

# За мясо обидно

Наталья АЛЕКСАНДРОВА

Прошедший в Минске мясной бизнес-форум хотя и не собрал большого количества участников, все же обозначил немало проблем, накопившихся в белорусской промышленности. Увеличение закупочных цен на сырье, снижение покупательской способности, как следствие, крен в сторону более дешевого куриного мяса и рост складских запасов премиального мяса, поведение торговли — все это заставляет задуматься, что делать. Плыть по течению или выстроить свою стратегию и действовать решительно? Работать, думая стратегически, безусловно, хороший совет. Однако нельзя забывать, что большинство предприятий — государственные. У чиновничьего аппарата свой стиль плавания, а у производителей — свой. Синхронно не получается.

## ЭКСПОРТ И ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Белорусский рынок слишком маленький для поглощения объемов мясного производства. Поэтому мясная переработка экспортно ориентированная. Однако многие производители выражают серьезную обеспокоенность ростом складских запасов мяса, которое они не могут продать на внешнем рынке из-за высокой стоимости. Белорусское охлажденное мясо весьма дорогое, а замороженное также не выдерживает конкуренции с сырьем, поступающим из Латинской Америки. Кроме того, как отметил Андрей Пилипук (РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»), экспортный российский рынок, являющийся для белорусов основным, сокращается, так как РФ проводит политику национальной продовольственной безопасности, главная задача которой — поддержка своих производителей.

Сегодня Беларусь из всей поставляемой за рубеж мясной продукции почти 80 % экспорти-

рует в виде сырого мяса. Помимо российского рынка, многие производители обратили внимание на рынок Казахстана. В рамках Таможенного союза торговля максимально упростится, уверяет участвовавший в форуме заместитель начальника отдела переработки продукции животноводства Павел Янов.

В своем выступлении он подробно остановился на вопросе технического регулирования. В настоящее время согласовывается техрегламент о безопасности мяса и мясopодуKтов. По отдельным вопросам позиции России, Казахстана и Беларуси существенно разнятся. Так, в РФ действует стандартизация на конкретные наименования колбас. Например, введен стандарт на «Докторскую» колбасу. И свои нормативы РФ собираются вводить как межгосударственные. Если это произойдет, то белорусских производителей ждет большая проблема, так как все нормативные документы РФ придется покупать, а это немалые деньги. Если придем к общим нормам на мясо, то и тут нам придется поработать. Ведь сегодня белорусская свинина, относящаяся к первой категории, в РФ не проходит и по второй. Придется менять все, начиная от откорма и заканчивая поголовьем. Наши животноводы пока, к сожалению, к этому не готовы.

В РФ разработан свой ГОСТ Р на говядину, вступающий в силу с 1 января 2013 года. Никаких межгосударственных согласований с Беларусью по этому документу не проводилось. Он также может быть введен как межгосударственный. «Стандарт хороший, он нас устраивает, однако у производителей будут проблемы», — отметил П. Янов. По его словам, другие требования, в частности к предприятиям, начиная от безопасности и заканчивая территорией, в Беларуси достаточно жесткие. Техрегламент ТС однозначно направлен на по-

слабление давно выполняемых белорусскими мясопереработчиками ветеринарных и санитарных норм.

## МЯСНОЙ СОЮЗ

Поднятие закупочных цен на мясо на 20 % и лишь на 5 % на готовую продукцию создало переработчикам сложные условия. Многие уже ушли в убытки и прогнозируют их рост в дальнейшем. Ухудшились сроки расчетов с сельхозпроизводителями. Все эти проблемы известны отраслевому министерству. Трудно бороться в одиночку. Как правило, союзы создаются в какой-то критичный момент. Консолидация сил, по сути, должна дать свой результат.

Тема создания мясного союза муссируется давно. Сейчас в каждой области выдвинуты лидеры. Такая структура, безусловно, — шаг к прогрессу. И продиктован он примером России. Ведь там таких союзов много. Однако наши производители, принципиально не возражающие против союза, не питают иллюзий. Конечно же, нужен лидер, вхожий в кабинеты министерства и Совмина. Но руководители предприятий сомневаются в эффективности такой организации. Если к мнению директоров министерство не прислушивается сейчас, то вряд ли ситуация изменится с появлением новой структуры. Ведь по большому счету, свободы действий от этого не прибавится. По сути, сегодня министерство одним решением рекомендует отпускные цены на продукцию, а другим — требует обязательного его исполнения.

В такой ситуации производители резонно задают вопрос: о чем говорить с российскими партнерами, если нет никаких полномочий по снижению цены? А если кто-то вдруг возьмет на себя такой риск, то завтра же будет отчитываться перед контролирующими органами за упущенную выгоду.

## ПОДВОДНОЕ ТЕЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ

Как было замечено на форуме, частный бизнес хотя и маленький, но более понятный и адекватный. У него меньше расходов и не возникает таких проблем. Государственному производителю теперь нужно буквально «перевернуть» свой ассортимент готовой продукции, чтобы получить от этого больший доход на внутреннем рынке. Это крайне тяжело, потому что покупательский спрос падает. Серьезным подводным течением можно считать и поведение торговли.

Как заявил выступавший на форуме начальник отдела развития СТМ ООО «Евроторг» Валерий Савицкий, с отдельными предприятиями уже заключены долгосрочные договоры о продажах под торговой маркой сети. Кроме того, торговле становится неинтересно иметь большой ассортимент, к примеру, «Докторской» колбасы, в то время как хорошо покупаются лишь два вида. Поэтому все идет к тому, что крупные сети будут проводить тендеры по выбору поставщиков продукции. Это обострит внутреннюю конкуренцию. И если условия сетей не устраивают производителей, то белорусская колбаса может исчезнуть с полок. Их заполнит продукция российских, польских производителей.

«Это жизнь, конкуренция, тенденции, которые стратегически отечественные производители пока не видят, — полагает генеральный директор Центра стратегического развития «Маркетинговые системы» Анатолий Акантинов. — Придется выбирать для себя схему и договариваться». При этом эксперт рассказал о случившемся в свое время конфликте с сетями молочников во Франции. В результате молочники подъезжали к гипермаркетам и отдавали молоко бесплатно. Сторонам пришлось-таки сесть за стол переговоров. **ВУ**