

Корень дохода

Фермер Валерий Шнигир уже больше десяти лет занимается хлопотным делом — выращиванием лекарственных трав. Его новгородское хозяйство “Арника горная” известно многим:

— Конечно, я получаю удовлетворение от работы, но иногда жалею, что связался с травами. Например, пшеница или кукуруза всегда востребованы на рынке и не нуждаются в особом уходе. А трава требует нескольких прополок. Ее нужно помыть, просушить, довести до нужной кондиции, измельчить. И все ручками. Стараемся механизировать все процессы, приобрели косилку, измельчитель, но современное оборудование стоит больших денег (до 200 тысяч евро). А еще можно вырастить корень валерианы, собрать урожай, но нарушить технологию, и такое сырье никто не возьмет.



Фермер выращивает на 200 гектарах более 20 видов лечебных и пряных трав (мелисса, мята, шалфей, котовник, иссоп, кориандр и другие), имеет рентабельность около 15—20 процентов. Говорит, что жить можно. Его продукцию покупают наши предприятия. Интерес проявляют поляки и россияне. Но они просят объемы в 20—30 тонн, чтобы окупить транспортные расходы. А на такие объемы выйти непросто. Не все зависит только от желания и трудолюбия фермера.

Из 22 хозяйств, которые выращивают лекарственные травы, 14 — являются

фермерскими. И во многом от них зависит, насколько успешно в Беларуси будет развиваться данная отрасль. Однако по-прежнему самым крупным производителем (около 50 процентов от общего объема) является КСУП “Совхоз “Большое Можейково”.

Больше всего у нас заготавливают корня валерианы, затем следует ромашка, пустырник, ноготки и так далее — всего более полусотни видов растений. В прошлом году хозяйствами было собрано полтысячи тонн сырья. Еще почти 300 тонн принесло на заготовительные пункты население.

Переработкой сырья в республике занимается девять больших и малых предприятий.

Много видов трав, в том числе тех, которые произрастают у нас, мы закупаем за границей. Ввозим лекарственных трав больше, чем вывозим (в сумме это около пяти миллионов долларов), в то время как Польша имеет на экспорте более 30 миллионов долларов. Причем у нас порой складывается парадоксальная ситуация: перерабатывающие предприятия завозят из-за рубежа ту же валериану, когда своей в достатке. Хозяйства готовы к заключению долгосрочных договоров с переработчиками...

“Лекарственное растениеводство у нас требует более пристального внимания, — считает заместитель директора по науке Института защиты растений Елена

Якимович.— Научно-исследовательские проекты слабо финансируются, комплексные технологии разрабатываются недостаточно активно, слабо ведется селекционная и семеноводческая работа”. Вместе с тем научно-исследовательскими учреждениями разрабатываются проекты, которые реализуются в хозяйствах “Совхоз “Большое Можейково”, “Калина”, “Арника горная”.

Выращивание травы требует ручного труда: от трех до шести прополок, сбор цветков вручную. А если это огромное поле в несколько десятков гектаров? Этим летом в “Большом Можейково” цветки календулы распустились в самую жару. Часть урожая, которую не успели убрать, пришлось оставить на семена.

Из общего объема лекарств фитопрепараты у нас составляют всего около двух с половиной процентов. В Германии — десять процентов. Из года в год потребление натуральных препаратов растет, поскольку они мягко действуют на организм (без побочных эффектов), не вызывают аллергии.

Доля своих лекарственных трав на нашем рынке составляет примерно 60 процентов. Но это не повод для успокоения. В наиболее перспективном сегменте — фиточаи и БАДы — продукция преимущественно российская, украинская, чешская. Маркетинг — великое дело. Охотнее покупают не просто фасованную траву, а сбор со звучным названием “Стройняшка”, “Антистрессовый для офиса”. Кое-чему учимся и мы. Но пока очень медленно. Есть у “Биотеста” фиточаи “Засыпашка”, “Женский секрет”, “Рецепт молодости”. Но выбор-то небольшой.

Фермер Владимир Римша говорит, что у него есть иммуноукрепляющий чай “ФитоГор”. Однако аптеки не активно его берут. “Приходиться отправлять в Россию”, — откровенно говорит фермер-ученый.

Сдерживают появление новых отечественных сборов все более жесткие фармацевтические требования. “Травники” в сердцах восклицают: увеличиваются бюрократические процедуры, дорожает экспертиза документации, проведение анализов. В итоге — сокращается выпуск препаратов. Каждые пять лет необходимо производить государственную перерегистрацию каждого государственного средства, добавляют на предприятии “Калина”, что требует больших денежных затрат, а также времени и сил (в России для оптимизации производства медикаментов данную перерегистрацию отменили).

Что касается дикоросов, то их в 80-е годы прошлого века заготавливалось в три раза больше, чем сейчас: тысяча тонн против 290 (по итогам прошлого года).

Почему стали меньше сдавать? Вероятно, из-за небольшого количества заготовительных пунктов (аптеки перестали принимать), а также отсутствия у людей уверенности, что собранное непременно примут. Можно ведь засушить зверобоя, а окажется, что он уже не нужен.

Но при дальнейшем развитии рынка лекарственных трав он для многих может стать прибыльным. Достаточно просчитать возможный заработок от сдачи корня одуванчика. За час его можно накопать около 20 килограммов. После усушки он теряет в весе в четыре раза — остается пять кило. Один килограмм стоит около трех долларов. Получается, что можно заработать 15 долларов за час работы.

Если в месяц работать 20 дней по четыре часа, то это доход в 1200 “зеленых”. Пусть даже с учетом дороги, экспертизы, плохой погоды сумма будет меньше, допустим, 800 долларов, все равно это неплохая прибавка к зарплате.

Кстати, один килограмм крапивы и хвоща в сухом виде стоит 60 тысяч рублей, зверобоя — 50 тысяч.

Чтобы лекарственные травы приносили прибыль, необходимо организовать пункты приема, вкладывать немалые деньги в научные разработки и современное оборудование, организовывать производства на местах. Все затраты, пусть не сразу, но обязательно окупятся: рентабельность на лекарственных травах может быть в пять раз выше, чем на традиционных сельхозкультурах. Чем не рецепт для оздоровления экономики?

Мнения

Иван Дорошкевич, доцент Гродненского аграрного университета:

— Выращивать лекарственные травы дело непростое. Доход сейчас получает тот, кто смог наладить полный производственный цикл — от выращивания до глубокой переработки и реализации. Важно стремиться максимально удовлетворять потребности покупателя по ассортименту и цене. Думаю, что процент присутствия на рынке фитопрепаратов (особенно содержащих экстракты, вытяжки из трав) будет только расти. Например, мало кто знает, что в основе препарата “Простамол Уно” (популярного лекарства от аденомы простаты) — экстракт плодов пальмы ползучей, а привычные “Септолете” содержат масло листьев мяты перечной, эвкалипта, экстракт тимьяна

Александр Веевник, заместитель директора по научной и инновационной работе ГНУ “Центральный ботанический сад”

— Перспективы развития лекарственного растениеводства у нас не кажутся мне радужными. Внутренний рынок очень маленький, потребности переработчиков небольшие. Приведу пример. На одном из наших заводов имеется оборудование для получения экстрактов растений, которое в сущности простаивает, потому что нам не нужно столько экстракта. Надо выходить на зарубежные рынки. Это тоже сложно, поскольку нужно предлагать качественное сырье, без примесей, упакованное, брикетированное. А для этого нужно соответствующее оборудование.

Светлана Девяткова