

# НАЛАГОДЖЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА – ЦЕ ЛИШЕ ПЕРШИЙ КРОК

Лідія Кудрявцева,  
Agroexpert (Україна)

Мій співрозмовник пан Іржі Урбан – головний консультант проектів Департаменту міжнародної співпраці Дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія), Німецького товариства міжнародного співробітництва в Україні (GIZ, Німеччина), координатор Чеської технологічної платформи органічного сільського господарства, колишній заступник міністра сільського господарства Чеської Республіки, співавтор книжки «Органічне сільське господарство» (2010) – людина вельми авторитетна в царині органічної індустрії. Наразі Чехія, батьківщина пана Урбана, знайшла свою нішу в економіці Євросоюзу і навіть стала лідером органічного ринку. Наша розмова про те, яким був пройдений шлях.



**Кор.:** Як розвивався органічний бізнес у Чехії?

**Іржі Урбан:** Процес пішов знизу, ініціативу виявили споживачі та молоді агрономи. Я теж був молодим агрономом. Ми вчилися і працювали ще за часів соціалізму в колгоспах, радгоспах і бачили, скільки використовують хімікатів. Ми сказали: «Це не наше завдання для нашого життя». Ми шукали нових методів. Приїхали до Швейцарії, побачили, що таке органічне сільське господарство. Там уже існувала система сертифікації, яка мала зрозумілі правила і стандарти. Ми сказали: «Навіщо ми будемо вигадувати якусь нову чеську систему, якесь інтегроване сільське господарство? Ми використаємо цю ідею, яка вже є у Європі». Це було ще до революції, у 1988 – 89 роках. У 1990 році 60 фермерів заснували першу асоціацію виробників органічної продукції Pro-Bio. На той час я працював у великому колгоспі. Там виділили 26 га, на яких ми вирощували органічну городину. Потім я став керівником і президентом цієї асоціації.

Держава тоді ще не сказала нічого. Над нами лише сміялися, мовляв, як ви без хімії будете з бур'янами воювати абощо? Але ми бачили, що це добре працює у Німеччини, Данії, Швейцарії і почали з малого. Ми мали чеський стандарт, приватний, і кілька років це працювало лише на базі ферм. Споживачі купували безпосередньо від нас, виробників.

Згодом ми зрозуміли, що потрібно розширювати свою діяльність і лобювати свої інтереси для того, щоб отримати допомогу від держави.

Адже інші виробники її мали. Ми налагодили діалог з політиками, запросили тодішнього міністра Лукса (міністр сільського господарства Чехії Йозеф Лукс у кабінеті прем'єр-міністра Вацлава Клауса. — *Прим. ред.*). Вони погодились, що це хороша система, хороші ціни, людям подобається, й обіцяли допомогу. Невдовзі заснували перші субсидії для органічного сільського господарства. Відповідно уряд повинен був не втручатися, але контролювати витрачання коштів поряд із приватними органами сертифікації. Відтоді почалася співпраця неурядових органів з боку фермерів із міністерством. Завдяки субсидіям сектор органічного сільгоспвиробництва значно виріс. Нині у Чеській Республіці частка землі, що обробляють в органічний спосіб, становить 12%. Ми є лідерами з органічного виробництва у Євросоюзі. Чимала частка органічного клину знаходиться в горах або в регіонах з екстенсивним сільським господарством, наприклад, луки та пасовища. Але ми маємо також багато ріллі й садів, близько 1000 га органічних виноградників.



**Кор.:** Який відсоток виробленої органічної продукції споживають на внутрішньому ринку?

**І. У.:** Близько 80%. Ми починали як експортери. Потім почав розвиватися внутрішній ринок, і ми використовували дедалі більше органічної продукції всередині країни. А відтоді як супермаркети почали продавати органічну продукцію, чеської продукції вже не вистачає, і ми мусимо імпортувати. Нині ми імпортуємо з багатьох країн майже половину органічної





продукції, яка споживається в Чеській Республіці. Це, зокрема, вино, різна сировина, екзотичні продукти, зернові, в тому числі й з України.

**Кор.:** *Яких заходів вживала ваша асоціація для просування органічних продуктів на ринку, стимулювання внутрішнього попиту?*

**І. У.:** Організація Pro-Bio відіграла найважливішу роль. Ми багато займалися проектами у сфері зв'язків із громадськістю, аби показати людям, що таке органічна продукція. Ми не мали багато грошей, але працювали з журналістами, які висвітлюють питання екології, захисту довкілля. Ми є неурядовою організацією, ми не займаємося бізнесом, і ця тема була дуже популярною. Тож не потрібно було платити за PR, журналісти й телебачення самі нас шукали, аби розповісти людям про органічний рух.

Друге, що ми робили, — заснували так звану Pro-Bio-лігу. Це — клуб споживачів, наприклад, мами маленьких дітей, загалом близько 500 осіб, які нам допомагали. Ця Ліга багато зробила у Празі для популяризації органічного способу життя, відкрила інформаційний центр, веб-сайт і маленьку демо-ферму неподалік міста. Там були дві кози, вівця, поросятко, маленький органічний город. Вони робили дуже хорошу рекламу.

Ще один напрям роботи — ми об'єднали невеличкі магазини здорового харчування, і вони також спільно робили рекламу.

Пізніше, коли я став заступником міністра, ми постаралися, щоби уряд заплатив тим засобом масової інформації, які нам допомагали. Близько 2 млн євро було витрачено на масштабну рекламну кампанію.

Найбільшу допомогу нам надали супермаркети, які почали продавати нашу продукцію й оплачувати професійну рекламу. Отже, спочатку може працювати невелика організація, але потім потрібна допомога міністерства і супермаркетів. Я думаю, в Україні нині сприятлива ситуація. Прийнято закон про органічне виробництво. Ми робимо дуже велику мотивацію для виробників. Наразі вибрали 5 областей, з якими будемо співпрацювати, — це Полтавська, Одеська, Львівська, Житомирська та АР Крим. Ми запросили на цю виставку (BioFach) представників уряду, керівництво з областей і хотіли б, аби вони надавали допомогу з обласних бюджетів на розвиток органічного виробництва. Я намагаюся передати Україні досвід Чеської Республіки, а найкраще — показати, як це працює.

**Кор.:** *Україна поки що пропонує на світовому ринку лише сировину. Водночас найбільшим попитом споживачів користуються продукти глибокої переробки.*

**І. У.:** Це цілком логічно, що на першому етапі переважає виробництво сировинної продукції — зернових, лікарських рослин тощо, а не м'ясо й молоко, тому що продукцію рослинництва легше зберігати й транспортувати. Це логічно ще й тому, що Україна завжди була базою для Європи, бо тут завжди було високо розвинуте вирощування зернових культур. Тому й одним із компонентів нашої програми (швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні») є вирощування зернових культур. Ми хочемо допомогти Україні налагодити експорт. Але це — перший крок. Другий крок — потрібно розвивати внутрішній ринок поряд з експортом. ■

