В России почти каждый - грибник. По осени домохозяйки солят, сушат и маринуют грибы, а зимой за любым праздничным столом эти хрустящие шляпки, ножки - лучшая закуска. Казалось бы, заниматься грибным бизнесом в нашей стране - все равно что продавать питьевую воду у родника. Тем не менее, грибоводство специалисты называют одним из самых рентабельных видов сельскохозяйственной деятельности.

И, как ни странно, именно к зиме выгоднее всего начинать дело, тогда как лето лучше посвятить сбору необходимой документации и организационным вопросам. Надо сказать, что привычные всем опята, подберезовики и даже белые никогда не смогут составить конкуренцию фермерским вешенкам, о которых и пойдет речь. Другие “домашние“ грибы, шампиньоны, более капризны, их выращивание довольно трудоемко и затратно. Во—первых, вешенки, в отличие от “конкурирующих“ грибов, выращиваются искусственно - риск напороться среди них на случайную поганку значительно меньше, чем среди грибов, собранных в лесу. Кроме того, из года в год растет спрос на экологически чистые продукты - здесь вешенки тоже приходятся как нельзя кстати: никакой химической обработке не подвергаются и уж точно искусственных красителей и консервантов не содержат. Во—вторых, вешенки не только вкусны и питательны, но и годятся практически в любое блюдо: их можно варить, жарить, солить, мариновать, использовать в первых и вторых блюдах, салатах. Существует более ста рецептов приготовления вешенок, мало того, есть информация, что они выводят радионуклиды из организма человека, борются с раковыми клетками, нормализуют давление. Но главное преимущество грибоводства - этот бизнес можно начинать, что называется, с нуля. Например, предприниматель из Белоруссии Виктор Чикуенок в 2000 году затратил на организацию производства всего около 350 долларов. В подмосковном же Дмитрове Сергей Панфилов взялся за дело шесть лет назад с большим размахом. Он утверждает, что для налаживания предприятия средней мощности на арендуемых площадях достаточно пяти тысяч долларов. Всхожесть мицелия

Конечно, потребуется оформление документов - обычного пакета, необходимого для производства любого продукта питания. Понадобится помещение. Здесь простор для выбора большой - подойдет и деревенский дом, и сарай, и подвал, и теплица, и заброшенное промышленное здание. В конце концов, на первых порах грибы можно выращивать даже в городской квартире.

Сам процесс грибоводства состоит из четырех самостоятельных этапов: производство посевного материала (мицелия), подготовка субстрата или, проще говоря, мешков с питательной средой и грибницей и, наконец, реализация, в нашем случае, вешенок. Начинающие предприниматели—грибники чаще всего берутся за выращивание грибов. Более крупные производители, помимо этого, занимаются еще подготовкой субстратных блоков. Но и они приобретают мицелий отдельно, у специализированных фирм—лабораторий. Важно, чтобы посевной материал, выражаясь языком сельхозтружеников, “имел хорошую всхожесть“. На этом этапе не стоит рисковать: пусть продукция будет дороже, но с гарантированным качеством. На грибном рынке этот товар зачастую венгерский - например, от фирмы “Сильван“, но есть и отечественные семена. Среди их производителей известна саратовская “Сантана“. И хотя ее мицелий уступает по всхожести венгерскому, зато имеет веское преимущество: дешевле в четыре раза. Сергей Панфилов отдает предпочтение “Сантане“, вносит пять процентов посевного материала вместо положенных полутора—двух и считает, что это выгоднее.

Вешенки - дереворазрушающий гриб, растет на лиственных породах деревьев и их опилках, но ничуть не хуже чувствует себя и на соломе, на шелухе подсолнечника и даже на кочерыжках кукурузы. Большей частью грибоводы для приготовления субстратных блоков используют солому или костру (отходы льна). В хозяйстве Панфилова тщательно следят за тем, чтобы сырье было надлежащей влажности, не засоренное, не зараженное. Блоки производят в специальном стерильном помещении, и весь состав проверяется в собственной небольшой лаборатории. Виктор Чикуенок о производстве субстрата рассказывает проще: запариваются в горячей воде измельченная солома или опилки, затем в полиэтиленовый мешок (40х80см) укладывается остывшее сырье вперемешку с мицелием (общий вес 10-12 кг), упаковка завязывается и ставится на стеллаж в темноте при температуре 18-20 градусов. А дальше - процесс выращивания вешенок: через 16-20 дней в сделанных на мешках прорезях появляются маленькие гроздья. В это время все блоки переносят в другой отсек, где их 12 часов в сутки освещают, постоянно проветривают, соблюдают температуру 10-16 градусов и необходимую влажность. За неделю грибы вырастают до товарного размера. Можно снять урожай и вернуть мешки в исходное помещение. Неделя отдыха - и блоки снова готовы плодоносить. Одно и то же сырье дает три волны урожая, после чего субстрат необходимо менять. Детали

Конечно, мы говорим только об общей схеме процесса. Важно знать все детали. Для этого издается специальная литература, существуют обучающие курсы, межрегиональная Ассоциация грибоводов проводит семинары по обмену опытом. Но многие и не берутся за весь цикл выгонки грибов сразу. Есть хозяйства, торгующие уже готовыми субстратными блоками, и начинающие грибоводы часто занимаются лишь выращиванием грибов и сдачей готовой продукции в те же хозяйства. На первый взгляд, прибыль от такой деятельности невелика. Вот приблизительный расчет: фирма Панфилова продает блоки по 60 рублей за десятикилограммовый мешок. При этом гарантируется получение двух килограммов грибов за три волны плодоношения, то есть за полтора месяца. Здесь же продукцию принимают от дочерних производителей по 40 рублей за килограмм. Таким образом, за указанный период можно выручить по 20 рублей с мешка.

Действительно, немного. Но надо учесть, что на первых порах предпринимателю важно не столько быстро окупить производство, сколько безубыточно запустить процесс, наработать собственные каналы сбыта, получить опыт. И когда дело полностью отлажено, думать о расширении. Впрочем, на те же цифры можно взглянуть с другой стороны. По десять мешков редко кто покупает, а большие объемы дают и более значительную прибыль: к примеру, 400 блоков - уже 8 000 рублей. И эта сумма может быть утроена, если освоить все этапы производства. Ведь в случае покупки готовых блоков вся прибыль делится на троих: ее получают и производители субстрата, и те, кто выращивает грибы, и те, кто их перепродает. Еще одна важная составляющая успеха - опыт. Знающим грибоводам удается сократить сроки плодоношения до месяца, добиться себестоимости одного килограмма, равной 12,6 рубля, и реализовать продукцию в четыре раза дороже.

И еще о доходе. Виктор Чикуенок рассказывает о так называемых “сопутствующих возможностях“ его получения. Белорусский грибовод, помимо непосредственного выращивания вешенок, занимается еще и продажей “грибных пеньков“: в деревянных чурках сверлит отверстия, кладет в них мицелий - и вот вам летний вариант разведения грибов. По его утверждению, за такими пеньками дачники в очередь записываются. А отработанные мешки с грибницей у него раскупает население на корм домашним животным и как удобрение для огородов (урожай огурцов при этом повышается на 30 процентов). Кто—то налаживает собственную переработку: соление и консервирование. Кто—то открывает платные курсы, на которых обучает желающих выращивать вешенки в домашних условиях. Многие, как Панфилов, берутся за продажу готовых субстратных блоков и организацию на предприятиях подсобного грибоводческого хозяйства - путей повышения доходности много. Все зависит от возможностей и желания взявшегося за дело. Как признается тот же Чикуенок, его фирма работает со 100—процентной рентабельностью. Для сравнения, близлежащий продовольственный магазин имеет всего лишь однопроцентную доходность, местный молокозавод - семипроцентную, а все агрофирмы округи вообще убыточны. Подмосковный же грибовод Панфилов считает, что прибыль напрямую зависит от степени технического оборудования производства. Имея инженерное образование, он самостоятельно сконструировал автоматические системы полива, воздухообмена, поддержания температурного режима, установил специальный источник пара и т.п. Пустой рынок

Но даже самое перспективное дело можно считать пустой затеей без отлаженного сбыта. Большой плюс отечественного грибоводства - почти полное отсутствие конкуренции. Этот бизнес распространен пока не слишком широко, поэтому грибы берут с охотой и рестораны, и кафе, и сети продовольственных магазинов, и рыночные оптовики. Причем наибольшим спросом пользуется продукция в холодное время года, когда собственные запасы населения истощаются. Если осенью можно говорить о закупочной цене приблизительно по 50 рублей за килограмм, то в зимние месяцы она поднимается минимум до 60.

Возможности для дальнейшего развития грибного рынка в России необычайно высоки: согласно статистическим данным, до сих пор россиянин съедал в месяц всего 300 граммов грибов, тогда как бельгиец успевает потребить за тот же период 4 килограмма. Не принимая даже во внимание гигантскую разницу между населением России и Бельгии, получим более чем тринадцатикратную разницу в среднедушевом потреблении! Соответственно, российский рынок готов, как минимум, к тринадцатикратному расширению и ждет своих новых игроков.

Источник: www.business-magazine.ru