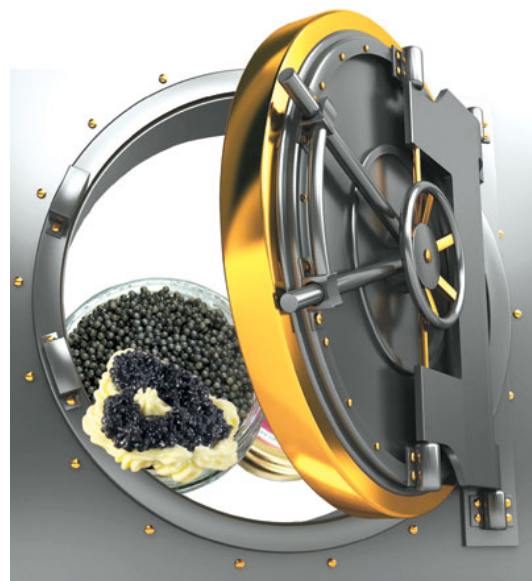


## Хозяйствам только хлеб, а банку - масло с икрой?

В белорусских реках и озерах водится около 20 промысловых видов рыб, но на ценные породы приходится менее одного процента улова.

В прошлом году выращено около 300 тонн лососевых и осетровых. Ежегодно в республику завозится от 4,5 до 6,5 тысячи тонн ценных видов пресноводных на десятки миллионов долларов. Самая брендовая в мире рыба форель составляет около 70 процентов этого объема. Большое водное поле для импортозамещения. Госпрограмма развития рыбохозяйственной деятельности предусматривает получить уже в 2015 году с отечественной «голубой нивы» до 3,6 тысячи тонн лососевых и осетровых. В такую цифру верится слабо, тем более что выращивать рыбу нужно в специализированных искусственных водоемах. Их строительство обходится недешево, да и отрасль переживает сейчас далеко не лучшие времена.



### Удержаться на плаву

По данным Белстата, в первом полугодии удельный вес убыточных организаций составил 68,4 процента. С прошлого года эта цифра выросла на 10 процентов.

По мнению заместителя директора Института рыбного хозяйства НАН Беларуси Владимира Костоусова, низкая рентабельность — следствие того, что формирование цен на корма и на рыбу находится в разбалансированном состоянии. Они установлены без учета затрат хозяйств. — Расходы идут на выращивание посадочного материала, на содержание, зарплату, энергию, транспорт. Только к концу второго года получаем товарную рыбу. В северных областях этот период доходит до трех лет, то есть в себестоимость закладывается еще один год выращивания.

По словам ученого, 50 процентов от цены рыбы — это стоимость кормов. Зерно созревает летом, а рыбу надо кормить начиная с мая. Чем выше цена комбикорма, тем выше стоимость рыбы. На выращивание одной особи расходуется около трех килограммов комбикорма за сезон. А он сегодня стоит до 3,2 миллиона рублей за тонну. Вторую половину составляют посадочный материал, энергозатраты, накладные и заводские расходы. Вот и получается, что хозяйства зачастую работают себе в убыток, стараясь удержать цену.

Еще одну причину невысокой рентабельности отрасли назвал начальник отдела рыбного хозяйства ГО «Белводхоз» Виталий Пономаренко:

— Дело в том, что качественный отечественный продукт потребляют недостаточно. Население отдаст предпочтение морской рыбе, хотя наша по ряду параметров намного полезнее и вкуснее. Но покупатель должен иметь право выбора. Поэтому и такое внимание ценным видам.

Заметим, что даже страны, имеющие выход в море, стремятся больше развивать именно рыбоводство. Скажем, Норвегия, имея основные прибыли от экспорта нефти, смогла провести существенную перестройку рыбохозяйственной деятельности. Только за счет искусственного разведения семги и форели рыбоводство по объемам превзошло производство мяса. А в денежном выражении отрасль занимает второе место в структуре экспорта, уступая лишь нефтегазовой отрасли экономики. Беларусь

вряд ли станет второй Норвегией по выращиванию чешуйчатых, нельзя сравнивать условия двух стран. Но до уровня ряда европейских стран мы подтянуться можем.

## Невеселая арифметика

Первые результаты уже есть. С выращенной в Беларуси форелью хозяйства выходят даже на зарубежные рынки. Рыбопитомник в Горках, например, поставляет посадочный материал в Карелию. 100 тонн товарной форели ежегодно получают на базе рыбопитомника «Богушевский» УП «Лиознеское ПМС».

В Минской области к завершению подходит проект по строительству товарного форелевого хозяйства ОАО «Альба» на реке Сула в Столбцовском районе.

Производство предусматривает современные системы по выращиванию ценной рыбы, подготовке и очистке воды. Здесь пробурена скважина глубиной в 68 метров, рядом и чистая река. Это уже плюс — экономия на прокладке сетей. Построены два бассейна, каждый рассчитан на 75 тонн. Освоен 41 миллиард рублей, производство готово на 85 процентов. Но вновь все уперлось в финансы.

Свое видение проблемы у директора хозяйства Михаила Трусевича:

— Банк развития выделил нам льготный кредит на 17 лет. Условия, прямо скажем, неплохие. Но они уже сейчас требуют проценты за выплату основного долга. Первую продукцию мы планировали получить в апреле будущего года, тогда и деньги появятся на счету. Тем более экономически все просчитали. Получается, что предприятие еще не заработало, а банк уже забирает нашу прибыль.

В хозяйстве рассчитывали на вполне европейскую рентабельность — не ниже 30 процентов. Но даже с такими доходами выплачивать кредиты весьма сложно. В свою очередь, производство элитной рыбы требует больших затрат. Главное — у нас нет собственного производства кормов. А форели необходимо специальное высокобелковое питание. Килограмм такого корма стоит сейчас два евро. Недешевый и посадочный материал, средства на который, возможно, придется отдать финансистам.

## Силенок пока не хватает

Не секрет, проблемы отдельно взятого хозяйства ставят под угрозу срыва выполнение всей госпрограммы. Вопросов пока предостаточно, в том числе и по организации переработки рыбной продукции. Сейчас работает семь таких цехов. Так, в рыбокомбинате «Любань», разместившемся в пойме реки Оресса, готовят рыбу холодного копчения, вяленую, филе, даже шашлык на хребте, всего более 20 наименований вкуснейшей продукции.

Практически готов здесь и цех по производству рыбных консервов. Но сейчас работы заморожены. Банк развития прекратил кредитование объекта, хотя хозяйство регулярно рассчитывалось по кредитам. По словам директора Сергея Макаренко, причина — в задолженности одной из сельхозорганизаций Любанского района. Как говорится, с больной головы на здоровую. С официальным письмом к руководству финансового учреждения обратился директор ГО «Белводхоз» Анатолий Булыня. Подвижек пока не наблюдается.

Конечно, рассчитывать лучше на свои возможности. Но силенок у наших рыбхозов пока не хватает, хотя и «ласты склеивать» они не собираются. Хорошо известен в республике бренд «Карпыч» рыбхоза «Красная Слобода» Солигорского района. Новый директор хозяйства Юрий Тишкевич активно взялся за обновление прудов, зимников, сортировочного пункта. Особое внимание цеху переработки, где также намечается реконструкция. Рядом с административным корпусом — фирменный

магазин с продукцией цеха переработки. Уродило нынче свое зерно, которое используют на корм, и в эту путину в сети идут в основном элитный карп и толстолобик.

Рыба — продукция деликатная, ее надо не только вырастить, но и вовремя продать. Более 70 процентов рыбы реализуется сейчас через выездную торговлю самими рыбоводными организациями во время ярмарок, с машин в оживленных местах крупных населенных пунктов, все чаще в последнее время и в агрогородках. В осенний сезон ежедневно по республике курсируют более 200 единиц специальной техники с надписью «Живая рыба». Свой автопарк сейчас имеет каждое хозяйство.

— Из производственного предприятия мы превращаемся в торговое, — сетует Юрий Тишкевич. — Но именно такая формула работы позволяет выживать и получать хоть какую-то прибыль.

### Хвост из аквариума дороже

Надо признать, что живой продукт для торговли — лишние хлопоты. Продать бутылку водки куда проще. Аквариум периодически необходимо чистить, менять воду, да и всегда есть риск, что рыбка, так и не дождавшись своего покупателя, всплывет брюхом кверху. Если не удастся ее быстро реализовать, придется подсчитывать убытки. Кстати, попав в аквариум, рыба дорожает сразу на величину торговой надбавки — на 15—25 процентов.

Торговля в свою очередь предъявляет претензии хозяйствам. Прежде всего нарекания вызывают цена и ассортимент. Покупателю поднадоел карп, и ему хочется попробовать какой-нибудь другой рыбы. Свежая щука, амур, ценные виды рыбы попадают на прилавки редко и в небольших объемах. По мнению представителей торговых организаций, именно они могут быть востребованы.

Думаю, не помогут белорусским рыбхозам и российские продовольственные санкции. В этом году, по оценке специалистов «Белводхоза», на внутреннем рынке будет реализовано 15—16 тысяч тонн рыбы. Плюс около 800 тысяч тонн собираются поставить на экспорт, в основном в Москву и Санкт-Петербург. Теоретически они готовы купить белорусского карпа в любом объеме, но при этом диктуют цену, которая либо на пределе себестоимости, либо ниже. Такое мы уже проходили.

А пока специализированные хозяйства сами идут навстречу потребителю. Постоянно проводятся ярмарки — продажи в столице, областных и районных центрах Беларуси. Причем реализуется продукция без всяких торговых надбавок. Разница в цене может доходить до десяти тысяч рублей. Эта добрая традиция будет продолжена и нынче.

Александр Шевко