

# ЧИ ВТРИМАЮТЬСЯ БЕЗЦІННІ ЦІНИ НА МОЛОКО?

До розгляду у Верховній Раді підготовлено законопроект щодо підвищення мінімальної ціни на молоко від населення до 4 грн за 1 літр. Нині цей показник майже удвічі менший і не забезпечує домогосподарствам бажаної рентабельності. Як наслідок, лише протягом останніх півроку поголів'я великої рогатої худоби в селянських подвір'ях суттєво скоротилося. Чи здатні особисті селянські господарства, які здають молоко на переробку, вижити в умовах економічної кризи, коли національна валюта знецінилася майже втричі, а закупівельні ціни на молоко зросли лише на лічені відсотки? Яке становище сьогодні в молочній газузі України? Про це розмова у нашій статті з керівником напрямку «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID «АгроІнвест» Миколою ГРИЦЕНКОМ.

— Сьогодні в Україні близько 1,2 млн домогосподарств тримають корів, здають молоко і виживають за рахунок цього. А це десь 4 млн сільських жителів. Тому можна сказати, що з сектора тваринництва гоняться 25-30% сільських мешканців.

Для них питання цінової політики щодо закупівлі молока від населення не є пересічним. Ціни на все зростають, а на молоко залишаються такими, як і два-три роки тому. Станом на 1 вересня вони складають 2,5-2,6 грн. Це приблизно 10 центів. В Європі ціна на молоко – 45-46 центів, і там фермери незадоволені цим та піднімають заворушення. Європейські уряди активно реагують на голос аграріїв у зв'язку з коливаннями цін, в першу чергу, на молоко – виділено 500 млн євро на дотації тваринникам.

У нас взагалі ситуація із цим досить плачевна.

**— Чому закупівельні ціни на молоко, яке здають на переробку домогосподарства та сільгоспідприємства, суттєво різняться?**

— Насамперед, є об'єктивні чинники. Сільгоспідприємства – зареєстровані юридичні особи, платники податку на додану вартість. З ними молокопереробні підприємства можуть офіційно укласти угоди. І тут всі розрахунки досить прості.

Власники особистих селянських господарств – не юридичні особи, вони навіть не мають статусу сільськогосподарських товаровиробників, не є платниками податку на додану вартість. Цей чинник фактично на 20% знижує для них закупівельні ціни. Уже багато років це питання не вдається врегулювати. Хоча дослідження чітко доводять, що фізичні особи, особисті селянські господарства перебувають у невідгдних, часто дискримінаційних умовах у податковому відношенні у порівнянні з господарствами, які є юридичними особами.

Інший вагомий чинник полягає в тому, що якість молока у сільгоспідприємств все-таки краща. Вона першого ґатунку, екстра, і це позначається на ціні. У власників же особистих селянських господарств молоко іде другого-третього ґатунку, тож і ціна знижується.

**— Чому роздрібні ціни на молоко останнім часом зросли на 45%, а закупівельні ціни для населення лише на 8%?**

— Питання тут навіть складніше. У роздріб ціни на молоко зросли цього року на 45%, а в оптовиків



на 21%. При цьому закупівельна ціна для сільгоспідприємств збільшилась на 19%, а для населення – лише на 8%. Чому? Організовані виробники можуть відстоювати свої інтереси. Переробним підприємствам вони здають великі партії молока, тому можуть вести й предметні розмови щодо ціни. А селян, що незгуртовані, захищати нема кому. Тому часто їм не просто дають низьку ціну, а взагалі можуть не розраховуватися за поставлене молоко або затримувати розрахунки на кілька місяців. Часто вони просто опиняються у безвиході: або продають молоко за безцінь, або в них його зовсім не братимуть. І що вони тоді з ним робитимуть?

Ціни в роздрібній торгівлі зросли на 45%. Так уже склалося: завжди той, хто продає, знімає навар. І сьогодні торговельні мережі знаходять різні варіанти, щоб підвищувати ціни. На жаль, ця маржа до виробника не доходить.

**— Що робити у випадках, коли торговельні мережі вчасно не розраховуються за куплене молоко з його переробниками, а ті відповідно накопичують борги перед особистими селянськими господарствами?**

— На мою думку, сьогодні такі заплутані взаємини є не просто проблемою на рівні реалізаторів–переробників–виробників. Це питання державної політики.



Микола ГРИЦЕНКО  
Керівник напрямку  
«Розвиток ринкової  
інфраструктури»  
Проекту USAID  
«АгроІнвест»

Торгівельні мережі досить часто не відчувають відповідальності перед своїми постачальниками. У Європейському Союзі порядок розрахунків за кожну групу товарів досить чітко регламентований відповідними циркулярами. Наприклад, за молоко – до 30 днів, бо цей товар не може довго лежати на полицях. Хліб ще менше. У тій же Білорусі ухвалений закон, який чітко регулює порядок дій торгівлі, в тому числі, супермаркетів, у розрахунках з постачальниками.

У нас це не регламентовано, і на державному рівні цим поки що ніхто не займається. Ну, хіба що Торгово-промислова палата України спільно з Антимонопольним комітетом пропонують підписати меморандум про взаємну ввічливість між виробниками та торговими мережами. Це стосується не лише молока, а й інших видів продовольства.

Але поки що в цих питаннях хаос. І такою ситуацію на повну міру користуються недобросовісні дільці. Скажімо, селяни часто-густо здають молоко для молокопереробних підприємств через посередників. І – під чесне слово, без будь-якого документального підтвердження. А потім селянам відмовляються сплачувати, мовляв, нема документів – нема й розрахунків. Такі приклади ми мали на Чернігівщині, нещодавно про таке ж повідомили з Хмельниччини, з інших регіонів.

Уже не вперше ми багато говоримо про те, що селяни мають здавати молоко тільки через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи з чітким

документальним оформленням. Тоді якщо молокопереробне підприємство оголосить себе банкрутом чи втече з ринку, принаймні, будуть підстави звертатися до суду. Без документів таких підстав нема.

Договірні умови суттєво впливають і на якість молока. Селяни здають молоко до сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, а він уклав договір про постачання з молокопереробним підприємством. У цьому договорі зазначені вимоги до якості. І селяни ставляться до цього більш відповідально. Сьогодні дехто з селян радіє, що не має таких договірних відносин: тихцем можна здати закупівельникам молоко слабкої якості, і це проходить. Проблеми з'являються пізніше: коли такий самий недобросовісний закупівельник не платить обіцяних грошей.

Тобто проблема багатостороння. Але вихід один – налагодження системи збуту молочної продукції через офіційні заготівельні організації, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Там, де працює ця система, є чітке документальне оформлення цих операцій, є вимоги до виробника, до переробника, там можна відстоювати свої інтереси.

— **А чи підвищуватимуть переробники молока та його реалізатори вартість своїх послуг, якщо закупівельна ціна від населення зростає до 4 гривень за літр?**

— Вартість послуг переробники визначають за власними калькуляціями, у залежності від складових собівартості – пального, ресурсів, заробітної плати, вартості логістичних послуг тощо.

Великі молокопереробні підприємства часто посиляються на дорогу логістику заготівлі молока. Дехто з них транспортує молоко на відстань 300-400 км. Через дороге пальне ціни тут відповідні. Так, за деякими підрахунками, якщо сьогодні у селянина молоко купують за 2,6 грн., то транспортні витрати можуть досягати 1 грн. на кожен літр.

Часто після переробки молокопродукти везуть назад – за ті ж 300 км. Можна уявити, як це лягає на ціну продукції, що доходить до споживачів.

Вихід один: диверсифікувати переробку. У кожному регіоні, в кожному районі має бути хоча б невелике молокопереробне підприємство, кооперативне, приватне, будь-яке. Поки що у нас діє монополізація молокопереробки.

— **Що станеться з тваринницькою галуззю, якщо Верховна Рада не наважиться на ухвалення закону про підвищення мінімальної ціни на молоко від населення?**

— Сьогодні в тваринницькій галузі непроста ситуація. Особливо це стосується великої рогатої худоби. За статистикою, станом на 1 вересня кількість поголів'я дійних корів зменшилася порівняно з минулим роком на 6%. Це приблизно 140 тис. із 2 млн 250 тис. корів. Буваючи у селах, спілкуючись із кооперативами, могу також підтвердити: люди вирізають худобу.

Причин багато. Ціна на молоко не окупує витрат. Закупівельні ціни мають бути вищими щонайменше вдвічі.

Суттєво підвищується вартість утримання худоби. Корми, витрати на заготівлю, перевезення, пальне, електроенергія – все це коштує дуже дорого. До того ж цього року через погодні умови, посуху, люди майже не заготовили сіна. Комбікорми купляти досить дорого, ціна піднялася на 30-50%.

Вагомим є і соціально-економічний чинник, який позначається на ситуації в секторі молочної тваринництва. Люди старшого покоління, які тримали корів, уже не можуть дати їм ради, а молодь не бачить перспектив у цій справі, тому й не хоче нею займатися. Тож не випадково вже є села, де взагалі нема корів, де скоро дітям будуть корову в зоопарку показувати.

