

ФІНАНСОВІ ТА ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЧАСНИКУ ОЗИМОГО В УКРАЇНІ НА ФОНІ КИТАЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Сич З.Д., Кубрак С.М.

Білоцерківський національний аграрний університет

email: zsyach@ukr.net, kubraksyweta@ukr.net

Часник в Україні був і лишається об'єктом бізнесу. За 2018 р., експорт часнику збільшився майже в 2,5 разу порівняно 2017 р. Найбільшу кількість його закуповує Латвія, на яку припадає майже 40% експорту (2018 р.). За нею йдуть Польща, Естонія та Грузія. Експорт часнику з України за 2018 рік склав 1,3 тис. тонн, а посівна площа під цією культурою становила 22,6 тис. га, що на 4,4% більше, ніж в 2017 р (21,5 тис. га). Основна частина посівів у 2018 р. була зосереджена в приватному секторі – 21,5 тис. га, тоді як площа промислових підприємств складала лише 1,1 тис. га. Присадибне вирощування часнику забезпечує 90% місцевого ринку. Водночас, низькі ціни на часник у 2018 році призвели до зменшення площ у 2019 році. Найбільші посівні площі під ним розміщені у Вінницькій, Одеській, Львівській, Київській, Кіровоградській, Харківській і Черкаській областях.

У 2018 р. Україна відкрила нові ринки збуту для часнику в Австралії, яка закупила першу партію продукції України Євросоюзу постачається близько 85% всього експорту часнику з України. Близько 11% українського часнику було експортовано в Грузію, 3% - в Білорусь і ще близько 1% до Канади. Однак, основним виробником і експортером, часнику лишається Китай, а його частка від світового ринку становить 80%.

Значні інвестиції китайцями були вкладені в технологічний прогрес, який дозволив збільшити виробництво і відкрити нові ринки. За прогнозом аналітичного відділу UFEB (Ukrainian Food Export Board), в найближчі роки світовий ринок буде демонструвати повільне зростання (4% до 2022 року). Азіатсько-Тихоокеанський регіон не втратить свої позиції. Індія і Китай будуть основними гравцями на ринку і далі. Це обумовлено підтримкою виробництва з боку уряду

цих країн. Українським виробникам потрібно орієнтуватися на ринок Європи, Прибалтики та Північної Америки. Збільшувати поставки часнику потрібно в свіжому вигляді, адже зараз в світі панує тренд на свіжі продукти. Скласти конкуренцію і збільшити динаміку експорту допоможуть стрілкоючі сорти (hard neck).

Імпортери з ОАЕ (Об'єднані Арабські Емірати) зацікавлені в українських фруктах, ягодах та овочах. Нинішнього сезону часник подешевшав більше ніж наполовину порівняно із 2017 роком. Причиною стала ситуація в Китаї. У 2017 році китайські фермери отримали на третину більший урожай, якщо порівнювати з попереднім сезоном, на 17% розширили площі посівів і почали застосовувати техніку на полях, що зменшує фінансові витрати на ручні роботи. В Україні, поряд зі збільшенням площ, фермери також зосередили значну увагу на використанні техніки у нових технологіях вирощування. Значну увагу приділяється на сортових технологіях.

Деякі елементи технологій з китайського досвіду можуть знайти застосування і в Україні. Зокрема, китайські фермери використовують дуже щільну схему висаджування. Якщо у нас практикується густота 200–250 тис. рослин на гектарі, то у Китаї вирощують мінімум 450 тис. рослин. Це дозволяє з одиниці площі отримувати врожайність до 18 т/га (в Україні – 9 т/га). Водночас, збільшується частка нетоварного врожаю, але її використовують на сушіння і виробництво часникового порошку.

Китайські виробники активно почали зменшувати собівартість за рахунок механізації процесів вирощування, а саме: калібрування цибулин товарного часнику та розділення посадкового часнику на частки, висаджування зубків. В Україні більшість невеликих фермерських господарств ці процеси продовжують проводити вручну.

Урожай китайського часнику починають збирати уже у травні, що сприяє швидкому наповненню світового ринку. До моменту збирання врожаю на полях України китайський часник уже встигає сформувати цінову політику вітчизняного ринку. Наприклад, станом на 4 січня 2018 р. вартість експортного часнику в Китаї становила 723 доларів за тону. Після його перевезення та розмитнення в порту Одеси він коштує 940 доларів/т, тобто 26 грн/кг, що дорівнює рівню собівартості часнику.

Щоб успішно боротися на внутрішньому ринку й мати частку експорту, українці мусять зіграти на упередженому ставленні до китайського часнику в усьому світі. Практично в усіх країнах існують обмежувальні мита на ввезення китайської продукції. Існує певна квота для безмитного ввезення, яка покликана покрити нестачу часнику від місцевих виробників, а все, що ввозиться понад квоту, обкладається додатковим митом. Наприклад, мито ЄС для часнику з Китаю становить 9,6%

Українським виробникам варто використовувати переваги вигідної логістики на ринки Європи. За належної якості та товарності нашу продукцію готові купувати за європейськими цінами. Для цього треба виконати чотири пункти:

- для покращення товарності використовувати спеціалізовані сушарки та холодильні камери;
- слід використовувати спеціалізовану техніку для вирощування часнику, як європейських, так і китайських виробників, щоб зменшити собівартість;
- чітко відокремити вирощування садивного та товарного часнику;
- налагодити співпрацю між часниківниками для обміну досвідом та формування спільних товарних партій;
- актуальним залишається невирішена проблема кооперування між виробниками.