

**Комиссия РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре**

***Доклад Комиссии РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре***

**Стратегическая логика разработки основных мер развития российского рынка рыбопродукции и повышения продаж продукции с высокой степенью переработки на внешних рынках**

Москва – апрель 2012

 **1. ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ РОСТА РЫНКА РЫБОПРОДУКЦИИ: ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, «ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ТРЕНИЕ»**

Российский рынок рыбопродукции не очень ёмкий. Доля расходов на покупку рыбопродукции в общих расходах на покупку продуктов питания отстаёт от многих видов продовольствия. Доля расходов на покупку мяса и мясопродуктов составляет 28,9% общих расходов на покупку продуктов питания, доля расходов на покупку хлеба и хлебопродуктов – 17%, доля расходов на покупку плодоовощной продукции (включая картофель) – 14%, доля расходов на приобретение молока и молокопродуктов – 13,5%, доля расходов на покупку сахара и кондитерских изделий – 8,2%, доля расходов на покупку рыбопродукции – 10%, доля расходов на покупку масложировой продукции – 2,7%.

Емкость рынка рыбопродукции определяется располагаемыми денежными доходами населения и исторической памятью. В соответствии с нормативами Госкомтруда СССР, в 1988 году среднедушевое потребление рыбопродукции в Советском Союзе составляло 24,7 килограмма, в том числе потребление минтая – 10 килограмм, сельди тихоокеанской – 3,5 килограмма, трески – 4 килограмма, камбалы – 1 килограмм, леща – 3 килограмма. Российский потребитель при среднедушевом потреблении рыбы в 20 килограмм в год, явно не готов съедать 10 килограмм минтая в год. У покупателя есть возможность покупать мясо (в 1988 году среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов было 52 кг, а в 2011 году - свыше 90 кг), у него есть возможность покупать импортную рыбу.

Недостаточная ёмкость рынка рыбопродукции усугубляется “логистическим трением” (инфраструктурные ограничения для российской рыбопродукции, направляемой из Дальнего Востока в европейскую часть России). Данная проблема неоднократно подтверждалась официальными документами федеральных органов исполнительной власти. Росрыболовство письмом №5849 – вх/409 от 5 октября 2009 года информировало Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации В.А.Зубкова о проблемах при доставке вылова тихоокеанских лососей на российскую территорию.

«Вылов тихоокеанских лососей за четыре месяца (с 1 июня по 30 сентября) 2009 года составил 521 тысяч тонн. Порты и береговая инфраструктура оказались не в полной мере готовы к таким объёмам, несмотря на заблаговременное оповещение о высоких уловах и поставках. В связи с этим, в начале августа текущего года сложилась критическая ситуация с вывозом продукции из тихоокеанских лососей в центральные районы Российской Федерации и переполнение холодильных мощностей в Дальневосточном регионе. Так, с начала активных поставок продукции из лососёвых видов, с середины июля 2009 года, массово стали поступать заявки на погрузку свежемороженной рыбопродукции, которые не были в полной мере обеспечены рефрижераторным подвижным составом. Даже при наличии рефрижераторных секций на полигоне Владивостокского и Хабаровского отделений Дальневосточной железной дороги возникали проблемы со своевременным подводом необходимого подвижного состава к станции погрузки (Мыс Чуркин). Вагоны необходимые для погрузки продукции в портах простаивали в ожидании выгрузки, промывки, ремонта, а также в ожидании следования для выполнения данных операций. Оптовые покупатели и розничные сети не осуществляли закупок, выжидая падения цены. При этом розничные цены на продукцию из тихоокеанских лососей практически не снижались, а оптово-розничные сети получали сверхприбыли. Таким образом, **в настоящее время не создано эффективного механизма, обеспечивающего скорейшее поступление уловов водных биоресурсов на береговые предприятия и в конечном счёте до потребителя**. Это не позволяет при соблюдении требований к качеству продукции гарантировать снижение цен на рыбную продукцию даже при столь высоких уловах. Если сейчас при вылове в 520 тысяч тонн лососей возникают столь серьёзные проблемы, то **при направлении всех уловов и продукции из водных биоресурсов на российскую территорию, береговая инфраструктура в её современном виде не сможет эффективно принят такие объёмы**. Для исправления сложившейся ситуации необходимо строительство сети холодильников на Дальнем Востоке, в том числе в рамках частно-государственного партнёрства и с использованием других механизмов государственного стимулирования, а также развитие иных путей транспортировки рыбной продукции (морским транспортом) в европейскую часть Российской Федерации».

На совещании у Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации В. А. Зубкова 25 марта 2011 года был представлено исследование ценообразования на рыбу, подготовленное ФАС и содержащее данные за 18 месяцев. Согласно исследованию наценка посредников в конечной стоимости минтая составляет 45%. В материалах к совещанию также содержались экспертные оценки участников рынка. Согласно этим оценкам среднегодовые отпускные цены на минтай составляли в 2010 году 38 рублей за килограмм, доставка продукции до Москвы (погрузочно-разгрузочные работы, транспортный тариф и оформление ветеринарных документов) составляла 10 рублей за килограмм, переработка продукции на предприятии (погрузка, перевозка на завод, перевозка на холодильник, выгрузка на холодильник, хранение сырья и готовой продукции, разморозка, сортировка, глазуровка, фасовка, упаковка в полиэтиленовые пакеты, картонную тару и наклеивание этикеток) составляла 20 рублей на килограмм, что приводило к формированию входной цены в розничную сеть в размере 88,6 рублей за килограмм и с учётом наценки торговой сети в 19 рублей стоимость 1 килограмма минтая безголового фасованного замороженного в сети составляла 107,6 рублей, в которой отпускная цена добытчиков минтая составляла 38 рублей. Таким образом, рыночная власть добытчиков рыбы (а соответственно, их возможности управления потоками продукции) сильно ограничена.

По оценке Минпромторга, в настоящее время рынок рыбной продукции характеризуется недостаточной организованностью, отсутствием увязки производственных и логистических процессов, большим количеством посредников, несовершенством экономических механизмов, стимулирующих поставки рыбной продукции на внутренний рынок, существующими административными барьерами, что негативно влияет на конечную стоимость рыбопродукции и отрицательно сказывается на конкурентоспособности российских рыбохозяйственных предприятий. Одной из основных причин недостаточного развития конкурентной среды на рынке оборота рыбной продукции является недостаточный уровень развития современной распределительной инфраструктуры, необходимо реализовать комплекс мер, направленных на строительство и обеспечение деятельности товарораспределительных центров, развития кооперации и интеграции между рыбодобывающими, рыбоперерабатываюшими предприятиями и организациями торговли, формирования эффективного оптового звена».

С учётом поручения Президента Российской Федерации от 21 марта 2013 года о комплексе мер по развитию производства рыбопродукции с высокой степенью переработки считаем необходимым представить возможные решения по трём видам водных биоресурсов – лососю, минтаю и сельди. Выбор обусловлен следующими причинами:

1) лосось, сельдь и минтай занимают свыше 55% в совокупном российском вылове водных биоресурсов;

2) состояние популяции минтая и тихоокеанской сельди стабильно, что позволяет прогнозировать вылов и поставки уловов этих видов водных биоресурсов, а также производство продукции из них;

3) сельдь и лосось является самым популярным видом водных биоресурсов на российском рыбном рынке;

4) минтай обладает неплохим рыночным потенциалом в России, а рынок филе имеет «взрывной» рыночный потенциал (что доказывают показатели продаж 2007 – 2008 годов);

5) рынок охлаждённого лосося является самым быстрорастущим сегментом российского рынка рыбопродукции.

 **2. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ИЗ МИНТАЯ**

Мировой вылов минтая (3 млн. тонн) обеспечивают Россия (55%) и США (43%). Российский внутренний рынок потребляет 20% добываемых в России 1,6 млн. тонн минтая. В советский период 2/3 добываемого минтая перерабатывались в рыбную муку, а большая часть реализуемой в пищевых целях продукции из минтая распределялась среди госучреждений. В настоящее время в России закупки филе минтая для государственных учреждений не производятся (в отличие от США, где 30% поставляемого на внутренний рынок филе минтая продаётся в школах по 7 долларов за килограмм).

Россия и США являются двумя основными добытчиками минтая в мире, однако экономическая модель у американцев более прибыльная. Это достигается за счёт специальной программы закупок продукции из минтая для государственных нужд, высокой координации сбытовой деятельности американских предприятий и обладания специального экологического сертификата. В рамках общенациональной программы «Детское питание» (CNP), включающей программу школьных обедов (NSLP) и школьных завтраков (NSBS), а также в рамках программы «Дополнительное питание детей, беременных и кормящих женщин (WIC), расходуется ежегодно свыше 40 млрд. долларов. Реализация этой программы позволила обеспечить для американских рыбаков гарантированный рынок продукции при условии соблюдения ими строжайших стандартов качества и безопасности продукции. В американских школах ежегодно продаётся свыше 15 тысяч тонн филе минтая наивысшего качества. Для сравнения, российские предприятия производят около 30 тысяч тонн филе минтая, а за счёт стимулирования государственных и муниципальных закупок производство продукции с высокой степенью переработки может значительно вырасти.

Ёмкость российского внутреннего рынка не позволяет реализовать внутри России весь добываемый минтай (1,7 млн. тонн). В советский период весь добываемый минтай уходил на внутренний рынок, но в пищевых целях использовалось менее 1/3 добычи (600 – 700 тысяч тонн в переводе на живой вес). 2/3 добываемого минтая перерабатывалось в рыбную муку, которая использовалась в звероводческих хозяйствах. Кроме того, большая часть реализуемого в пищевых целях минтая распределялась среди бюджетных учреждений за счёт государственного заказа. Необходимо отметить, что в советский период не было построено ни одного рыбоперерабатывающего комбината по производству филе минтая, а большая часть крупнотоннажного рыбопромыслового флота не имела филетировочные линии на борту. Распад СССР и разрушение хозяйственных связей привели к падению платёжеспособного спроса на минтай, однако общедопустимые уловы минтая сохранялись на высоком уровне. Естественной стратегией выживания для добывающих минтай предприятий стал внешний рынок.

В 90-е годы появилась рыночная ниша для продукции из минтая в связи с вводом в строй нескольких десятков современных рыбопромысловых судов зарубежной постройки. В начале 2000-х годов российские предприятия стали наращивать выпуск филе минтая на рыбопромысловых судах и быстро захватили рынок филе минтая морской заморозки в Европе: в 2001 году российские предприятий производили свыше 90 тысяч тонн филе минтая – в три раза больше, чем сейчас. Почувствовав угрозу со стороны российских предприятий, американские добытчики минтая придумали защитное оружие. Крупные розничные сети и международные экологические организации (WWF) разработали т.н. экологический стандарт, который подразумевает устойчивое состояние популяции водных биоресурсов. Только при наличии экологического сертификата рыбопродукция попадала в розничные сети. Таким образом американцам удалось «убить» конкуренцию на рынке филе и создать собственную монополию.

Специфика промысла минтая заключается в том, что свыше половины годового улова приходится на первые сто дней года. Это приводит к появлению на рынке громадного объёма продукции, который в силу существующих в России спросовых и инфраструктурных ограничений оказывается невостребованным даже при снижении цены. При анализе ценовых характеристик минтаевой путины за несколько лет невостребованность большей части улова минтая на внутреннем рынке вполне очевидна. Также очевидно снижение цен на внешнем рынке в указанный период: рыночная власть добытчиков минтая и отсутствие скоординированной внешнеэкономической стратегии приводят к разобщению российских предприятий на мировом рынке. Этим с успехом пользуются зарубежные покупатели, объединённые в мощные закупочные картели.

Существует реальная возможность увеличить долю продаж минтая на российском рынке до 30% от вылова и повысить эффективность продаж продукции из минтая на внешнем рынке, но для этого необходимы два условия: 1) реализация программы закупок продукции из минтая для государственных и муниципальных нужд; 2) согласованная стратегия внешнеэкономической деятельности предприятий в ключевых сегментах мирового рынка.

Рынок мороженной икры минтая (50 тысяч тонн) – 550 млн. долларов (США – 55%, Россия – 45%). Главным покупателем мороженной икры минтая является Япония (70%). Японские покупатели икры организованы в закупочный картель. Российские рыболовные компании не определяют единую ценовую политику на рынке икры минтая и уступают инициативу иностранным покупателям и американским конкурентам. ФАС признала незаконным добровольное соглашение российских компаний об ограничении выхода икры минтая на уровне 4,5% от веса сырца несмотря на то, что инициатива рыбопромышленников позволила искоренить браконьерский промысел молоди и привела к росту популяции минтая (общедопустимый улов минтая в Охотском море в 2005 году – 450 тысяч тонн, в 2012 году – 960 тысяч тонн).

Рынок филе минтая морской заморозки (150 тысяч тонн) – 525 млн. долларов (США – 80%, Россия – 20%). В 90-е годы российские предприятия вышли на европейский рынок филе минтая морской заморозки (российские предприятия производили свыше 90 тысяч тонн филе минтая – в три раза больше, чем сейчас). Однако американские конкуренты придумали защитное оружие – экологический стандарт, только при наличии которого рыбопродукцию пропускают в розничные сети. Так российские предприятия потеряли рынок. С 2008 года Ассоциация добытчиков минтая реализует при содействии Росрыболовства и Пограничной службы ФСБ России проект экологической сертификации промысла минтая в Охотском и Беринговом морях. Несмотря на ожесточённое противодействие американцев проект будет завершён в 2013 году, что позволит российским рыбодобывающим предприятиям отбить у американцев европейский рынок филе.

Координация предпринимательской деятельности в наиболее прибыльных сегментах мирового рыбного рынка позволит увеличить выручку от реализации всех видов продукции из минтая с нынешних 1,3 млрд. долларов до 1,7 млрд. долларов (на 30%), сильно «подвинет» американских конкурентов и заставит переработчиков в КНР увеличить закупочные цены на сырье.

На российском рынке ниша для филе минтая морской заморозки не очень велика. Потенциальная ёмкость рынка для филе минтая морской заморозки в России – 18 – 20 тысяч тонн (в перспективе 6 – 7 лет). Эти расчёты основаны на сравнении объёма продаж филе минтая морской заморозки на других рынках: в странах ЕС продажи филе минтая морской заморозки составляют 85 – 95 тысяч тонн при численности населения в 450 млн. человек, в США продажи филе минтая морской заморозки не превышают 40 – 45 тысяч тонн при численности населения 300 млн. человек. Потенциал рынка филе береговой переработки (то есть филе, произведённого из добытого в море, замороженного на борту судна, доставленного на берег и повторно размороженного продовольственного сырья) больше в разы. История российского рыбного рынка в 2004 – 2008 годах показывает громадные рост продаж филе белой рыбы (преимущественно пангасиус и тилапия). в 2008 году в Россию ввезли 250 тысяч тонн рыбного филе. Однако игроки рынка в погоне за прибылью сами разрушали рынок, снижая качество продукции. Это стало отпугивать потребителей, в результате продажи филе не вернулись к докризисным объёмам.

При развитии сегмента производства филе минтая береговой переработки возникает парадокс ценообразования. Рентабельность мороженного обезглавленного минтая ниже, чем рентабельность филе морской заморозки, но выше, чем рентабельность филе береговой переработки. Только при низких постоянных и операционных издержках российская индустрия береговой переработки способна конкурировать как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Отдельные российские переработчики добиваются успеха либо за счёт сокращения постоянных издержек (при переработке лосося), либо за счёт жесточайшей дисциплины операционных издержек (при переработке сайры и минтая). Государственная программа “Развитие рыбного хозяйства” в сочетании с мерами внутренной продовольственной помощи в рамках “зелёной корзины” ВТО способны раскрыть «ценовой зонтик» для береговой переработки.

 **3. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ИЗ СЕЛЬДИ**

Начиная с 2000 года половину российского рынка сельди заняла импортная продукция из Норвегии. Норвежские рыбаки поставляют продукцию без предоплаты, государственный фонд страхует экспортные контракты и в случае невозврата выручки они получат компенсацию. У дальневосточных рыбаков таких финансовых возможностей нет. Поэтому крупные трейдеры и переработчики в европейской части России не очень заинтересованы в крупных контрактах с дальневосточными рыбаками. 82% импортных поставок сельди контролируют десять компаний, следовательно, они вполне могут значительно увеличить спрос на российскую сельдь и серьёзно повлиять на рынок.

Анализ поставок продукции из сельди с высокой добавленной стоимостью показывает, что объём соответствующих поставок снижается начиная с 2009 года. В 2009 году поставки в Россию филе сельди составляли 5 693 тонны, поставки прочего мяса сельди – 47 207 тонн, в 2012 году соответствующие поставки составили 6 122 тонны и 36 619 тонн. Следовательно, за период с 2009 года объём поставок в Россию продукции из сельди с высокой добавленной стоимостью сократился на 10 159 тонн, то есть на 19,2%. Тенденция импортзамещения нуждается в поддержке.

При оценке российского рынка продукции из сельди и соотношения внутреннего производства и зарубежных поставок важно учитывать прогнозируемое сокращение вылова атлантической сельди. В 2010 году ОДУ атлантической сельди составлял 1 483 тысячи тонн, в т.ч. российское ОДУ – 201,3 тысячи тонн. В 2011 году произошло резкое сокращение ОДУ атлантической сельди на 495 тысяч тонн (на 33,3%), в т.ч. российское ОДУ сократилось до 146,3 тысяч тонн (на 27,4%). В 2012 году ОДУ атлантической сельди сократилось ещё на 155 тысяч тонн (на 15,6%), в т.ч. российское – до 116,8 тысяч тонн (на 20%). В 2013 году ОДУ атлантической сельди сократилось ещё на 214 тысяч тонн (на 25,6%), в т.ч. российское – до 86,8 тысяч тонн (на 25,8%). В наибольшей степени (в абсолютном выражении) снижение ОДУ на атлантическую сельдь затронуло Норвегию: за период с 2009 году норвежское ОДУ сократилось с 904,6 тысяч тонн до 377,6 тысяч тонн – на 58,2%. ОДУ на атлантическую сельдь для Исландии снизилось за указанный период с 215,2 тысяч тонн до 89,8 тысяч тонн – на 58,2%, для ЕС – с 96,5 тысяч тонн до 40,3 тысяч тонн (на 58,2%). Таким образом, начиная с 2009 года потери в вылове сельди составили для Норвегии – почти 527 тысяч тонн, для России – 114,5 тысяч тонн, для Исландии – 125,4 тысяч тонн, для ЕС – 56,2 тысяч тонн. Норвежские потери в вылове сельди составляют 60,9% совокупного снижения вылова сельди.

Снижение вылова атлантической сельди влияет на общую динамику импорта сельди в Россию и структуру основных поставщиков. В 2009 году норвежские поставщики обеспечивали 90% поставок мороженной сельди в Россию (152,2 тысяч тонн из 171 тысячи тонн), 90% поставок филе сельди в Россию (5,1 тысячи тонн из 5,7 тысячи тонн) и 83% поставок прочего мяса сельди (39 тысяч тонн из 47 тысяч тонн). В 2010 году доля норвежских поставщиков в поставках мороженной сельди снизилась до 82% (115 тысяч тонн из 140 тысяч тонн), в поставках филе сельди выросла до 92% (6,5 тысяч тонн из 7.1 тысяч тонн) и снизилась до 78% в поставках прочего мяса сельди (36,4 тысяч тонн из 46,9 тысяч тонн). В 2011 году доля норвежских поставщиков в поставках мороженной сельди продолжила снижение до 75% (79,7 тысяч тонн из 106 тысяч тонн), в поставках филе сельди выросла до 95% (5,7 тысяч тонн из 6 тысяч тонн) и сократилась до 71% в поставках прочего мяса из сельди. В 2012 году доля норвежских поставщиков в поставках мороженной сельди продолжила снижение до 64,2% (60,6 тысяч тонн из 94,3 тысяч тонн), в поставках филе сельди снизилась до 94,1% (5,8 тысяч тонн из 6,1 тысяч тонн) и сократилась до 62,5% в поставках прочего мяса из сельди.

Существует другая альтернатива иссякающим импортным поставкам из Норвегии – поставки тихоокеанской сельди из дальневосточных регионов России. ОДУ тихоокеанской сельди росло, начиная с 2008 года: 2008 год – 202,3 тысяч тонн, 2009 год – 269,7 тысяч тонн, 2010 год – 356,2 тысяч тонн, 2011 год – 390 тысяч тонн, 2012 год – 310,7 тысяч тонн (с учётом корректировки ОДУ корфо-карагинской сельди – 427 тысяч тонн). Начиная с 2010 года растёт вылов тихоокеанской сельди пользователями: 2009 год – 193 тысячи тонн (освоение квоты – 71,7%), 2010 год – 221,2 тысяч тонн (освоение квоты – 62%), 2011 год – 294,4 тысячи тонн (освоение квоты – 75%), 2012 год – 295,8 тысячи тонн. Вылов тихоокеанской сельди стал экономически выгодным промыслом, масштаб промысла увеличился. Поставки на внутренний рынок за указанный период увеличились с 106,5 тысяч тонн до 120 тысяч тонн.

Принципиально важным для понимания рынка продукции из сельди является динамика и соотношение отпускной и оптовой цен на сельдь. В 2009 году отпускная цена на мороженную тихоокеанскую сельдь во Владивостоке росла в течение почти всего года и поднялась с 23 рублей за килограмм до 36 рублей за килограмм, но в конце года рухнула до 25 рублей за килограмм. Оптовая цена на мороженную тихоокеанскую сельдь в Москве в течение всего года превосходила отпускную цену на 7 – 8 рублей, то есть составляла 30-процентную надбавку к цене рыбаков. В 2010 году поведение отпускной цены было похоже на события предшествующего года: рост к лету 2010 год до 32,5 рублей, а в ноябре падение до 27 рублей. Оптовая цена в этот период не поднималась выше 37 рублей и не отрывалась от цены рыбаков выше, чем на 5 – 6 рублей. 2011 год успокоил колебания рынка: отпускная цена росла в течение всего года и достигла уровня 35 рублей. В 2012 году отпускная цена колебалась и к концу года достигла уровня 37 рублей.

Однако изменилось и поведение оптовой цены в Москве, которая достигла к концу 2012 года 63 рублей. Таким образом, отпускная цена мороженной тихоокеанской сельди во Владивостоке в течение 2010 – 2012 года выросла с 27,5 рублей за килограмм до 37 рублей за килограмм, а оптовая цена на мороженную тихоокеанскую сельдь в Москве за этот же период возросла с 32 рублей до 63 рублей. Отпускная цена российских рыбаков возросла за два года на 34,5%, а оптовая цена на тот же товар за тот же период возросла на 96,8%. Следовательно, скорость роста оптовых цен на мороженную тихоокеанскую сельдь почти втрое превышала скорость роста цены, по которой продукция реализовывалась рыбаками.

Цены на импортную мороженную сельдь также росли в указанный период: 2009 год – 25 рублей за килограмм, 2010 год – 26 рублей за килограмм, 2011 год – 38 рублей за килограмм. Росла и оптовая цена на импортную продукцию: 2010 год – 39 рублей (оптовая наценка – 14 рублей), 2011 год – 57 рублей (оптовая наценка – 19 рублей), 2012 год – 69 рублей (оптовая наценка – 24 рубля).

Размер импортной пошлины не является таким же весомым финансовым фактором как и оптовая наценка: величина импортной пошлины в пять раз меньше величины оптовой наценки, доля импортной пошлины в оптовой цене составляет 6,7%, а доля оптовой наценки - 34,9%. Отпускная цена на тихоокеанскую сельдь выше таможенной стоимости импортной сельди примерно на величину импортной пошлины, однако оптовые цены на оба вида сельди почти на отличаются, а в розничной цене импортной сельди доля импортной пошлины пошлины вообще не превышает 2 -3%.

Несмотря на незначительную разницу в цене и растущий дефицит атлантической сельди оптовые покупатели и переработчики не увеличивают в значительных объёмах закупки тихоокеанской сельди. В 2012 году вылов тихоокеанской сельди составил 295,8 тысяч тонн, вылов атлантической сельди российскими рыбаками составил 118,9 тысяч тонн. Однако оптовые покупатели и рыбопереработчики не производили в течение года крупных закупок тихоокеанской сельди, ожидая начала крупных поставок атлантической сельди от российских и зарубежных поставщиков.

Важно учитывать промысловый календарь российских рыбаков и календарь поставок импортной продукции. Обычно 55% ОДУ тихоокеанской сельди осваивается до 1 мая, 45% ОДУ тихоокеанской сельди – после 1 октября. Таким образом, российские рыбаки на Дальнем Востоке нуждаются в сбыте значительных объёмов сельди в феврале – апреле и ноябре – декабре. Прогнозируемое распределение освоения ОДУ тихоокеанской сельди может иметь следующий график: 32% ОДУ тихоокеанской сельди будет освоено до 10 апреля, 68% ОДУ тихоокеанской сельди будет освоено после 1 октября. Учитывая сложившийся график работы оптовых покупателей и переработчиков, следует ожидать крупных поставок атлантической сельди в период до октября, то есть до начала основного промысла тихоокеанской сельди. Промысел атлантической сельди построен так: норвежские рыбаки до 1 июня осваивают менее 4% ОДУ сельди, и основные поставки мороженной сельди из Норвегии происходят в период с июня по ноябрь. В таком случае крупные партии сельди, особенно корфо-карагинской сельди, которая близка по свойствам атлантической сельди, начнут поступать на рынок после того, как он уже будет заполнен импортной продукцией. Поведение закупщиков в первой половине текущего года (в период хорошо осознаваемого всеми оптовиками и переработчиками дефицита мороженной сельди) показывает неизменность их закупочных стратегий и несоответствие этих закупочных стратегий промысловой стратегии дальневосточных рыбаков (при том, что промысловая стратегия жёстко определена Правилами рыболовства и не может быть изменена в отличие от закупочной стратегии).

 **4. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ИЗ ЛОСОСЯ**

 Рынок продукции из лосося целесообразно разделить на два уровня: 1) рынок продовольственного сырья из лосося для производства продукции; 2) рынок готовой лососёвой продукции в различном ассортименте и различных видах переработки (обработки). В свою очередь рынок продовольственного сырья из лосося целесообразно разделить на два ценовых сегмента: 1) премиальный сегмент – рынок охлаждённой продукции; 2) эконом-сегмент – рынок замороженной продукции. Статистка показывает, что в премиальном сегменте рынка продовольственного сырья из лосося доминирует импортная продукция. Можно говорить о монопольном контроле этого сегмента норвежскими производителями. В эконом-сегменте рынка продовольственного сырья из лосося доминируют российские предприятий, добывающие лосось в дальневосточных морях. Однако рыночная власть российских рыбодобывающих предприятий в указанном сегменте в значительной степени ограничена инфраструктурными ограничениями в секторе складского-холодильного хранения и специализированного подвижного состава для перевозки рефрижераторных грузов.

 Рынок охлаждённой лосося быстро растёт с 2004 года, единственный раз он споткнулся в 2006 году. Россельхознадзор ввёл ограничения на поставки из Норвегии в связи с обнаружением тяжёлых металлов, опасных как для человека, так и для животных. Однако действия регулятора не повлияли на долгосрочный тренд: очень высоким оказался растущий спрос и очень мощной является производственная база аквакультуры. Хотя доходность этого бизнеса снизилась.

В данном сегменте чрезвычайно значимым может являться аквакультурное производство: индустриальное рыбоводство и пастбищное рыбоводство. Развитие ферм по выращиванию атлантического лосося (сёмги) в морских садках в фьордах Мурманского полуострова, по прогнозам Росрыбхоза, способно за пять лет увеличить объём производства сёмги до 15 тысяч тонн в год.

Пастбищное рыбоводство – наиболее экономичное направление получения товарной рыбы, основанное на использовании природного биопродукционного потенциала. Однако действующая нормативная правовая база не позволяет действительно развивать этот сегмент. В целом, по оценкам Росрыбхоза, за пять лет реально увеличить объём производства продукции из лосося за счёт индустриального и пастбищного рыбоводства

 **5. ВЫВОДЫ**

5.1. Для увеличения производства продукции с высокой степенью переработки необходима реализация программы закупок рыбопродукции для государственных нужд. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг)» может стать правовой основой для увеличения ёмкости внутреннего рынка рыбопродукции и расширения закупок отечественной рыбопродукции.

В соответствие с пунктом 9 статьи 2 закона должна быть создана «единая информационная система в сфере закупок, которая включает планы и планы-графики закупок. Это позволит состыковать промысловый календарь российских рыбаков и календарь закупок российских ведомств. Больше половины вылова минтая (900 тысяч тонн) происходит в первые сто дней года. Именно в этот период рыбаки нуждаются в гарантированных контрактах или подтверждении покупок улова и производимой продукции.

Очень важной представляется статья 20 законопроекта, которая предусматривает обязательное общественное обсуждение закупок. В законопроекте сказано, что «Правительством РФ устанавливаются случаи проведения обязательного общественного обсуждения закупок и его порядок». Считаем необходимым общественное обсуждение плана закупок рыбопродукции для государственных нужд.

5.2. При подготовке конкретных предложений по мерам поддержки производства продукции с высокой степенью переработки необходимо учитывать следующие факторы: 1) детальный анализ динамики всех сегментов продукции из сельди: охлаждённая рыба, мороженная рыба, филе сельди, прочее мясо сельди; 2) оценка общего состояния популяций водных биоресурсов в мире и в России и прогнозируемое ОДУ на водные биоресурсы в России и за рубежом; 3) соотношение отпускной и оптовой цены на продукцию на отечественную рыбопродукцию и величину дистрибьюторской и торговой наценки; 4) календарь промысла российских и зарубежных рыбаков и календарь закупок оптовиков и переработчиков.

5.3. Необходимым условием повышения объёма производства продукции с высокой степенью переработки является финансовая стабильность отрасли. Учитывая вовлечённость рыбной отрасли в мировой рынок, для повышения финансовой эффективности работы предприятий необходимы координация внешнеэкономической деятельности российских рыбодобывающих предприятий на внешних рынках и политика российских ведомств, направленная на ликвидацию иностранных закупочных картелей, устранение дискриминационных барьеров в международной торговле для российских предприятий и выявление скрытых государственных субсидий для производителей импортной рыбопродукции в рамках реализации Плана адаптации российской экономики к правилам ВТО.

5.4. Государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации» не в полной мере отражает приоритеты развития отрасли, не обеспечивает системное и долгосрочное финансирование перспективных направлений развития (прежде всего, аквакультурного производства).

5.5. Российский рынок рыбопродукции испытывает значительный неудовлетворённый спрос на филе из рыб. Анализ таможенной статистики показывает взрывной рост поставок филе из-за рубежа в период с 2004 по 2008 годы и резкое падение указанных поставок из-за снижения производства по причине природно-климатических и экономических факторов.

5.6. Российский рыбный рынок пока очень инерционен. Производственные активы отрасли сопротивляются изменениям, выходящим за рамки их сложившегося устройства. Производственные процессы отрасли по-прежнему нуждаются в привычной сырьевой базе, в том числе импортной. Возникновение новых сегментов на российском рыбном рынке вполне реально. Для аквакультурной рыбы эти шансы предпочтительнее. Поэтому есть реальная возможность собрать прибыльный кластер из уникальных географических, природных и научных кубиков, которые сейчас рассыпаны в беспорядке. За каждым быстрорастущим рынком стоит мощный союз государственных регуляторов и крупных бизнес-объединений.