

Бизнес план рыбного хозяйства

Рыбное хозяйство – сколько можно заработать?

Большинство предпринимателей – мужчины. Большинство мужчин любят рыбалку. Выходит, свое рыбоводческое хозяйство – бизнес мечты. Так ли это в реальности? Какую рыбу лучше разводить в российских условиях, и каковы секреты этого дела?

Большинство предпринимателей – мужчины. Большинство мужчин любят рыбалку. И если продолжать этот логический ряд, то свое рыбоводческое хозяйство – это бизнес мечты. Так ли это в реальности? Какую рыбу лучше разводить в российских условиях и каковы секреты этого дела? Рассказывает директор самого крупного в Московской области Бисеровского рыбокомбината Андрей Семенов

Что выгоднее – карп или форель?

Тому, кто решится начать свое «рыбное» дело, прежде всего необходимо определиться – какую рыбу он будет разводить. Выбирать придется одно – либо карпа, либо форель. Только эти два вида рыб хорошо растут и пользуются постоянным спросом у покупателей. Собственно, именно от этого выбора и будет зависеть технология работы хозяйства.

Конечно, если позволяют возможности, можно заняться и карпом, и форелью, и много чем еще – например, как мы. Ежегодно наше хозяйство продает порядка 1000 тонн живой рыбы, из которых только 500-600 тонн мы выращиваем непосредственно в Подмосковье – остальное завозим для передержки и последующей продажи из прочих рыбхозов. Кроме того, мы разводим рыбу на арендованных водоемах в южных регионах, устраиваем платную рыбалку, занимаемся рыбопереработкой – копчением, консервированием и пр. Но начинающему рыбоводу такие масштабы, конечно же, недоступны.

Проще всего выращивать карпа. Он живуч, неприхотлив, ему подходит большинство водоемов. Чтобы понять технологию разведения карпа, не нужно заканчивать Тимирязевскую академию по специальности «Рыбоводство», достаточно почитать учебники. Но на рынке, при практически таких же затратах, почти в три раза дороже стоит капризная и чувствительная форель. Правда, в этом случае без найма квалифицированного специалиста-рыбовода уже не обойтись: тут необходимы и опыт, и образование.

В этом сезоне на московском рынке сложились очень низкие оптовые цены на живую рыбу. Форель с прошлого года подешевела со 175 до 140 рублей за килограмм, килограмм карпа стоит 50-63 рубля. Тем не менее, бизнес продолжает оставаться прибыльным. Рентабельность нашего комбината составляет сегодня 8-9%. Впрочем, у среднего фермера, которому не приходится оплачивать содержание такой огромной инфраструктуры, как наша, норма прибыли может быть еще выше. Этот бизнес привлекателен и тем, что в этом году сельхозпредприятия, к которым относятся все рыбхозы, перешли на единый сельхозналог. Теперь мы платим государству всего 6% с дохода, уменьшенного на расходы, освободившись от НДС, налога на прибыль, единого социального налога и налога на имущество.

Где рыбе «климат»?

Здоровье и прирост рыбы определяют два главных фактора – температура воды и насыщенность ее кислородом. Помимо этого, важно состояние всей биологической системы водоема, кислотность (рН) и много чего еще. Определить, пригоден ли

арендованный вами пруд для рыбоводства, под силу только специалистам. Поэтому, прежде чем зарыблять водоем, я советую сделать так называемое «рыбоводно-биологическое обоснование». Желательно проводить это обследование несколько раз в год – летом, зимой, весной, осенью. В Подмоскowie для этого лучше всего привлечь специалистов НИИ рыбоводства из города Дмитрова Московской области. Можно обратиться за консультациями и к нам. На Бисеровский комбинат регулярно приезжают желающие заняться рыбоводным бизнесом, и наши специалисты дают квалифицированные советы.

Для форели оптимальная температура воды 16-19 градусов по Цельсию, если же пруд прогреется до 24 – рыба окажется на грани гибели и уж точно перестанет кормиться. Мы, например, содержим форель в карьере глубиной 15 метров, поскольку уже на глубине четырех метров температура воды даже в летнюю жару никогда не поднимается выше 16 градусов. Именно поэтому многие форелевые хозяйства устроены на холодных проточных реках или осуществляют водозабор из рек или артезианских скважин.

При разведении карпа все намного проще. Главное, чтобы пруд не был загрязнен нефтепродуктами, навозными стоками и разлагающейся органикой, и желательно – хорошо прогрелся (оптимальная температура для него – 24-25 градусов). Глубина его может быть небольшой – до 1,5-1,8 метра. На этой глубине наиболее активно развивается естественная кормовая база.

Вся Россия поделена на зоны рыбоводства. Московская область относится к первой и второй зонам. Южные регионы – например, Краснодарский и Ставропольский край – к пятой-шестой. В них разводить рыбу гораздо более рентабельно, так как вегетативный период, в течение которого она активно кормится и растет, более продолжительный. Именно поэтому с некоторых пор мы начали арендовать пруды в Ростовской области. Хотя, если всю технологию построить грамотно, а также подобрать подходящий водоем, то бизнес можно сделать вполне рентабельным и в средней полосе.

Пруда площадью в 5 га хватает для производства 10 тонн карпа. Интересно, что чем больше водоем, тем проще разводить в нем рыбу. Небольшой водоем тяжело эксплуатировать, потому что он быстро остывает и быстро прогревается и в нем напряженный гидрохимический режим. В большом водоеме температурный режим более ровный, что благоприятно для всех рыб.

Желательно, чтобы карповый пруд был спускным: это существенно облегчит процесс отлова по осени. Для этого можно построить плотину, если, например, водоем образован путем запруживания реки.

Многие ошибочно считают, что достаточно запустить рыбу в водоем, она сама вырастет, после ее нужно только изловить и продать. Ничего подобного! Рыбоводство – сложный и весьма рискованный бизнес. Ведь вы имеете дело с «живым продуктом», с которым в любой момент может произойти все что угодно.

Усиленное питание

Основная статья расходов каждого рыбного хозяйства – корма. На них приходится 50-60% всех затрат. Конечно, можно запустить карпа в пруд и ждать, пока он вырастет, кормясь на естественной базе. Но ждать придется слишком долго. При этом с 1 га водной поверхности можно будет получить не более 120 кг рыбы. Мы же умудряемся получить с одного гектара 22 центнера карпа, потому что выращиваем рыбу высокоинтенсивным

методом. Его основные составляющие – высокая плотность посадки плюс использование с кормушек «Рефлекс» высокобелковых питательных кормов с содержанием протеина не менее 26-28% и жира – 5-7%. Они наиболее эффективны, хотя стоят дороже обычного комбикорма на 20%. А средняя цена корма для карпа – 7-8 рублей за килограмм.

Кормить форель сложнее: для нее приходится закупать качественные немецкие корма, стоящие 0,7-1 евро за килограмм. У нас экструдированные корма подобного уровня производит только один завод в Сергиевом Посаде. Но мы пока предпочитаем проверенные импортные. Если же для форели закупить дешевый комбикорм, то у нее будет белое мясо. Потребитель же привык к красному. А его можно получить, только используя специальные кормовые добавки – картиноиды, получаемые из криля.

Существенная разница в цене карповых и форелевых кормов нивелируется количеством корма, который необходим для их откорма, и конечной ценой реализации. Затратив всего 1 кг корма на форель, можно получить прирост веса рыбы почти в тот же килограмм. В килограмм же привеса карпа придется вбухать почти 3,5-4 кг корма. Поэтому в конечном итоге затраты на корм для выращивания одного килограмма карпа составляют 26 рублей, а для форели – лишь немногим больше.

При кормлении рыбы главное – знать меру. Если всыпать корма слишком много – рыба съест не все, зато гидрохимический режим водоема может измениться. И, как следствие, рыба прекратит рост. В среднем карпу ежедневно необходимо давать кормов в количестве 1,5-3% от расчетного веса всей рыбы в водоеме, в зависимости от температуры воды. Чем она холоднее, тем меньше кормов требуется, так как температура тела карпа зависит от температуры воды. В холодной воде его обмен веществ замедляется.

Если карп содержится в самом водоеме, то форель всю жизнь проводит в специальных садках три на три метра, из капроновой сетки, и глубиной 5 метров. Они устанавливаются в садковые линии – длинные сварные конструкции. Подобные линии выпускает Ставропольский опытно-механический завод. Но они достаточно дорогие – цена линии на 1000 кв. м – порядка 3-3,5 млн. рублей. Поэтому мы предпочитаем делать подобные, в общем-то, несложные конструкции самостоятельно.

Борьба за здоровье

Главный риск в нашем бизнесе – болезни и эпидемии рыбы, такие, как аэромоноз (краснуха), кишечные паразиты, бронхомироз. Здоровье всей популяции нужно постоянно контролировать, для чего мы каждые 10 дней проводим контрольный отлов, смотрим прирост, состояние внутренних органов, жабр и в зависимости от этого применяем различные методы лечения. В рацион приходится добавлять лечебные корма, например с антибиотиками или препаратами, повышающими иммунитет. Если пропустить начало болезни, в кратчайший срок можно потерять все поголовье и разориться. Такое случилось в других хозяйствах – у нас, к счастью, пока нет.

Например, года три назад у нас начала сильно болеть форель. Оказалось, что на жабрах рыбы поселился маленький паразит-рачок эргазилез, и молодь начала задыхаться. Пришлось подсадить в «форелевый» водоем растительноядных толстолобиков, которые поедали рачков-паразитов, что и позволило исправить положение. Но знаниями о том, как действовать в подобных ситуациях, обладают только специалисты. Поэтому при организации хозяйства на профессионального рыбоведа денег лучше не жалеть.

Размер имеет значение

Чем крупнее рыба, тем большим спросом она пользуется на рынке. Для карпа оптимальный вес – 1,2-1,7 кг, для форели – от 800 г до 1 кг. Чтобы достичь такого веса, карп растет три года. За первое лето он набирает до 25 граммов, за второе – до 200 граммов и за третье – до килограмма.

Цикл выращивания форели – 2,5 года. Правда, форель можно продавать и через полтора года, когда она достигнет веса 300 граммов. Но такая рыба пользуется спросом только у рестораторов – именно 300-граммовая рыбка длиной 30-35 см аккуратно и красиво ложится поперек тарелки.

Цикл выращивания карпа заканчивается осенью, когда все хозяйства спускают (или облавливают) пруды. Именно поэтому осенью карп появляется во всех магазинах и на рынках, а цены на него падают. В этот момент бизнес оказывается на грани рентабельности. Но можно поступить умнее, если для этого имеются соответствующие возможности. Например, передержать карпа до Нового года и даже до марта, постепенно пуская в продажу, когда цены стабилизируются. Мы таким образом передерживаем до 200 тонн рыбы. Правда, в этом случае необходимо заложить 20% на потери: 10% – в связи с тем, что рыба худеет, и 10% – на мор. Излишки рыбы мы перерабатываем: коптим, делаем заливные блюда и производим прочую пищевую продукцию.

Рыбная экономика

Посадочный материал форели можно приобрести по цене 250-400 рублей за килограмм, в зависимости от веса мальков – от 1 до 50 граммов. Чем форель мельче, тем она дороже, ведь в итоге из килограмма маловесных мальков получится больше взрослых рыб. Порядка 10% нужно заложить на потери. Остальные мальки через 2,5 года превратятся в 800-граммовых рыбин, которых можно продать по 140-160 рублей за килограмм. Наиболее выгодно покупать уже оплодотворенную икру, самостоятельно инкубируя ее. Мы заказываем икру в Адлере, где 100 тыс. оплодотворенных икринок стоят порядка 20 тыс. рублей. Правда, если хозяйство начинающее и соответствующего опыта нет, лучше не рисковать и купить готового малька.

Годовой посадочный материал карпа стоит существенно дешевле – от 60 до 120 рублей за килограмм. Масса рыбок – от 14 до 25-40 граммов.

Самый большой недостаток рыбных хозяйств – долгий период окупаемости инвестиций. Но есть возможность сделать так, чтобы деньги начали «отбиваться» намного раньше. Для этого можно закупить рыб-двухлеток, весящих до 200 граммов. Стоить это будет дороже. Зато за один сезон карпа можно откормить до товарного килограмма.

А форель очень выгодно доращивать в зимнее время на ГРЭС, где в водоемах-охладителях наиболее оптимальный температурный режим. Завозят ее туда осенью, а вылавливают в марте-апреле. За это время масса рыбы увеличивается в два-три раза.

При облове карповых прудов вместе с ним попадает и другая, «сорная» рыба. Например, только карася мы ежегодно вылавливаем 30 тонн. Разводить его невыгодно: он слишком медленно растет. Но при ловле в промышленных масштабах карася можно продать по 15-20 рублей за килограмм или пересадить в пруды для платной рыбалки. Например, карася у нас берут целыми бочками московские вьетнамцы – для приготовления своих национальных блюд.

При наличии возможностей – садковых линий, связей с торговлей, а также машин-рыбовозок – можно закупать рыбу (форель, карпа, осетра) для передержки. Например, только в прошлом году мы завезли и продали 500 тонн рыбы из других регионов, где она дешевле. Правда, для этого необходимо иметь собственные машины для перевозки рыбы, которые могут стоить 100 тыс. евро. Хотя можно оборудовать машину и своими силами: для этого надо установить на автоприцеп бак или бочки с системой снабжения кислородом.

Еще одна неплохая возможность пополнить бюджет хозяйства – устраивать платную рыбалку. Нам она дает 5-6% оборота (через нее мы ежегодно продаем 30-40 тонн рыбы). А мелкие хозяйства вообще могут реализовывать таким образом большую часть своей продукции. При этом исключаются расходы на логистику, облов пруда. То есть вы фактически продаете рыбу «прямо в воде», только по цене чуть ниже рыночной.

В зависимости от пруда, наличия и видового состава рыбы, стоимость рыбалки колеблется у нас от 120 до 1500 рублей. Но сейчас рыбак пошел требовательный, и для него приходится специально закупать некоторые виды рыбы, которые в нашей зоне не вырастить, – например, осетра или толстолобика.

СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ?

Счет	Долл., в ср. за цикл*	%, в ср. за цикл
Валовая выручка	100000	100
Расходы	67100	67,1
В том числе:		
– на закупку малька	10400	10,4
– на зарплату персонала	30300	30,3
– на корма	6700	6,7
– прочие расходы	19700	19,7
Прибыль (без учета налогов)	32900	32,9

На такой результат может рассчитывать хозяйство, вырастившее 50 тонн карпа и реализовавшее его по цене 60 рублей за килограмм.

Цикл выращивания карпа составляет три года.

ПРОБЛЕМЫ СБЫТА

Много рыбы рынок не съест

Проблемы со сбытом сейчас испытывают все подмосковные рыбоводческие хозяйства, в том числе и Бисеровский рыбокомбинат. Этому есть две причины. Во-первых, достаточно сильна конкуренция. Во-вторых, по сравнению с прошлыми временами спрос на живую рыбу в России заметно упал. Этот товар стал доступен далеко не всем покупателям, что хорошо видно на примере самого богатого города страны – Москвы. Если в начале 1990-х столица всего за три месяца (август-октябрь) потребляла почти 10 тыс. тонн рыбы, то

сейчас все подмосковные рыбхозы совместно за целый год продают всего 3,5 тыс. тонн. Еще три тысячи тонн завозят в столицу из южных регионов. Этого на Москву более чем достаточно.

Еще одна проблема разводчиков рыбы – сложные взаимоотношения с торговлей, в особенности с сетевыми супермаркетами. Как известно, практически все они просят деньги за размещение товаров на своих полках. Плюс ко всему многим ритейлерам просто не хочется связываться с живой рыбой. Для ее содержания надо устраивать аквариум: чистить его, менять воду. А объем реализации живой рыбы не такой уж и большой. Например, в одном крупном торговом центре, типа «Ашана» или «Метро», за день можно продать не более 30-70 килограммов форели или 200-300 килограммов карпа.

К тому же живая рыба – товар нежный. С ним и по дороге в магазин может случиться все что угодно: например, если внезапно прекратится подача кислорода или повысится температура в кузове машины. Тогда торговцы вернут рыбоведам всю «бракованную» партию.

Неудивительно, что оптовики живой рыбой не занимаются. Магазины тоже не хотят брать на себя такую обузу. И весь товар развозят по торговым точкам сами рыбхозы. Для этого им приходится содержать парк собственных автомобилей. Например, Бисеровский комбинат переделал под «рыбовозки» 12 «ГАЗелей», установив на них сварные баки, сделав термоизоляцию из пенопласта, разместив пару баллонов с кислородом и оборудованием для его распыления в воде.

Осложняет сбыт и то, что, например, в той же Москве аквариумы для продажи рыбы есть не более чем в 10% продуктовых магазинов. А взять их строительство на себя рыбхозы не могут: слишком дорого. Хороший аквариум с системой подачи кислорода, очистки воды, а также сопутствующим холодильником (последний особенно необходим для форели) стоит порядка \$6-10 тыс. Самый примитивный пластиковый бак с системой водоподготовки обходится в 17-18 тыс. рублей.

Плюс ко всему, сейчас все без исключения магазины расплачиваются за живую рыбу только по факту ее реализации. Отсрочка платежа составляет в среднем от 7 до 30 дней. В результате рыбхозы всегда имеют кредиторскую задолженность. Например, у Бисеровского хозяйства она составляет от 3 до 6 млн. рублей в месяц.

Выводы для начинающего рыбоведа напрашиваются сами собой: строить бизнес в расчете на стабильную продажу выловленной рыбы слишком рискованно. Стартовать лучше с организации платной рыбалки.

Источник: Mybiz Свой бизнес <http://www.bishelp.ru/>