

## Становище на „Национална Асоциация на Рибопроизводителите” Относно дискутиране на Зелената книга и проблемите в ОПОР и по - специално Аквакултурата

От проведената на 7.12 дискусия с представителите на ГД”МАРЕ” и запознаване със съдържанието на Зелената книга, останахме с впечатление ,че на Аквакултурата/ АК/ не е обърнато достатъчно внимание. Няма изградена визия за проблемите на аквапроизводството както и идея за вграждането на АК в ОПОР.

Досегашния начин на работа на комисията,неточно формулираните проблеми и неясните приоритети отразени в НСП и ОПРА не доведоха до някакви положителни резултати а напротив. Наруши се крехкия баланс на търсене и предлагане както и устойчивото развитие на сектора.Задълбочи се хаоса в производството и неговия контрол което се отразява пагубно на аквафермерите. Диалога и комуникацията между производители и контролни органи остана едно добро пожелание. Формулирането на целите и визията за развитието на сектора трябваше да стане от долу нагоре което за съжаление не се получи и до голяма степен съдейства за сегашния резултат .

Считаме ,че за по-задълбочено анализиране на проблемите на АК те трябва да се разглеждат на отделен форум,или дори ако е нужно да се отделят от ГД”МАРЕ” поне до стабилизиране на сектора. Практиката показва ,че на този етап Рибарството и преработката и АК имат съвсем различни интереси и проблеми, като общото между тях е само предлагания на пазара продукт.

Смятаме ,че ролята и приоритетите на АК в бъдещата ОПОР трябва да бъде определяна от всяка държава и да се остави за развитие на национална основа. Инструментите за интегриране на АК също е логично да бъдат определени на национално ниво а комисията да контролира и следи за правилното им изпълнение. За изработката на същите активно трябва да се търси мнението на производителите в дадената държава членка. Като мотиви за това предложение можем да посочим голямото разнообразие/ различие/ в традициите, географското положение и климатични дадености както и социално икономическо ниво.

По надолу ще се опитаме да направим анализ на сектора от гледна точка на производителите на сладководната топлолюбива аквакултура която заема най-голям дял от аквапроизводството в Р. България. Ще се опитаме да опишем проблемите и да дадем предложения за тяхното решаване.

1.Визия за производството и предлагането на сладководна аквакултура/ риба/ към 2020 год. :

Постигнат е баланс на търсенето и предлагането на риба на пазара. В резултат на това се стабилизираха цените на „едро” и „дребно”. Наблюдава се тенденция за засилено търсене на прясна риба за сметка на внесената замразена. В резултат на стабилизирания пазар и сключените договори с големите търговци фермерите могат да планират количеството и видовете риба които да произведат. Продажбата на риба е ритмична, целогодишна без големи флуктуаций в цените. Продукта предлаган чрез магазините и други тържища е с високо качество и с лесно достъпна до консуматора информация като произход / от коя ферма е / и годност за консумация. Крайния клиент може да избира не само магазина и цената, но и между фермите предлагащи рибата. При направените проверки контролиращите органи констатират ,че всичката предлагана риба на пазара е от лицензирани производители и придружена винаги с необходимите документи. Извозва се само с лицензиран за целта транспорт, което

гарантира запазване на качеството, защита на здравето на консуматора и хуманно отношение към живата риба. Статистиката водена от държавните органи показва незначителен дял на незаконните продажби и нарастваща склонност на фермерите да декларират реално продадената от тях риба. За изхранване на рибата са използвани само позволени от закона храни и не са използвани непозволени лечебни и др. средства и консумативи. През последните години не се наблюдава „текучество” на аквафермери и работещи в сектора. Около 80-90% от тях са с практика повече от 10-15 години и почти всички членуват в браншова организация. В резултатна стабилизирания пазар фермерите са склонни да ре инвестират повече средства в подобряване условията на работа, ограничаване на риска в производството, подобряване на инфраструктурата и др.. Поради завишените изисквания на клиента и възможността да се идентифицира произхода на рибата фермерите са склонни да инвестират в по-качествен и разнообразен продукт за сметка на количеството.

Предлагането на риба за до отглеждане/ зарибител/ става само от лицензирани ферми гарантиращи произхода и качеството му. В резултат на стабилните продажби на консумативна риба планирането на производството на зарибител също е възможно. В тези ферми е запазен широк генофонд от родителски стада от различни видове риба. Селекцията и подбора при размножаването на рибата са в основата на дейността им. Поддържането на този генофонд позволява по-гъвкаво откликване на нуждите на пазара, респективно крайния потребител.

2 Каква е реалната картина на производството към момента.

2.1 По отношение структура и експлоатация на мощностите/фермите/-Най- голям дял в производството имат изкуствено направените в миналото язовири с цел напояване на прилежащите площи. Големината им е от 10 до около 1500 дка. Водоснабдяването им е зависещо от дъждовете/ природата/, имат слабо изградена инфраструктура и предлагат риба изключително в края на угодния период /октомври - декември/. Произведената в тези стопанства риба е сравнително най-евтина. Следват специализираните за риборазвъждане стопанства. Те притежават от 2-3 до 15-20 класически земно насипни басейна. Инфраструктурата е на по-високо ниво и предлагането на риба е по-продължително във времето, големината им е от 100 до 3000 дка. водоснабдяването е постоянно, методите на отглеждане са по -интензивни и повечето са пълно системни. На трето място е садковото отглеждане на риба. Там методите са най – интензивни и има сравнително добре изградена инфраструктура. Този дял от производството е сравнително най- бързо нарастващ благодарение на по-лесната инвестиция. Предлагането на риба е целогодишно , но разнообразието на отглежданите видове е по-малко в сравнение с по-горе описаните методи и себестойността на продукцията е най-висока. Отглеждането на риба във вани или др. начин засега има твърде малък дял в сладководното топлолюбиво рибовъдство. Като цяло цикълът на производство във всички видове акваферми е 2-3 години рядко повече, което прави краткосрочното планиране много трудно.

2.2 По отношение на количеството продукция- През последните 7-8 години се наблюдават значителни колебания в производството. От свръх производство 2002-2003г. и 2008-2009г. до недостиг през останалото време. Причините са засилено търсене на риба в предходните години за износ главно от Гърция , Македония и Румъния. По различни причини в момента когато износа намали остават големи нереализирани количества които се предлагат на пазара понякога и на цени под себестойност. Това води до де стабилизация на цените и нарушава планирането на

производството. Много от фермерите се отказват което води до недостиг на риба и съответно повишаване на цените през периода.

2.3 По отношение на видовете риба- Отглеждат се основно шаран и толстолоб. През последните 5-6 години се засили производството на сом, амур, щука, и др. Незадоволителни са резултатите при Бялата риба, лина, костура и др. Като цяло инвестирането в нови видове и технологии е рискова и нежелана дейност.

2.4 По отношение на предлагането – Понастоящем то е хаотично без предварително проучване на пазара.

2.4.1 По отношение на време- основното предлагане е в периода октомври-декември. Причината за това е края на технологичния цикъл/ спиране на храненето/ и нежелание и невъзможност на повечето фермери да задържат рибата през зимния период декември –февруари поради загуби от хищници,разходи за охрана и естествено намаляне на теглото на рибата/ от 10 до 20%/. Това от своя страна води до голям натиск в цените на едро от страна на търговците без това да се отразява съществено на цените на дребно.

2.4.2 По отношение на количеството и видовете – повечето ферми са с капацитет м/у 10- 40 тона риба на година. Основните предлагани риби са шаран и толстолоб. Единични ферми предлагат по повече от 4-5 тона сом, щука, бяла риба, амур, лин и/или др.

2.4.3 По начин и условия на предлагане- повечето риба се купува на място от фермата жива от прекупвач или краен търговец/ магазин/ и се продава жива или като прясна на консуматора. Една част/основно по-едър толстолоб/ се обработва и се предлага прясна или замразена.Като цяло замразената необработена риба се свързва с лошо качество от консуматора и не е желана.Малко фермери имат лицензиран транспорт и доставят рибата до купувача. Като цяло повечето използвани транспортни средства не отговарят на изискванията на закона и с дейността си застрашават здравето на консуматора и дестабилизируют цената/ по-евтин транспорт/. Повечето от малките язовири/10-100 дка.// Акваферми/ както и голяма част от по големите/ 300-1000 дка/нямат изградена складова база за жива риба. Продажбата на такава става от „мрежата” и така фермерите стават уязвими на ценовия натиск на търговците и дестабилизируют цените на едро.Аквафермерите инвестирали в инфраструктура за складиране търпят загуби поради по-”евтината”риба на по-горе описаните.Към момента няма стопанство което може да направи и първична обработка на продукцията си.

2.5 По отношение на договаряне с търговците и преработвателите- понастоящем няма добре структурирана мрежа за дистрибуция и търговия. Едрите прекупвачи се интересуват единствено от цената и големината на рибата без оглед на качеството. Големите вериги оказват силен натиск върху производителя за цена и в крайна сметка той страда от „воините за най – добра”такава на същите.Никой от търговците не желае да подпише договори с които да се обвърже със задължителни количества които да закупи от производителя.Това води до използването на нерегламентирани храни и медикаменти, укриване на обороти, наемане на работници без договори, не регистриране на повечето басейни на фермата, не издаване на документи,използване на не лицензиран транспорт, пренебрегване на качеството и безопасността на продукта и т.н. Всичко това в крайна сметка дестабилизира сектора.

2.6 По отношение на качество, безопасност и проследяемост на продукта/рибата/- в резултат на свръхпроизводство, натиск от страна на пазара,липсата на възможност за складиране/задържане във времето/ на продукта, нелоялна конкуренция,желание за бърза печалба, занижен контрол от страна на длъжностните органи/ ИАРА, ДВСК, Басейнова дирекция и т.н./ и др. Голяма част от производителите са склонни да

направят компромис с качеството и безопасността на продукта за сметка на по-ниска цена. За това допринася и „анонимността” на производителя в местата за крайна продажба. Купувайки жива или прясна риба консуматора не може да бъде сигурен в произхода и. Няма изградена система за идентификация на продукта.

Например храненето с евтини кланични конфискати от птици/ най-често черва и вътрешности/ води до риск от попадане в организма на рибите на нерегламентирани медикаменти/ антибиотици, кокцидиостатици, хормонални добавки, пробиотици и т.н./ . Предлагането на същите на консуматора в периода на активно хранене без да се спазват карентни срокове води до застрашаване здравето на хората, най – често възникването на алергии, резистентност на някой болестотворни микроорганизми и др. Лошото качество и липсата на идентификация кара консуматора да избягва покупката на сладководна риба което допълнително утежнява ситуацията в по-дългосрочен план. Оформянето на този порочен кръг влияе пагубно на сектора и неговото устойчиво развитие.

2.7 Човешки ресурси, текучество и инфраструктура- Като цяло сладководното рибопроизводство в България е дребен семеен стопански бизнес. Единици са фермите прилагащи промишлени методи на производство. Прави впечатление текуществото на аквафермери през последните години. Голяма част от тях наемат водни обекти и след 2-6 год. се отказват от дейността. Същите обекти се наемат от нови лица и така цикъла се повтаря. Основна причина в това хаотично инвестиране е непознаване на бизнеса и подвеждане от страна на консултантски и обслужващи фирми както и със спекулативна цел. Това също оказва негативно влияние на пазара и устойчивото му развитие. Забелязва се и голямо текучество а също и липса на квалифицирани кадри работещи в производството. Самата дейност е непривлекателна за млади и образовани хора. Доходността е ниска а перспективите несигурни. Условието на труд са лоши и няма привилегии за професията рибовъд/ по-ранно пенсиониране например/. Рискът за здравето на работещите е висок. Инфраструктурата е стара или въобще липсва. В повечето ферми няма изградени пътища за обслужване, съоръжения за механизизирано хранене и улов, складови помещения за фураж и инвентар, битови сгради за работниците и т.н. Състоянието на дигите , каналите , изпускателните съоръжения и дъната на действащите рибни стопанства е лошо.

2.8 Достъп на фермерите до различни източници на финансиране/ фондове, субсидии и др. програми/- Като цяло почти никой от работилите в сектора за повече от 10 години не е пожелал да участва или използва пред присъединителните и след присъединителните финансови програми за развитие. Повечето от тях намират , че това е рискована инвестиция и самите програми са труднодостъпни с твърде много бюрократични спънки и несъобразени с реалните проблеми на бранша. Почти всички проекти свързани с европейските програми са на инвеститори не познаващи реалността на производството и без един ден практика в сектора. Програмите са изработени от консултантски фирми/ единствени печеливши по цялата верига/ и описват единствено позитивните резултати без да отчитат реалните рискове и пазарната обстановка. На фона на свръх производството, изграждането на нови ферми може да се отрази пагубно на пазарното равновесие и устойчивото развитие на сектора. За разлика от всички останали фермери в България , аквафермерите не получават никакви субсидии/ преки или косвени/ което ги поставя в много неизгодна ситуация спрямо останалите селскостопански производители.

2.9 Структура, отношение и влияние на търговците върху производството- допреди 4-5 години живата и прясна сладководна риба се предлагаше на консуматора почти единствено от малки квартални специализирани семейни магазини, рибни ресторанти и др. търговски обекти. Повечето от тях освен на цената държаха и на качеството поради

близкия контакт и познанство с консуматорите. Количествата риба продавани от тях беше сравнително постоянно което улесняваше производителите при планиране на производството. Като цяло те бяха и проводник за продажба на незаконно предлаганата риба / главно от не лицензирани производители и доставяне на крадена риба- основно ресторантите/. Повечето от тях не са данъчно регистрирани/ независимо ,че реално достигат определения паричен оборот/ и предпочитат да работят без документи или документират /декларират/ занижени количества продажби. Това от своя страна възпрепятства изрядните производители и облекчава тези които работят без да декларират цялото си производство. Транспортните средства с които се работи обикновено не са специализирани за тази дейност.

След навлизането на по-големите вериги магазини и започналото предлагане на жива и прясна риба от същите започна жестока ценова политика. Това за което се преговаря е възможно най- ниска цена и по-голям асортимент ,а качеството остава на по- заден план. Независимо от договореностите с магазините/веригите/ на производителите е трудно да планират производството поради честите смени на доставчиците ако някои предложи малко по-ниска цена. Благодарение на сложни бюрократични методи понякога успяват да „вмъкнат” по-големи или „скрити” отстъпки или да намалят количеството купувана риба с което ощетяват производителя. Налага се фермерите да засилват административния си апарат което рефлектира върху себестойността и цената. Всички те са данъчно регистрирани и изискват целия комплект необходими документи което е благоприятно за по-едрите фермери. Независимо от това има и такива които намират начин да „заобиколят” закона. Голям принос за това има невъзможността да се идентифицира произхода на живата и прясна необработена риба както от контролните органи така и от консуматора. Това доведе до появата на „по-предприемчиви” търговци ,които с регистрацията на малки рибовъдни обекти/10-50 дка/ се сдобиха с правото да издават документи като производители на обектите за продажба на риба. Така закупената от тях незаконна риба от нерегистрирани обекти вече става законна с пълен набор документи като тяхно собствено производство .Друга възможност е с купуване на малко количество риба от регистрирана ферма за получаването на документи за произход и годност за консумация да се продаде и друга подобна риба. Поради „войната” за най-добра цена на магазините фермерите започват да „спестяват” като купуват по-евтин и некачествен фураж, наемат работници без договор, спират да инвестират в инфраструктура, развитие и безопасност на труда. Започват да използват непозволени методи на отглеждане и транспорт, медикаменти и препарати и т.н..

Така загубите от неплатени данъци и осигуровки са значителни а риска за здравето на консуматора става много голям. В краткосрочен план това позволява на фермера да работи с по-актуални цени и да се задържи на пазара , но в дългосрочен това се отразява пагубно и за него и за бранша.

2.10 По отношение на контрола от държавните /компетентните/ органи- Понастоящем аквапроизводството се следи пряко от ИАРА и НВМС-ДВСК. През последните години се направиха някои структурни промени и в двете ведомства ,но за съжаление това не доведе до очаквания ефект. Статистиката за производството и продажбите на сладководна топлолюбива риба е неточна и непълна. Все още съществуват много нерегистрирани ферми/обекти/ предлагащи незаконна продукция не придружена с документ за произход, ветеринарен документ и финансов такъв, което дестабилизира сектора и застрашава здравето на консуматора. Благодарение на неефективните мерки на контрол както и на невъзможността за идентификация на живата и прясна риба последните могат лесно да реализират произведената от тях риба. Друга слабост е ,че рибата която предават фермерите на ДВСК за лабораторен контрол и анализ е уловена от самите фермери и в много случаи не е от техните ферми. Много

рядко контролните органи посещават фермите на място и правят проверки, като дори и малкото направени такива остават без резултат поради различни обективни и субективни причини. Независимо от опитите за координирани и съвместни проверки на обектите през последните месеци ефекта от това е много слаб. Макар и изолирани съществуват случаи при които представители на контролните органи извършват търговска и консултативна дейност и чрез влиянието си въздействат на дейността на фермери в лична полза или такава за трети лица.

2.11 По отношение на производството на хаивер и риба за до отглеждане/ зарибител/ - Производството и продажбата на зарибител е изключително хаотично/ безпланово/ и често с неясно качество. Почти всички количества се предлагат от стопанства в който няма условия за извършване на подбор и селекция. Размножаването става на случаен принцип и не се използват научни и промишлени методи на работа. Почти никъде в тези ферми няма работещи специалисти. Голяма част от фермите сами си произвеждат зарибителя с цел по-ниска себестойност. Често като такъв се предлага промишлен отпад /недостатъчно угоена риба/на по-ниски цени закупуван изключително от начинаещите в бранша. Почти не съществуват ферми прилагачи изкуствени методи на размножаване, не зависещи от околната среда. Голяма част от личинките се внасят от Румъния. В дългосрочен план това се отразява негативно на сектора. Вноса стимулира чуждите стопанства. Рибата която се отглежда е с ниска устойчивост на болести и кислороден дефицит, висока смъртност и слаб растеж и т.н.. За единица прираст се използва повече фураж , медикаменти , труд, енергия и др. консумативи . Все по-голям става дела на промишления отпад в производството което понижава цената на рибата/ поради не еднородност/ или повишава себестойността и от налагащото се сортиране по големина при улова и продажбата.

Това е реалността и проблематиката на производството пресъздадена по възможно най-кратък и обективен начин. Както вече споменахме мерките предприети до момента не доведоха до желанния резултат – устойчиво развитие на сладководната топлолюбива аквакултура. За да можем да получим по-добри резултати и да превърнем описаната в началото визия/т.1/ в реалност предлагаме да се смени подхода на работа и да се предприемат следните мерки.

1. Въвеждане на субсидии/ парични помощи/ на единица произведена и продадена продукция от производителя ако отговаря на следните изисквания:

- да е напълно лицензиран рибопроизводител и да е член на браншова организация
- да е издал всички документи по продажбата на риба/ произход, ветеринарно свидетелство, фактура и документ доказващ износ ако има такъв.
- да може да докаже произхода на фуража ползван за периода и да има издадени всички документи за него/ фактури, сертификати и др.с което доказва, че той е произвел рибата или счетоводни документи ако е собствено производство/
- да може да докаже произхода на зарибителя/ фактура, ветеринарен документ и произход или счетоводни документи ако е собствено производство/
- да е декларирал броя на наетите работници и не дължи пари на държавните институции.

Субсидиите следва да бъдат диференцирани за различните видове риба както и за периода на продажба на рибата./например по-големи за продадена след м.декември риба както и за продажба на риби които се отглеждат с по-големи загуби и са дефицитни за купувача//бяла риба//

Какъв ще е очаквания ефект: Количеството на незаконно продаваната риба ще намалее, ще има по-добра проследяемост и идентификация на продукта, статистиката ще е все по-реална, ще се намали пазарния натиск върху производителите през периода октомври-декември, ще се обърне повече внимание на желани от клиента риби но с по-висок риск на производство, броя на легално наетите в бранша ще се увеличи и ще се подобрят битовите и трудовите условия, ще се увеличи броя на данъчно регистрираните акваферми и ще се увеличи прихода от ДДС от продаваната риба и фураж, ще се подобри качеството на продукта и ще се върне доверието на клиента в живата и прясна сладководна риба което рефлектира върху вноса и замразената такава. Като цяло по-голямата част от производителите ще заработят „на светло”.

Въвеждането на специални субсидии при производството на риба за до отглеждане/зарибител/ ще позволи на производителите да инвестират повече средства в селекцията и научния подход при размножаването. Ще могат да поддържат по-голям обем родителски и ремонтни стада от всеки вид/генетичен фонд/ и ще могат по-гъвкаво да откликнат на нуждите на пазара и крайния клиент. В сладководното рибовъдство родителските стада са годни за работа/получаване на качествено поколение/ след 3-7 години на отглеждане. При тригодишен цикъл на угояване до консумативен размер за повечето видове, крайния продукт се появява на пазара едва след 5-10 години. Ще се намалят негативния ефект и последици описани по-горе/2.11/

2 . Въвеждане на преки плащания за единица площ обработваеми басейни.

Рибопроизводителите прилагат всички мелиоративни и други дейности по обработка на земята като своите колеги агро-фермери, но за това не получават нищо. Трудности има и при положение ,че реши да прекрати дейността на част от басейните си и ги засее със селскостопански култури/царевица например/ за 1-2 години. Въвеждането на такива плащания може да стане за производители отговарящи на същите изисквания описани по-горе и използващи земно насипни басейни за рило отглеждане. Плащанията могат да бъдат дефинирани в зависимост от вида на басейните и начина на обработка.

Какъв ще е очаквания ефект от тази мярка: Ще се подобри състоянието на басейните /обрастване с растителност, заблацияване и т.н/и на водата използвана за аквакултура, ще се улесни улова на рибата, ще се използва по-малко количество вода и енергия за производство, ще намалят загубите от хищни птици и др. животни, ще се намали ръчния труд и ще може да се използва повече механизирани, ще се подобри инфраструктурата на аквафермите и в крайна сметка качеството на продукцията. Не на последно място това ще доведе до намаляване на броя на нерегистрираните ферми и ефекта един фермер да декларира част от басейните си единствено заради получаването на регистрация и право да продава риба.

Излизането на „светло” на по-голямата част от производителите ще подпомогне устойчивото развитие на бранша и стабилизирането на пазарните механизми на търговия.

Като пример може да се посочи стопанството в с. Мечка обл. Русе. Същото е било едно от най-големите/над 3000 дка/ и понастоящем не може да функционира с пълния си капацитет поради обрастване с твърда растителност и заблацияване на басейните му. Повечето язовири използвани за рибовъдство са арендувани за период от 3-15 год.. Често в края на периода фермерите спират да поддържат изрядния вид същите с цел пестене на средства и от несигурност дали ще могат да ги пренаемат отново. Това поставя следващите наематели в неизгодна ситуация и ги принуждава да инвестират повече което оскъпява продукта и го прави по-трудно продаваем

3 Въвеждане на облекчения за професията рибовъд- текучеството и липсата на работещите в сектора е много остър проблем. Условието на труд са много непривлекателни. Работниците са изложени на въздействията на околната среда целогодишно. Голяма част от наетите работят без трудови договори. Обучението на нови кадри е дълъг и труден процес. Грешките които допускат по-време на работа често са фатални/ смърт или загуба на риба, загуба на фураж, намален прираст и т.н./ и донасят големи загуби на фермерите. Очаквания ефект ще е : увеличаване броя на легално наетите в сектора, по-малко текучество и повишаване на професионализма, по-малко загуби от небрежност в работата и незнание на работещите, подобряване и стабилизиране на производството, намаляне себестойността на продукта и повишаване на качеството му.

4 Тук може да се дискутира въпроса за въвеждане на преференции за фермери които използват методи за маркиране на живата и прясна риба. Това е ключов момент в борбата с нелегалната търговия и злоупотребата с документи. Така може да се подобри проследяемостта и идентификацията на продукта както от контролните органи така и от консуматора.

5 Определено има нужда за дискутиране на въпроса от реалния ефект от прилагането на програмите за финансиране 2007-2013 и как това ще се отрази на производството и пазара. Нужно е на дискусиите да се поканят по-големите производители и браншовите съюзи в сектора. Тревожна е тенденцията инвестициите да се правят от хора непознати с реалността в сектора а фермерите „оформяли” статистиката през последните 10-15 години да не желаят и не могат да се възползват от Европейските програми за финансиране.

Председател на УС  
Тачо Пашов  
22.12.09 г.