

# НЕ ЛИШНИЕ КИЛОГРАММЫ



Фото Сергея Никоновича

**(Окончание.**  
**Начало на 1-й стр. «СЕ».)**  
Сегодня экспорт сельскохозяйственной продукции составляет в среднем \$5 млрд. А к 2020 году, согласно программе развития аграрной отрасли «Агробизнес-2020», должен достичь уровня \$6,2 млрд. Однако рост экспортных возможностей напрямую зависит от наращивания производства внутри страны. Поэтому эта же программа предусматривает увеличение производства сырья. Особый рост ожидается по молоку: сегодня мы производим 7,14 млн тонн молока в год и за ближайшие три года должны добавить еще около 2 млн тонн. Пока мы ежегодно добавляем 3–4%. Рост по мясу (сейчас мы производим 1,17 млн тонн) ожидается порядка 5% к 2020-му до 1,21 млн тонн.

## РАСПЫРИЯМ ГОРИЗОНТЫ

— Наличие товаров — это хорошо, но необходимо понимать, куда и как их продавать, — замечает Алексей Богданов. — Сегодня мы наблюдаем непростые отношения с Российской Федерацией, нашим основным торгово-

экономическим партнером, куда поставляется львиная доля нашей сельхозпродукции. Используя такой инструмент нетарифного регулирования, как Россельхознадзор, Россия ограничивает поставки нашей продукции на свой рынок. То есть мы, поставляя продукцию в 60 стран мира, нигде не испытываем проблем с ее качеством и безопасностью. А вот в Российской Федерации, к сожалению, есть вопросы. Наши службы ветеринарного надзора на постоянной основе работают со своими коллегами из России, пытаясь урегулировать этот непростой вопрос. Такая перманентная война имеет завидное постоянство, то усиливаясь, то ослабляясь, привязываясь дополнительно к нефтегазовым вопросам. Обостряясь особенно во время подписания очередного соглашения на следующий год.

«Я лично не думаю, что эта ситуация когда-либо изменится, поэтому нашим экспортерам жизненно важно переключиться на поиск новых рынков сбыта, хеджировать риски в торговле с Россией за счет новых клиентов

в других странах, т. е. заняться диверсификацией экспорт», — подчеркивает эксперт. Вопрос — куда пойти: на рынок ЕАЭС или третьих стран? Нашим товаропроизводителям приходится искать баланс: как, развивая диверсификацию, не потерять рентабельность? «Вся продукция, которая сейчас идет на экспорт, рентабельна. Но разные рынки имеют разные цены и условия поставки. Так, например, в странах ЕАЭС и СНГ мы продаем нашу продукцию дороже, чем в странах Юго-Восточной Азии и Китая, поскольку сталкиваемся не только с местными конкурентами, но и с транснациональными корпорациями из ЕС, США, Новой Зеландии, Австралии и др. Кроме того, большое влияние на формирование цены оказывает логистическая компонента». Дополнительно необходимо заниматься продвижением и сопровождением товара, чтобы белорусские бренды стали узнаваемыми. Не каждое предприятие готово идти на это в одиночку. Со стороны Минсельхозпода ведется системная работа по облегчению выхода предприятий на рынки третьих стран — это прохождение процедур по сертификации предприятий на целевые рынки, организация экспортных семинаров и форумов, единных стендов и экспозиций в рамках международных выставок за рубежом, работает сайт министерства, где разъясняются многие трудные вопросы экспорта и прочее.

Сегодня порядка 95% сельскохозяйственного экспорта идет в Россию. «Мы понимаем прекрасно, что это очень плохая зависимость, ведь если один из клиентов держит долю в 30% товара, то это уже проблема для продавца. В таких случаях покупатель сам может влиять на предложение, — поясняет собеседник. — Хотя вместе с тем эта ситуация объясняется гравитационной моделью внешней торговли: наши страны близки с точки зрения логистики, потребность России в импорте сельскохозяйственных товаров — высока, Беларусь может полностью покрыть все за-

просы нашей восточной соседки, и, кроме того, у нас одинаковая культура потребления и вкусовые предпочтения. Беларусь имеет на территории России и в целом ЕАЭС высокий индекс лояльности покупателей».

Российская Федерация теперь вкладывает огромные средства в развитие своего агропромышленного комплекса. Ежегодно порядка 250 млрд российских рублей. Дотации идут на строительство новых ферм и свинокомплексов, перерабатывающих предприятий. Наши соседи уже полностью обеспечили себя мясом птицы собственного производства, свининой — на 90%. В молочке и говядине у нас еще есть резервы для экспорта. А вот зерновые и сахар Россия уже сама активно экспортит.

«Ввиду понимания того, что страны ЕАЭС рано или поздно достигнут самообеспечения по многим товарным группам, и чтобы избежать излишней конкуренции внутри союза, мы на площадке ЕЭК вырабатываем стратегию совместных действий по выходу на рынки третьих стран с товаром союза. Данная мера позволит многим производителям, особенно среднего и мелкого уровней, искать рынки сбыта своей продукции не только в прилегающих государствах, но и в странах « дальней дуги ».

## ДРУГОЙ ВЕКТОР

Кроме этого, наших производителей интересуют и страны Западной Европы. Это богатый рынок с высокой покупательской способностью населения, однако на него сложно попасть. Во-первых, не-

обходимо пройти сертификацию, что часто связывается с политическим фактором.

В Беларуси право поставок в ЕС имеют только 16 предприятий, среди которых пять молочных заводов. По мнению собеседника, такая сертификация — пропуск и на другие рынки, т. к. по сложившейся практике сертификат ЕС имеет высокий статус доверия у ветеринарных служб во многих странах мира. Поэтому было бы нeliшним большинству белорусских предприятий пройти указанную сертификацию, что, несомненно, облегчит работу по диверсификации. Основные сельхозтовары, которые идут в ЕС, — это казеин, молочные продукты, кожевенное сырье, лен, спирт этиловый, пиво солодовое. Статистика семи месяцев этого года показывает, что объемы экспорта в Евросоюз выросли на 56% и составили \$16 млн. Тем не менее в среднем год от года доля экспорта в европейские страны составляет только 1,1–1,3%. Вторая проблема для наших производителей — это высокие таможенные пошлины. Они увеличивают стоимость товара практически вдвое.

В этом году впервые Беларусь начала поставлять масло на европейский рынок, что связано с острым дефицитом этого товара и, как следствие, высокой ценой. В планах провести европейскую сертификацию на мясо птицы и начать поставки куриных грудок и филе. Здесь есть свои нюансы, отмечает Алексей Богданов, но со многими странами ЕС у Беларуси есть рабочие группы по сельскому хозяйству,

проходят межправкомиссии, что в целом положительно влияет на продвижение белорусских интересов на западе. В восточном направлении для Беларуси интересны Китай и страны Юго-Восточной Азии. Минсельхозпред за 2016–2017 годы провел работу по сертификации 36 молочных заводов на право поставок в Китай. В настоящее время завершается работа по получению разрешения на поставки говядины, а в следующем году сконцентрируемся на доступе мяса птицы на рынок Поднебесной.

С одной из китайских компаний не так давно был подписан Меморандум о прямых инвестициях в Республику Беларусь, в том числе и в сельскохозяйственный сектор, на сумму \$1 млрд. В нем затронуто несколько секторов экономики, включая новое для нас направление — строительство инновационного завода по производству экологически чистой упаковки из картофеля и кукурузы. Также есть и традиционный проект: строительство молочнотоварного комплекса на 40 000 голов. Уже заключен договор с Витебским облисполкомом и выделено 40 000 га земли. Сейчас идет предпректная подготовка.

В рамках Союзного государства с 2019–2020 годов планируется реализация совместных проектов по созданию селекционно-гибридных центров для нужд животноводства, что позволит уйти от зависимости в импортных поставках племенной продукции.

**Надежда АНИСОВИЧ.**  
anisovich@zviazda.by

## ○ Комментарий в тему

**Александр ИЩЕНКО, председатель Законодательного собрания Ростовской области:**

— Опыт белорусских переработчиков для нашего сельхозрынка очень важен, поскольку именно белорусские коллеги достигли больших успехов по построению масштабных комплексов по переработке прежде всего молочной продукции. Мы же со своей стороны имеем возможность делиться опытом в сфере выращивания зерновых культур. И плюс самое важное — и в Беларуси, и в Ростове большое сельхозмашиностроение. Здесь есть точки соприкосновения. Наши предприятия работают над тем, чтобы уйти из зоны конкуренции и перейти в сферу взаимодействия и взаимовыручки.

Интеграционные процессы между регионами России и белорусской стороной с каждым годом нарастают и приобретают большую динамику. Наши жители видят пользу этого сотрудничества. Интеграция России и Беларуси приобретает новые черты: она становится более динамичной.

Экономические связи между Республикой Беларусь и Ростовской областью очень существенно развиваются. Мы надеемся на то, что наш взаимный товарооборот приблизится к \$500 млн в ближайшее время. И задачу ставим перед собой — достичь оборота в \$1 млрд. Это вполне достижимые цели. Важно, что отношения между ростовскими предприятиями, муниципалитетами и белорусскими коллегами взаимовыгодные. Город Ростов-на-Дону, обновляя подвижной парк общественного транспорта, ориентируется на автобусы белорусского производства. Прорабатывается вопрос закупки электробусов Минского автозавода. В итоге ростовчане получат очень качественные машины, оборудованные по последнему слову техники.

## ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ПОВТОРНЫХ ТОРГОВ В ФОРМЕ ОТКРЫТОГО АУКЦИОНА

Организатор: государственное предприятие «Витебский областной центр маркетинга», 210015, г. Витебск, презд Гоголя, 5, тел. (0212) 47-20-56.

Продавец: Оршанское районное потребительское общество, Витебская обл., Оршанский р-н, г. Орша, ул. Ленина, 214а, тел. +375 (216) 54-00-85

Лот №1. Капитальное строение с инв. №240/C-44028, площадью 67,8 кв. м, наименование: здание магазина, назначение: здание специализированное розничной торговли по адресу: Витебская обл., Оршанский р-н, г. Орша, ул. Дубровенская, 38, на земельном участке с кадастровым №242400000004001239 площадью 0,0156 га. Составные части: навес, два крыльца. Нач. цена: 49 000 руб. с НДС.

Задаток: 4 900 руб.

Повторный аукцион состоится 15.12.2017 в 11.00 по адресу: г. Орша, ул. Ленина, 214а в Оршанском районном потребительском обществе. Срок внесения задатка и подачи документов: с 14.11.2017 с 8.30 по 14.12.2017 до 17.30. Срок подписания договора купли-продажи: 20 календарных дней со дня проведения аукциона.

Условие аукциона: возместить затраты по оценке имущества, по организации и проведению аукциона, оплатить предмет аукциона в порядке и сроки, указанные в договоре купли-продажи

Заявления на участие в аукционе со всеми необходимыми документами принимаются в рабочие дни с 8.30 до 17.30 по адресу: г. Витебск, презд Гоголя, д. 5 в ККУП «Витебский областной центр маркетинга». Аукционы проводятся в порядке, установленном постановлением правительства Оршанского районного потребительского общества от 11.04.2017 №73. Для участия в аукционе представляются документы: заявление на участие в аукционе, заверенная банком копия платежного поручения о перечислении задатка, копия документа, подтверждающего гос. регистрация (для юр. лица, индивидуального предпринимателя); копии учредительных документов (для юр. лица); легализованные в установленном порядке копии учредительных документов и выписка из торгового реестра страны происхождения (не ранее чем за 6 месяцев до подачи заявления на участие в аукционе) или иное эквивалентное доказательство юр. статуса в соответствии с законодательством страны происхождения; документ о финансовой состоятельности, выданный обслуживающим банком или иной кредитно-финансовой организацией с нотариально удостоверенным переводом на белорусский или русский языки (для юр. лиц – нерезидентов РБ), заключается соглашение о правах и обязанностях сторон в процессе подготовки и проведения аукциона. При подаче документов физ. лицо, представитель физ. лица и юр. лица предъявляет документ, удостоверяющий личность, документ, подтверждающий полномочия лица на представление интересов. Осмотр предметов торгов осуществляется в рабочие дни с 8.30, до 17.00, по месту нахождения имущества. Аукцион состоится при наличии не менее 2 участников. Победитель аукциона – участник, предложивший наибольшую цену. Победитель аукциона (единственный участник аукциона) обязан перечислить затраты на организацию и проведение аукциона на расчет, указанный в протоколе аукциона в течение 3 рабочих дней со дня проведения аукциона. Задаток перечисляется на р/c BY93MTBK3012000109330066782 ЗАО «МТБанк» г. Минск, БССР МТБКУ22, УНП 390477566, получатель платежа ККУП «Витебский областной центр маркетинга». Организатор аукциона вправе не позднее, чем за 3 дня до даты проведения аукциона, отказать от проведения аукциона. Дополнительная информация по тел.: (0212) 47-20-56, (029) 510-07-63, e-mail: vcm74@mail.ru, marketvit.by