

# ОПЕРАЦІЯ «КООПЕРАЦІЯ»

УКРАЇНУ ТА ФРАНЦІЮ ПОВ'ЯЗУЄ НЕ ЛИШЕ ЛЮБОВ ДО РІЗНОМАНІТНИХ СМАКОЛИКІВ. ВАЖЛИВУ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ ОБОХ КРАЇН ВІДІГРАЄ СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО. ПРО СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ У ЦЬЙ СФЕРІ ГОВОРИЛИ УЧАСНИКИ КРУГЛОГО СТОЛУ LANDLORD

ТЕКСТ: ІРИНА ЧУХЛЄБ, МАРИНА БРИКИМОВА | ФОТО: ОЛЕКСАНДР ЛАРИЧКІН



Французи, як і будь-які інші іноземці, зачаровані нашим чорноземом. Багато французьких компаній з виробництва насіння побудували в Україні потужні підприємства, французи виробляють у нашій країні молочну продукцію, вирощують виноград та зернові, роблять вино. На українських полях працює французька сільгосптехніка. За січень–жовтень 2017 року товарообіг в аграрній та харчовій сферах між нашими країнами становив \$407,3 млн. Зокрема, найбільше експортували до Франції насіння олійних культур, олії, плодів, горіхів, меду. Але, незважаючи на успіхи у двосторонній співпраці, проблеми для французьких інвесторів все ж існують. Які перешкоди доводиться долати тим, хто наважився вкласти кошти в український аграрний сектор? Як Україні перетворитися з постачальника сировини на виробника якісної готової продукції з високою доданою

вартістю? Щоб обговорити ці та багато інших питань, директор журналу Landlord Ірина Чухлеб запросила на зустріч до ресторану «Теракота» готелю Premier Palace заступника міністра аграрної політики та продовольства України з питань європейської інтеграції Ольгу Трофімцеву, першого секретаря посольства Франції з питань сільського господарства Ніколя Перена, керівника відділу маркетингу компанії Euralis в Україні Ольгу Молокович та генерального директора компанії «Седна-Агро» Олега Ярового.

**ОЛЬГА ТРОФІМЦЕВА:** (О. Т.): ЗГІДНО ЗІ СТАТИСТИКОЮ ТОВАРООБІГ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ФРАНЦІЄЮ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НЕ НАДТО ЖВАВИЙ, ОСОБЛИВО У ПОРІВНЯННІ З ІНШИМИ КРАЇНАМИ ЄС. У ЧОМУ ПРИЧИНА? ЗА РАХУНОК ЧОГО МИ МОЖЕМО ЗБІЛЬШИТИ ІНТЕНСИВНІСТЬ

**БІЗНЕС-СТОСУНКІВ В АГРАРНІЙ, ХАРЧОВІЙ СФЕРІ?**

**НІКОЛЯ ПЕРЕН** (Н. П.): Я вважаю, що ділова активність щороку збільшується. Статистика не відображає повної картини, адже українська продукція потрапляє до Франції як напямую, так і через інші країни ЄС, що не враховується в офіційних звітах. Україна успішно експортує соняшникову олію, олійні культури, багато макухи, ріпакового та соняшникового шроту. Попитом у Франції користуються українські фрукти, ягоди, мед. Нещодавно ми з Ольгою брали участь у медовому форумі і бачили великий інтерес з боку Франції до українського меду. Та лише цього мало для збільшення товарообігу. Україна повинна працювати над своїм іміджем, просувати та популяризувати свою продукцію серед операторів європейського ринку.

Зі свого боку Україна зацікавлена у французьких технологіях, обладнанні й досвіді щодо розвитку галузі, її менеджменту, якості та безпеки продукції. Серед французьких товарів попитом користується

ОЛЕГ ЯРОВИЙ ВВАЖАЄ, ЩО НАЙЦІННІШИЙ ТОВАР В АГРОСЕКТОРІ - ЦЕ ТЕХНОЛОГІЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ

перш за все насіння соняшнику та кукурудзи, також високотехнологічні інноваційні корми для тварин. І звичайно ж продукти з високою доданою вартістю: сири, вино. Наші країни майже однаково за розміром, виробляють однакову продукцію, і нам потрібно розвивати співпрацю.

**ОЛЕГ ЯРОВИЙ** (О. Я.): Можна завезти насіння з Франції, а можна за французькою технологією виробити в Україні. Експорту-імпорту не видно, а товар є, є результат.

У 1996 році під час роботи у радгоспі я вперше зіштовхнувся із французькими технологіями. Французи, а це були компанії Euralis (тоді вона називалася «Рустика») та Kuhn, не просто дали нам своє дороге насіння і техніку. Їх консультанти розповіли, як правильно з цими технологіями працювати. Ми одразу отримали хороші результати: 31 ц/га соняшника, 88 ц/га кукурудзи. Навіть зараз це досить високі показники.

Можна продавати у будь-яку країну будь-що і лишати її сировинним придатком, а можна продавати технологію. От як раз Euralis продає технології, а не продукти, й також надає технологічну підтримку. І це найцінніше.

**ОЛЬГА МОЛОКОВИЧ** (О. М.): Компанія Euralis дійсно є успішним прикладом інвестицій в Україну. Спочатку насіння французької генетики Euralis імпортувалося в Україну у повному обсязі. Та десять років тому ми придбали насіннєвий завод у Черкаській області, і зараз 90% насіння кукурудзи та 60% соняшнику, що реалізуються на внутрішньому ринку, виробляємо саме в Україні. Інвестиції у завод становили близько 30 млн євро і вже повністю окупилися. Додатково Euralis щорічно інвестує ще близько мільйона євро у виробництво, нові пакувальні, калібрувальні лінії. Наразі наш завод на Черкащині може виробляти 400 000 мішків кукурудзи D80, 200 000 мішків соняшнику D150 і 50 000 мішків сої D125. За останні п'ять років ми подвоїли продаж насіння в Україні, а в наступні п'ять плануємо збільшити ще вдвічі.

Були проблеми лише у 2014 році, після закриття російського ринку, куди ми



EURALIS 90% НАСІННЯ КУКУРУДЗИ ТА 60% СОНЯШНИКУ, ЩО ПРОДАЮТЬСЯ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ, ВИРОБЛЯЄ В УКРАЇНІ

експортували третину виробленого в Україні насіння. Та ми змогли швидко переорієнтуватися на Білорусь, Молдову, Сербію та Казахстан. Чекаємо лише політичного рішення Єврокомісії, аби розпочати експорт виробленого в Україні насіння Euralis до країн ЄС. Наш завод пройшов технічний аудит, отримав необхідну сертифікацію. Найголовніше, що вже є попит. На завод постійно приїжджають фермери із Франції, Німеччини, Іспанії, Польщі, які особисто впевнилися у високій якості насіння Euralis українського виробництва.

**О. Т.:** МИ ТАКОЖ ЧЕКАЄМО НА ЦЕ РІШЕННЯ. З БОКУ УКРАЇНИ ВСІ ПЕРЕДУМОВИ УЖЕ ВИКОНАНІ. А ЧОМУ EURALIS ОБРАЛА САМЕ УКРАЇНУ, АБИ КУПИТИ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД? ЧИ РОЗГЛЯДАЛИСЯ ІНШІ КРАЇНИ?

**О. М.:** Були аналогічні наміри щодо Росії. Але ще з 90-х років минулого століття Euralis шукала можливості інвестувати саме в Україну, з огляду на її величезний потенціал. Тут вирощують 6 млн га соняшнику, 4,7 млн га кукурудзи. Основні культури, насіння яких виробляє Euralis, — якраз кукурудза і соняшник, вже потім ідуть соя, сорго й озимий ріпак. Приваблював компанію чорнозем, що буквально зачаровує усіх іноземців, які приїздять сюди. У Euralis розуміли, що тут можна виробляти насіння дійсно високої якості. До того ж ми завжди відзначали людський потенціал України. Бо зустрічали тут багато людей, що знаються на агрономії, вміють вирощувати насіння. Зараз ми допомагаємо їм напрацьовувати новий досвід.

Ольга Трофімцева впевнена, що Україні є що запропонувати французьським споживачам







Ніколя Перен: французькі фермери не поспішають інвестувати в Україну через проблеми, пов'язані з доступом до земельних ресурсів, орендою землі та рейдерськими атаками

У рамках власної програми Side-by-side ми надаємо українським фермерам можливість спробувати нашу продукцію ще до того, як вони вирішать, купувати її чи ні. Декілька мішків наших найновіших гібридів передаємо саме для товарних посівів. Вже третій рік поспіль ми успішно проводимо в Україні Французький день поля за підтримки посольства Франції в Україні, разом з іншими компаніями — виробником техніки Kuhn та виробником молочної продукції Danone. Щорічно цей захід відвідує до 500 українських виробників.

О. Т.: Я ДУЖЕ РАДА, ЩО EURALIS ХОЧЕ ПРОДАВАТИ НАСІННЯ, ВИРОБЛЕНЕ В УКРАЇНІ, НАЗАД В ЄС. ЯК НА МЕНЕ, ЦЕ СПРАВЖНЯ ІСТОРІЯ УСПІХУ, ЯКИХ НЕ ТАК ВЖЕ Й БАГАТО, ЯК ХОТІЛОСЯ Б. ЩО, НА ВАШ ПОГЛЯД, ЗАВАЖАЄ ІНОЗЕМЦЯМ ІНВЕСТУВАТИ В УКРАЇНУ? ЗНАЮ, ЩО ПРО ПЕРЕПОНИ ТА НЕГАТИВ МОЖНА ГОВОРИТИ ДОВГО. ТА ОБЕРІТЬ ДЕКІЛЬКА МОМЕНТІВ, ДЕ МІНАГРОПОЛІТИКИ ТА УРЯД МОГЛИ Б ПОКРАЩИТИ СИТУАЦІЮ НАЙБЛИЖЧИМ ЧАСОМ.

## «В УКРАЇНІ ВПРОВАДЖУЄТЬСЯ БАГАТО РЕФОРМ, ЩОБ ЗМЕНШИТИ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ТИСК, ЗАБЕЗПЕЧИТИ ПРОЗОРИСТІТЬ І БОРТЬБУ З КОРУПЦІЄЮ»

Н. П.: До речі, 15 французьких фермерів вже працюють в Україні. Інших стримують проблеми, пов'язані з доступом до земельних ресурсів, орендою землі, рейдерськими атаками. Не квапляться французи інвестувати й у переробну промисловість. Є в інвесторів сумніви щодо виконання контрактів, дотримання угод. Та ми бачимо, що зараз в Україні впроваджується багато реформ, щоб зменшити адміністративний тиск, забезпечити більшу прозорість і боротьбу з корупцією. О. М.: Ми навчилися працювати в тих умовах, що є. На початку 2017 року були

проблеми з насінневою інспекцією — вона не могла запрацювати три місяці, проте зараз сертифікація продукції проводиться вчасно і згідно з регламентом. Можна відзначити брак робочої сили. Але 2017 року ми розпочали освітній проєкт зі студентами НУБіП — запрошували їх на наші дні поля, проводили польові презентації. Плануємо ще зимові семінари, а вже кращих запросимо влітку на виробничу практику до нашої компанії. Отже все вирішується. Мені здається, що компанії, які досконало вивчили ситуацію, успішно долають усі перепони. О. Я.: Треба популяризувати аграрні спеціальності. Зараз у сільському господарстві переважно працюють люди, які закінчили аграрні виші за радянських часів. Я іноді виступаю з доповідями і лекціями перед студентами аграрних університетів. У відповідь на запитання «хто з вас піде працювати в сільське господарство?» руку підіймають два-три студенти — сільські професії в суспільстві не популярні. Одна з причин — українські аграрії займаються неприбутковими їм функціями. Наприклад, охороною врожаю, або захистом своїх інтересів законним шляхом

від правоохоронців, податкової та інших органів, які б мали захищати інтереси самих фермерів. Коли я вперше відвідав Канаду, у мене був культурний шок. Ми приїхали на елеватор, де не було ані паркану, ані співробітників. Уявіть, стоїть елеватор, і нема жодної людини. Запитуємо власника: «Де усі?» А він каже: «Зараз нічого не відвантажуюмо, не приймаємо, людей нема». — «А елеватор, що — порожній?» — «Ні, повний». — «І що, ніхто не охороняє?» — «Ніхто!» — «Чому?» — «Ніхто нічого не візьме».

У радянські часи не охороняли хімсклади. Взяти хімікати можна було, та куди потім подіти — ринку збуту не було. Чому фермер сьогодні охороняє свої поля? Бо у період заготівлі будь-хто може торгувати зерном за готівку. І справа не лише у тому, що держбюджет не отримує коштів. Проблема в тому, що сам фермер від цього нічого не набуває. Фактично гроші, які мала б одержати держава, кладе до своєї кишені якийсь барига. При цьому фермер прагне мати нормальний сервіс, безпеку, їздити по нормальній дорозі, водити дітей до нормальної школи. Потрібна просвітницька робота, людям треба пояснювати простими словами, що вони нічого не виграють від того, що продадуть врожай за готівку.

О. Т.: Таку роботу проводимо, але хизуватися результатами поки зарано. Сьогодні близько половини аграрного бізнесу, особливо малого, працює в тіні.

О. Я.: Аби бізнес вийшов з тіні, конче потрібен прозорий механізм оподаткування. Такий, що дозволяв би після сплати усіх необхідних платежів робити зі своїми прибутками що заманеться: інвестувати, купувати майно чи навіть виводити гроші з країни.

Покращенню ситуації сприяло б і усвідомлення того, що не варто купувати на чорному ринку несертифіковану хімію чи насіння — це не дозволить заощадити. Треба зрештою розірвати замкнене коло, пояснюючи людям, що так не можна працювати.

О. М.: Можливо, державні органи могли б більше контролювати сівозмину. Через те що сіють соняшник по соняшнику,

## ЗАРАЗ В УКРАЇНІ БЛИЗЬКО ПОЛОВИНИ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ, ОСОБЛИВО МАЛОГО, ПРАЦЮЄ В ТІНІ

особливо на південному сході країни, швидко розповсюджуються шкідники і хвороби. Цього року ми вже спостерігали вовчка в Черкаській і Полтавській областях. На Кіровоградщині він просто буяє. І хоча Euralis пропонує аграріям інноваційні гібриди соняшника, стійкі до вовчка нових агресивних рас, та ми не можемо зупинити розповсюдження цього паразита, який здатен знищити до 90% врожаю. У Західній Україні вже з'явилася діабротика (кукурудзяний жук, небезпечний шкідник кукурудзи). Тому потрібна хоча б роз'яснювальна робота контролюючих органів серед фермерів щодо сівозміни.

О. Т.: Навряд чи зараз можливо ввести державний контроль за сівозмінною та розповсюдженням хвороб. Треба думати про роз'яснювальну роботу, опосередковані механізми впливу — це дійсно велика проблема. Аграріям не вистачає горизонту мислення. Багато хто живе лише сьогодні і не замислюється, що буде на цій землі через два-три роки.

Родючість ґрунту зменшується. Очевидні речі ігноруються до останнього. О. Я.: Звичайно ж, бізнес повинен брати на себе відповідальність. Якщо заробляеш на цьому ринку, треба робити його більш прозорим. Але варто врахувати, що сьогодні 6% земель обробляють люди без спеціальної освіти, і пояснити таким господарям, як правильно впровадити технологію, важко. В Європі або Америці ніхто не дасть дозволу обробляти землю без спеціальної освіти. А у нас можна забрати свій пай та земельні ділянки близьких і вийти у категорію односібників. Дійти до кожного з них складно, проте робити це потрібно. Напевно, слід прописати на законодавчому рівні, що аграрії без спеціальної освіти повинні або здобувати її, або користуватися послугами консультантів, організувати курси при університетах.

О. Т.: МИ ЗНОВУ ПОВЕРТАЄМОСЯ ДО ПИТАННЯ КАДРІВ, ВИЩОЇ ОСВІТИ. А ЯК У ФРАНЦІЇ ДЕРЖАВА ЗАОХОЧУЄ МОЛОДЬ ПРАЦЮВАТИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ? ЯК ВИГЛЯДАЄ ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ? ЩО МИ МОГЛИ БИ ПЕРЕЙНЯТИ Й ЗАПРОВАДИТИ В УКРАЇНІ?

Н. П.: У нас є різні форми та рівні навчання: від профтехучилища до університету. Готують навіть фермерів. У Франції на



Ольга Молокович та Олег Яровий вважають головною умовою успішного розвитку українського сільського господарства обов'язкову аграрну освіту



відміну від України традиційно існують невеликі сімейні фермерські господарства, площа яких в середньому становить 60 га. Керівники фермерських господарств вивчають технології вирощування, економіку, фінанси і адміністративні питання. Ми постійно переглядаємо та оновлюємо навчальні програми, щоб вони відповідали реаліям життя, оскільки майже щодня з'являється щось нове і в технологіях, і в законодавстві.

Організуємо курси підвищення кваліфікації фермерів, ведеться велика робота між адміністрацією і виробниками. У нас є державні програми підтримки молодих фермерів, ми фінансово мотивуємо молодь їхати у село. Майже половина з тих, хто започатковують свою справу в агросекторі, не є вихідцями з села.

Щоб отримати допомогу, молодий фермер повинен спочатку здобути відповідну освіту, потім облаштувати ферму, враховуючи усі рекомендації дорадчих служб, представити бізнес-план. Є спеціальний адміністративний працівник, який оцінює, чи дійсно цей план дієвий, чи відповідає правилам.

**О. Т.: ДОРАДЧІ СЛУЖБИ У ФРАНЦІЇ КОМЕРЦІЙНІ ЧИ ДЕРЖАВНІ?**

Н. П.: Історично дорадництвом займаються аграрні палати. Спочатку вони були безкоштовними, але з часом почали

## У ФРАНЦІЇ МАЙЖЕ ПОЛОВИНА МОЛОДИХ ФЕРМЕРІВ, ЩО ЗАПОЧАТКОВУЮТЬ ВЛАСНУ СПРАВУ, НЕ Є ВИХІДЦЯМИ З СЕЛА

надавати послуги на платній основі. Зараз на 50% їх фінансує держава, а 50% сплачують виробники. Та дорадчі служби для молодих фермерів майже безкоштовні. Працюючи фермери користуються послугами аграрних палат, для отримання додаткових порад вони звертаються до комерційних дорадчих служб. Іноді фермери об'єднуються, щоб спільно оплатити послуги експерта, який приїде і допоможе їм розв'язати проблему. Іноді таких експертів своїм членам надає кооператив. Є багато різних форм.

О. Я.: При здобуванні освіти треба враховувати такий фактор, як спадковість. Якщо у мене батько фермер і я з п'яти років бачу весь процес виробництва, мені лишається лише трошки пояснити. А якщо я ніколи цим не займався, мене треба вчити заново. Коли я працював у радгоспі і до мене потрапляв молодий механізатор, в якого батько

був механізатором, то він на голову був вищий від механізатора, який просто закінчив училище. Та ми втратили навіть цю спадковість. Сьогодні фермери направляють своїх дітей не до аграрних вузів, а до університету МВС бо бачать, що начальник податкової живе краще, ніж вони, — платники податків. Раніше у нас була гарна виробнича практика. Я виконував обов'язки усіх працівників, якими згодом став керувати: вибирав картоплю, сапав буряки, був сівачем, трактористом, комбайнером, працював на току. Та учоспи, що існували при університетах, ліквідували. Отже, про яку підготовку кадрів взагалі може йтися? От і доводиться компаніям самостійно готувати спеціалістів.

**О. Т.: НЕЗВАЖАЮЧИ НА УСІ ПЕРЕШКОДИ ТА ВІДМІННОСТІ МЕНТАЛІТЕТУ, ЗНАЄМО, ЩО І EURALIS, І ПОСОЛЬСТВО ФРАНЦІЇ СПРИЯЮТЬ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ. РОЗКАЖІТЬ ПРО ЦЕЙ ДОСВІД.**

О. М.: Кооперативна група Euralis була створена у Франції ще у 1936 році, її акціями володіють 12 000 фермерів. У нас дуже багатий досвід вирощування насіння, його викупу в аграріїв, зберігання, доробки та експорту в інші країни світу. Нещодавно я подорожувала з комерційною командою агрохолдингу Kernel до мартинської компанії Euralis на південному

заході Франції. Їх дуже зацікавила логістика врожаю від поля до експорту в інші країни, побудована в кооперативі Euralis. Із багатьма партнерами ми обговорювали досвід кооперативів та їх впровадження в Україні. Зрештою Олег наважився на створення кооперативу у Кіровоградській області на 90 000 га землі. Маємо надію, що інші компанії — виробники французької продукції, як, наприклад, наш технічний партнер Kuhn, також підтримають ідею створення кооперативу. О. Я.: Група сільгоспвиробників у Новоархангельському районі вирішила об'єднатися навколо захисту своїх бізнес-інтересів. Я запропонував їм додатково утворити кооператив, для розширення можливих функцій і виконуваних задач. Euralis активно підтримала нас і охоче поділилася досвідом об'єднання навколо низки бізнес-ідей: від логістики і продажу зібраного врожаю до роботи з різними небанківськими або банківськими, факторинговими інструментами.

Н. П.: Ми намагаємося допомогти львівським фермерам об'єднатися у кооператив, що спеціалізується на вирощуванні квасолі. Це дасть їм можливість не лише популяризувати свою продукцію, а й продавати її дорожче. Вже є клієнти, готові купувати за цінами вище ринкових, але за умови, що будуть організовані транзакції, що вони об'єднуються і створюють технічні умови, яких будуть дотримуватися. Але проблема в тому, що самі виробники не хочуть брати на себе відповідальність — вони бояться об'єднуватися, бояться адміністративних вимог. Ми вже взагалі хвилюємося за долю цього проекту. Виявляється, ми від них вимагаємо нової діяльності, до якої вони не звикли. Це не просто вирощування продукції в господарстві, їм потрібно займатися комерціалізацією, і вони до цього не готові.

**О. Т.: ЯКІ НІШІ, НА ВАШУ ДУМКУ, МОЖУТЬ ЗАЙНЯТИ НА ФРАНЦУЗЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНСЬКІ ПРОДУКТИ ХАРЧУВАННЯ? АДЖЕ ВІДОМО, ЩО ФРАНЦУЗЬКИЙ СПОЖИВАЧ — ОДИН ІЗ НАЙВИБАГЛИВІШИХ У СВІТІ ЩОДО ЯКОСТІ ТА РІЗНОМАНІТТЯ. ЩО З УКРАЇНСЬКИХ ПРОДУКТІВ МОГЛО БИ ЙОГО ЗАЦІКАВИТИ НА ПОЛИЦЯХ СУПЕРМАРКЕТУ?**

Н. П.: Не тільки самі українські фрукти та ягоди мають великий потенціал. Перероблені у вигляді джемів та соків




На думку Ольги Молокович, популяризації українських продуктів серед іноземців та залученню інвестицій допоможе аграрний туризм

вони б дуже сподобалися французам. Думаю, буде попит і на продукти, які передають українські смаки, щось традиційне. Але для цього потрібно, щоб люди знали специфіку української кухні. Вам треба популяризувати місцеві специфічні продукти.

О. М.: Тут може стати у пригоді і розвиток туристичної галузі. Поки що Euralis самостійно організовує тури Україною для керівництва та фермерів з інших європейських країн, де представлена Euralis, запрошує їх на дні поля, привозить у господарства. Там господарі хваляться досягненнями на полях. Наприклад, минулорічний урожай з гібриду кукурудзи Euralis ЕС Метод Закарпатської області досяг 145,8 ц/га, чим здивував навіть французів. Звичайно, кожен господар намагається пригостити іноземців чимось смачненьким, будь то борщ, вареники, мед чи домашнє вино. Впевнена, що розвиток туристичної галузі допоможе і інвестиціям.

Н. П.: Україна повинна перетворитися з постачальника сировини на постачальника якісної переробленої продукції. Імідж країни, що експортує багато якісної сировини, повинен у цьому допомогти.

## ЗА ПРОГРАМОЮ SIDE-BY-SIDE УКРАЇНСЬКІ ФЕРМЕРИ МОЖУТЬ СПРОБУВАТИ ПРОДУКЦІЮ EURALIS ЩЕ ДО ТОГО, ЯК ВИРІШАТЬ ЇЇ КУПИТИ

Український споживач має до продукції ті самі вимоги, що й європейський. Ви могли б організувати день України на французькому гуртовому ринку Rungis, зробити дегустацію українських продуктів і познайомити з ними французьких споживачів. Треба визначити підприємства, здатні надати свою продукцію, забезпечити їм усі умови. Я готовий допомогти вам реалізувати цей проект. О. Т.: Дуже вчасна пропозиція, що цілком співпадає з нашим баченням. У міністерстві теж зараз працюємо саме над такими конкретними проектами просування українських продуктів харчування, готових для збуту. Однією з пропозицій було саме проведення днів або тижнів України в європейських мережах супермаркетів. Тому давайте працювати. 



Ольга Трофімцева готова працювати над конкретними проектами просування українських продуктів харчування на зовнішній ринок