бізнесу є чи не єдиним працівником (17% МСП/ОСГ складаються з 1 постійного працівника, а 76% мають до 10 постійних працівників), відповідно, його «випадання» з робочого процесу, дорівнює припиненню роботи бізнесу, що, безумовно, значно обмежує мобільність мікро та малих виробників/переробників та ОСГ, коли мова йде про отримання нових знань у аграрній сфері.

Ще однією латентною проблемою у питанні реальних можливостей доступу до нових знань є обмежений доступ до інформації, неволодіння інформацією про джерела пошуку існуючих пропозицій, а також закритість інформації для частини МСП/ОСГ. Наприклад, у разі організації заходу через органи виконавчої влади, інформація може потрапляти лише до обмеженого кола представників бізнесу або ж не доходить до кінцевого реципієнта, якщо у процесі передачі з одного управлінського рівня на інший вона була визначена як «несуттєва», «другорядна» тощо.

Графік 5.



Таблиця 3.

АКТУАЛЬНІСТЬ ОТРИМАННЯ НОВИХ ЗНАТЬ З ПИТАНЬ СЕРТИФІКАЦІЇ		
Варіанти відповідей	жінки, %	чоловіки, %
Дуже актуально	4,2	5,2
Скоріше, актуально	18,8	19,3
Скоріше, НЕ актуально	38,5	40,4
Абсолютно НЕ актуально	36,4	33,3
Важко відповісти	2,1	1,8
Всього	100	100

Серед основних питань, які викликають бажання поглибити або ж отримати нові знання, провідну позицію займають інноваційні технології або ж просто технологізація у виробничому/ переробному процесі. Окреме місце відводиться консультаціям з вузькопрофільними фахівцями, розвитку бізнесу в цілому, а також обміну успішними практиками організації власної справи.

ВИСНОВКИ

Отримання нових знань щодо ведення господарювання є актуальним для 64% МСП/ОСГ, проте достатньо високий рівень декларативної зацікавленості має певні обмеження, що полягають у визначенні навчального компонента як другорядного у відношенні до фінансових питань функціонування підприємства/господарства, у відсутності ресурсних можливостей для відвідування такого навчання, особливо якщо мова йде про виїзди, в також недостатньо вільний доступ до інформації щодо існуючих можливостей участі у навчальних/тренінгових програмах.

ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДВИЩЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МСП ТА ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ, А ТАКОЖ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В РЕГІОНАХ, ЩО ДОСЛІДЖУВАЛИСЬ

В рамках дослідження стало очевидним, що учасники агроринку Донецької, Луганської та Запорізької областей погано бачать перспективи розвитку, здебільшого задоволені станом справ на даний момент та бояться, що вкладення в розвиток не дадуть результатів.

Для зменшення впливу ризиків розвитку на аграрні підприємства та господарства пропонується наступна екосистема:

ПРОГРАМИ НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ КАДРІВ

Пропонуємо оновити роботу дорадчих служб шляхом впровадження Регіональних Центрів Компетенцій по ключових проблемах розвитку АПК в регіоні на рівні районів. В якості пілотного проекту пропонуємо створити такі служби, що забезпечують співпрацю з державними органами, до функції яких належить реагування на виникнення надзвичайних ситуацій у регіоні. За досвідом роботи з ОТГ та районними владами, зазначимо, що особисто від них надходять пропозиції створення таких дорадчих служб районного масштабу. Окрім вищезазначеного, Центри Компетенцій мають надавати поради з вирішення всіх правових питань району, пов'язаних з земельним правом, контролем договорів між виробниками та посередниками, переробниками. В економічній частині – стати центром консультацій та перевірки відповідності намірів внесення коректив до посівних або господарчих планів, інноваційних, партнерських проектів, доцільності інвестування в переробку, збут та ін. Надавати перелік інформаційно-консультативних та аутсорсингових послуг в різних сегментах агросфери.

Необхідно проводити регулярне навчання за спеціально розробленими для малих форм господарювання програмами навчання і підвищення кваліфікації керівників селянських (фермерських) господарств, фахівців і зацікавлених представників особистих селянських господарств. У якості лекторів можуть бути залучені представники найбільш успішних господарств, представники переробних підприємств, зацікавлені у співпраці з місцевими виробниками. Результати впровадження знань мають стимулюватись та контролюватись менторами з числа зовнішніх консультантів та успішних підприємців.

Оскільки за результатами дослідження стало очевидним, що підприємці не зацікавлені в питанні сертифікації і не бачать прямого зв'язку між наявністю сертифікатів та роботою з посередниками, доцільним є інтегрувати питання сертифікації саме в комплексну програму навчання для власників агропідприємств та ОСГ, до якої б входили наступні теми:

- бізнес-підходи до управління агропідприємствами;
- ціноутворення;
- оптимізація виробництва;
- управління якістю та сертифікація;
- управління командами та розвиток персоналу;
- маркетинг класичний та онлайн;
- залучення інвестицій.

Для сільгоспвиробників є досить актуальним кадрове питання. В ході дослідження неодноразово було відзначено відсутність на селі необхідної кількості потрібних фа-

хівців, які забезпечують високу якість продукції, що виробляється. У зв'язку з цим доцільна як організація навчання за спеціальностями агрономії, ветеринарії, технології виробництва в навчальних закладах регіону, так і програми підтримки сільгоспприємств, що залучають молодих фахівців для роботи з боку місцевої влади та центрів зайнятості. Також може бути запропоновано вжиття заходів щодо підвищення рівня життя сільського населення, зокрема, таких, які б забезпечили привабливість умов проживання в селах для молодих спеціалістів. У зв'язку з цим пропонується прийняття комплексу заходів щодо подальшого соціального облаштування і розвитку соціальної та інженерної інфраструктури сільських поселень Донецької, Луганської та Запорізької областей.

Створення мережі сільськогосподарських кооперативів. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що створення мережі сільськогосподарських кооперативів – ефективний механізм вирішення низки проблем, що стоять перед ОСГ, особливо, зважаючи на той факт, що розуміння потреб власного регіону у підприємств недостатнє. Кооперативи дозволять малим фермерським господарствам та ОСГ більш ефективно планувати свою діяльність та комунікувати із місцевим ринком збуту.

В той же час дослідження ще раз підтвердило факт недостатньої підтримки особистих господарств населення з боку державних органів. Більшість з них мають порівняно невеликі земельні ділянки, що є стримуючим фактором подальшого розвитку товарного виробництва. Зокрема, з метою подальшого розвитку виробництва продукції тваринництва в особистих господарствах населення, рекомендується створити на базі вже згаданих кооперативів кормозаготівельні цехи, здійснювати централізовану доставку кормів в особисті господарства населення, а також виділяти пасовища.

Більшість представників фермерських господарств схиляються до думки, що необхідним є поділ спеціалізації, в рамках якої одна структура займається виробництвом, інша – реалізацією. При цьому в якості зручного формату роботи була названа система обслуговуючої кооперації, яка влаштовує виробників.

Створення кооперативів часто стримується відсутністю бажання певних виробників брати на себе відповідальність. У цьому ракурсі пропонується започаткувати програму підготовки саме управлінських кадрів для кооперативів з числа місцевих жителів Донецької, Луганської та Запорізької областей, які були б містком між виробниками та сучасними практиками управління.

В Україні зараз існує чимало кейсів успішних кооперативів, проте вони досить мало популяризують свої досягнення, через що середньостатистичні власники МСП та ОСГ не бачать швидких позитивних змін від створення кооперативів. Доцільно започаткувати друковане періодичне видання та інформаційну кампанію, які б популяризували кейси кооперативів, сертифікації та бізнес-моделей для агросектору.

ЦІНОУТВОРЕННЯ

Нездатність продукції сільгоспвиробників анкетованих районів витримувати конкуренцію з продукцією, привезеною з інших регіонів країни, буде регулюватись ринком, за умови створення кооперативів, що вже згадувались.

Оскільки існують проблеми у співпраці зі споживачами – переробними заводами (диктування цін, відстрочка платежу підприємством-переробником, необхідність самостійно везти продукцію на переробне підприємство та інше), то доцільним є прийняття ряду заходів щодо усунення суперечливих моментів у цій взаємодії. Для цього важливо проводити «круглі столи» за участю представників обох сторін, щоб разом розібратися в причинах неефективної взаємодії, знайти компромісні шляхи

в налагодженні більш тісної співпраці. В рамках питання ціноутворення необхідно також проводити заходи щодо коригування високих витрат на виробництво, які, за словами виробників, часто призводять до нерентабельності виробництва.

ФІНАНСОВІ ТА КРЕДИТНІ ПРОГРАМИ ДЛЯ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ

При відділах аграрної політики та соціального облаштування села рекомендується створювати консультаційні пункти, в яких всім зацікавленим надаватиметься необхідна інформація, а також допомога в оформленні документів для отримання кредитів. На думку більшості виробників всіх категорій господарств, сільгоспвиробникам необхідна також фінансова допомога обласного бюджету. Найбільш прийнятна форма підтримки виробників, пропонована як учасниками опитування, так і затребувана в масштабах держави – дотації або компенсації на кожен літр молока чи кілограм м'яса, реалізованих в рамках діяльності кооперативів.



A series of horizontal lines for taking notes, consisting of 20 evenly spaced lines that fill the majority of the page.

ДЛЯ НОТАТОК



A series of horizontal lines for taking notes, consisting of 25 evenly spaced lines that fill the majority of the page.

