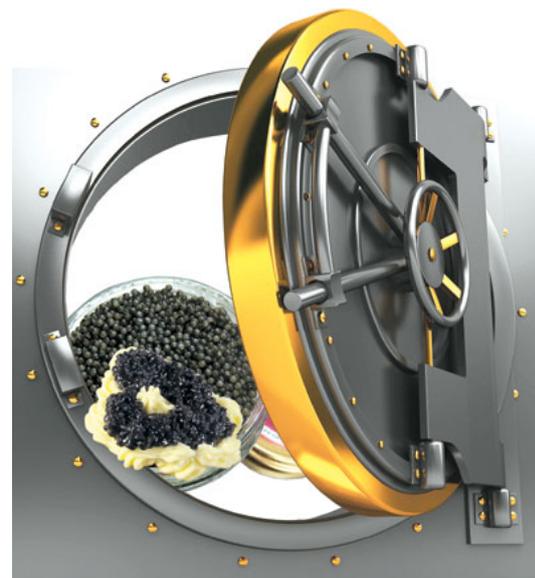


Хозяйствам только хлеб, а банку - масло с икрой?

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 отдает 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 «Богусhevский» 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