

Будущее рыбной отрасли – в концессиях?

Д-р экон. наук Ю.В. Зворыкина – зав. лабораторией ГУ «Институт макроэкономических исследований Минэкономразвития России»



Россия исторически является крупнейшей рыбопромышленной державой в мире. Однако последние 15 лет рыбное хозяйство страны переживает кризисный период, который связан как с внутриэкономическими проблемами, переходом от плановой к рыночной системе хозяйствования, так и с ужесточением регламентации промысла в экономических зонах иностранных государств и конвенционных районах.

Одной из главных проблем отрасли видятся недостаточные инвестиции (в последние годы инвестиции в основной капитал не превышают 18–20 % от уровня 1991 г.); практически отсутствует господдержка отрасли в форме прямых капиталовложений, дотирования и льготного кредитования; нарушается единая технологическая цепочка «добыча – переработка – реализация». В этих условиях и рыба, и рыбаки в поисках лучшей жизни плывут подальше от родных берегов.

Выход из сложившейся ситуации может быть найден в создании привлекательных условий для частного инвестора, развитии государственно-частного партнерства (ГЧП). ГЧП предполагает переход от существующей лицензионно-разрешительной системы к договорной, которая, несомненно, более выгодна для инвестора. Одной из самых распространенных форм взаимодействия государства и бизнеса является концессия. Однако понимание концессий в рыбной отрасли есть далеко не у всех даже в рядах исполнительной и законодательной власти. А бизнес перспективы государственно-частного партнерства в этой отрасли пока просто пугают.

Даже на уровне законодательной работы в этой сфере нет утешительных результатов – законодатели обсуждают два проекта федеральных законов о концессионных соглашениях: один общего характера, а второй – для минерально-сырьевой сферы. Ни в одном из представленных законопроектов не присутствует возможность выдачи концессии на выполнение монопольного вида деятельности, есть лишь перспектива получить во владение и пользование государственные объекты.

Кроме того, для проекта Закона, регулирующего сырьевой сектор, где согласно логике оказалась и рыбная отрасль, характерно уравнивание концессионной модели для исчерпаемых и восполняемых видов ресурсов, что представляется недостаточно мотивированным.

1 апреля 2005 г. Государственная Дума планирует рассмотреть во втором чтении Законопроект «О концессионных соглашениях», где, на наш взгляд, для динамичного развития рыбной отрасли необходимо внести в сферу концессионной деятельности помимо объектов еще и монопольные виды деятельности, что будет способствовать бесконфликтному сосуществованию новых концессионных и уже действующих рыбохозяйственных комплексов.

Концессии – старейшая из существующих форм производственных соглашений между принимающим государством и инвестором. Многолетняя практика использования концессионного механизма превратила термин «концессия» в один из самых туманных и расплывчатых в экономической теории. В самом общем виде **«концессия» означает уступку государством своих имущественных прав и прав на отдельные виды хозяйственной деятельности негосударственным компаниям на определенный срок на согласованных условиях.** Уступка прав оформляется в виде концессионного соглашения. Сторонами соглашения являются: концедент (государство, от имени и по поручению которого действуют то или иное ведомство или государственная компания) и концессионер (юридическое лицо, получающее от концедента соответствующие активы и/или права).

Для того чтобы представить возможную сферу применения концессионных соглашений, следует иметь в виду, что объектами концессий могут быть:

1. Природные ресурсы, находящиеся в собственности государства (минеральные, водные, лесные и др.).

2. Государственные предприятия (в том числе в секторе экономической и социальной инфраструктуры).

3. Операции (виды хозяйственной деятельности), на которые государство установило свою монополию (например, производство и экспорт вооружений, производство и торговля винно-водочными изделиями и т.д.).

4. Отдельные объекты имущества и виды услуг.

Широкое распространение в мировой рыбохозяйственной практике инструмент концессий приобрел благодаря следующим преимуществам концессионных соглашений в сравнении с иными способами реализации инвестиционных проектов:

- ограничение финансового участия соответствующих бюджетов в осуществлении проектов модернизации и развития добывающих и перерабатывающих предприятий отрасли;

- приток дополнительных инвестиций в регион;

- вложение инвестором части денежных средств, используемых для реализации проекта непосредственно на территории его реализации, в виде приобретения необходимых материалов, найма рабочей силы и т.д.;

- создание новых рабочих мест;
- дополнительное строительство, реконструкция и модернизация объектов инфраструктуры в результате реализации концессионного проекта.

Анализ российского опыта выдачи рыбных концессий в начале прошлого века показал, что в этой сфере наиболее эффективными являются контракты двух типов. Первый из них, включенный в проект Закона о сырьевых концессиях, предполагает передачу концессионеру монопольного права на использование ограни-

ченного участка берегов рек, озер, морей и строительство объектов соответственно их назначению. Такой тип концессии был заключен между Россией и японской фирмой «Ничиро Гиогио Кабусики Кайша» в 1928 г. Для устройства и эксплуатации предприятия по производству и сбыту баночных консервов из рыбы лососевых пород и крабов Правительство России предоставило концессионеру право пользования на 10 лет земельным участком размером 500x200 м с находящимся на участке зданием рыбозавода. Для ловли рыбы лососевых пород Правительство предоставляло концессионеру два рыболовных участка морского водного пространства протяженностью по берегу 400 м каждый и из прилегающих земельных площадей размером 400x120 м каждый.

Важно подчеркнуть, что руководство страны особое место уделяло вопросу сохранения рыбного промысла для уже существующих предприятий и коренного населения. Так, на совещании Главконцесскома при СНК по вопросу о плане концессионных объектов Госплана в рыбной промышленности 17 апреля 1926 г. была подчеркнута необходимость при выборе концессионных участков принимать во внимание, что «вокруг живет инородческое население, которое целиком кормит-

ся рыбным промыслом. Если концессионер их оттеснит, то население или будет гибнуть или эксплуатироваться концессионером».

В этой связи широко применялся другой тип рыбных концессий, предполагающий производить морской промысел с указанием территории лова, тоннажа добытой продукции и перечня используемых для этого судов. Предоставляемое право не являлось монопольным. По такому сценарию работала норвежская концессия «Винге и Ко».

Фактически описанный нами тип концессии является полноценной заменой существующих ныне в России квот на вылов, получая все преимущества долгосрочного соглашения для бизнеса и возможностей согласования условий договора. Однако авторами Законопроекта «О концессионных соглашениях» пока не предусмотрен такой вид концессий, поле Закона ограничивается лишь перечнем объектов, но не видов деятельности.

Другой сферой развития концессионных механизмов в рыбном хозяйстве должно стать заключение соглашений такого типа в других странах. Богатый опыт Персидских рыбных концессий начала прошлого века у России имеется. Среди наиболее перспективных партнеров сегодня

видятся Иран, Украина, Япония, Норвегия и Вьетнам.

В Иране бизнес, в том числе и рыбная отрасль, находится под жестким контролем государства. За двадцатипятилетний период реализации концессионных соглашений с инвестором Иран сумел обойти Россию по объему экспорта осетровых и черной икры, и не только. Если в 1978 г. в Иране был только один завод, выпускающий рыбные консервы, то в настоящее время их 72 общей мощностью 400 млн банок консервов в год.

Столь же динамичным в новых политических условиях может стать и украинский рыбный рынок.

Привлекательные условия для иностранного инвестора и концессионера предоставляет Вьетнам; это хорошо известно не только российским нефтяникам и газовикам, но и предприятиям сельскохозяйственной отрасли.

Настало время российскому рыбному бизнесу активно подключиться к законодательной и организационной работе, совместно с государством выработать наиболее отвечающую условиям хозяйствования схему. Если сегодня бизнес не подскажет государству пути улучшения, то придется, как всегда, нырять глубже от реалий новой нормативной базы.

УЧАСТНИКАМ РЫБОЛОВНОГО БИЗНЕСА



21-24 апреля 2005 г.
3-я Международная специализированная
выставка „Русская рыбалка“

Москва, ВВЦ, павильон № 38 „Рыболовство“



Все необходимое для любительской и спортивной рыбалки: снасти, снаряжение, оборудование, туризм, туристические принадлежности и др.

Презентации новых коллекций ведущих мировых фирм, мастер-классы по нахлысту, соревнования и рыбалка, демонстрация рыболовных снастей на акватории пруда.

Организатор: ФГУП «Нацрыбресурс».

Тел/факс: (095) 187-63-89, 181-09-73, 181-62-79

E-mail: nfr-vo@aha.ru; www.rusrybalka.ru

