

КОМАНДОРСКИЙ КАЛЬМАР

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫСЛА И СБЫТА

А.А. Медведев – заместитель председателя
Правления Росрыбколхозсоюза
Д.В. Ушаков, канд. экон. наук

Одним из внешних проявлений кризиса в рыболовной индустрии в последнее десятилетие является смена акцентов в деятельности рыболовных компаний, их переориентация на добычу других, менее традиционных, с точки зрения рынка, видов морепродуктов. Промысловые запасы минтая и краба – некогда лидеров по рентабельности добычи на Дальнем Востоке – в последнее время стремительно приближаются к минимальным значениям, и только вмешательство государства сможет реанимировать промысел этих ценных продуктов через несколько лет.

Причины сложившейся ситуации известны и учтены специалистами Госкомрыболовства и Минэкономразвития РФ при разработке Концепции развития рыбного хозяйства до 2010 г. Вместе с тем трудно предположить, что основные направления этой федеральной экономической программы, такие, как глобальное обновление флота и выработка эффективного механизма взаимодействия рыночных и государственных структур, начнут реализовываться в ближайшее время. При таком положении дел наиболее эффективной может быть деятельность малых предприятий, поскольку характерными качествами этой формы хозяйствования являются высокий уровень оборачиваемости средств, активная инновационная деятельность, минимизация текущих издержек производства.

Согласно оценке специалистов ВНИРО к числу основных недостаточно востребованных объектов промысла в СЗТО относятся сельдь, камбала, сайра, креветки и кальмар. В данной статье дается общая оценка инвестиционного проекта промысла командорского кальмара, который, по мнению авторов, является наиболее перспективным из вышеперечисленных промысловых объектов с точки зрения рыночной конъюнктуры.

Доля командорского кальмара (*Beryteuthis magister*) составляет на российском рынке этого вида морепродуктов 94–96%. Ареал этого придонного вида кальмара охватывает шельфы Берингова, Японского и Охотского морей, однако наибольшая плотность скопления наблюдается в районе Северных Курил, где и ведется его основной

промысел траловым способом. В последние годы вылов командорского кальмара составляет 60–70 тыс. т. Лидером по его добыче является Находкинская БАМР. В 2000 г. этой кампанией было добыто 37 тыс. т кальмара, в 2001 г. эта цифра была превышена. Конкуренцию Находкинской БАМР составляет лишь камчатский «Акрос», остальные же компании добывают по 2–3 тыс. т.

Командорский кальмар достигает длины 25 см и массы 500 г, содержание воды – 83,2%, выход мантии – 31%. Последние два показателя значительно снижают покупательную способность командорского кальмара на восточноазиатском рынке в сравнении с тихоокеанским кальмаром и кальмаром Бартрама.

Тихоокеанский кальмар (*Todarodes pacificus*) является пелагическим видом, во время нагула в июне месяце заходит в российские воды в Японском море, в районе банки Кита-Ямато. Затем продолжает миграцию в Татарский пролив, южную часть Охотского моря до Северных Курильских островов и

Юго-Восточной Камчатки. Промысловые скопления этого вида не очень большой плотности, и в связи с этим средний улов в сутки обычно составляет около 1 т. Длина тихоокеанского кальмара – до 33 см, масса – до 700 г, содержание воды – 75,8%, выход мантии – 46,5%. Кальмар Бартрама (*Ommastrephes bartrami*) обитает в субтропических водах океанов. В российские воды на нагул заходит в районе Южных Курил. Плотность его скопления выше, чем тихоокеанского кальмара, однако районы промысла значительно удалены от берегов и наиболее эффективным является лов среднетоннажными морозильными судами с большой автономностью. Максимальная длина кальмара Бартрама – 50–60 см, масса – до 7 кг, однако в уловах обычно преобладают особи длиной 35–40 см и массой около 1 кг. Содержание воды – 75,9%, выход мантии – 47%.

Наиболее точно оценить возможности сбыта того или иного вида морепродуктов на рынке Центральной России можно, анализируя маркетинговые тенденции рынка Москвы, поскольку он, во-первых, составляет заметную часть (5,5%) от емкости всего российского рынка морепродуктов и, во-вторых, определяет предпосылки изменений соотношения спроса и предложения, характерных для российского рынка в целом. По потреблению морепродуктов на душу населения в год Москва, хотя и несколько и уступает регионам с традиционно высокими нормами потребления (Мурманск, Магадан, Карелия, Астрахань – 16–20 кг), имеет достаточно стабильные показатели – 14,5 кг.

На рынке кальмара в последнее время отмечались беспрецедентные скачки цен, что связано с низкими уловами. По данным статистики за период с ноября 2000 г. по но-



ябрь 2001 г. средний рост цен на морепродукты составил 35–40 %. Особенно заметно возросли цены на минтай свежемороженный (на 58 %), сельдь свежемороженую (41), треску свежемороженую (33 %). Однако безусловным «лидером» по повышению цен на рынке морепродуктов в 2001 г. являлся кальмар. Если в декабре (самым эффективным с точки зрения сбыта месяце) 2000 г. средняя оптовая цена кальмара равнялась 27 руб. за 1 кг, то в декабре 2001 г. она составляла 56 руб. за 1 кг. Максимальный же скачок цен на кальмара наблюдался в марте 2001 г., когда цена на него доходила до 98 руб. за 1 кг, т.е. по сравнению с декабрем 2000 г. она увеличилась более чем на 260 %!

Безусловно, самым убедительным аргументом в пользу перспективности сбыта кальмара является наличие устойчивого сегмента потребителей этого высококалорийного морепродукта, включающих его в повседневный рацион. Конкуренентов у мороженого кальмара практически не существует, т.е. потребитель в случае отсутствия этого продукта не сможет найти ему замену, как, например, взаимозаменяемыми товарами являются минтай и лемонема, кета и горбуша, пикша и навага. Схожие с кальмаром по вкусовым качествам морепродукты, такие, как осьминог, гребешок, улитка, нельзя считать конкурентами кальмара, поскольку у этих продуктов свой потребитель, свои каналы распространения. Вселяют оптимизм расширение регионально-го рынка кальмара и использование его во всевозможных салатах. Это связано с тем, что в последнее время в Москве достаточно быстро растет число мелких и средних кафе, которые посещают в основном люди со средним достатком.

Естественно, что отсутствие налаженной сбытовой сети – это ощутимый тормоз для успешной торговой деятельности, однако профессионализм, предприимчивость и высокая работоспособность сотрудников сбытовой фирмы могут в достаточно короткие сроки преодолеть это препятствие. Деятельность по сбыту должна постоянно корректироваться с учетом изменений рыночной конъюнктуры, действий конкурентов, положения дел на промысле. Это особенно важно при работе с регионами, так как потребительский спрос на кальмара там не всегда устойчив. Согласно статистическим данным самые высокие цены на морепродукты в 2001 г. были в Москве, Мурманске, Вологде, самые низкие – в Твери и Костроме.

Известно, что наиболее качественным считается кальмар камчатской компании «Акрос», поскольку осуществляемая ею первичная обработка заключается в «шоковой» заморозке до –40°C, а затем кальмар хранится при температуре –25°C. У других производителей эти температуры выше. Замороженный кальмар компании «Акрос» имеет белый цвет в отличие от розового или малинового,

МЕС/№	1(-)	2(-)	3(-)	4(-)	5(-)	6(-)	7(-)	8(-)	9(-)	10(+)	ИТОГО
ЯНВАРЬ	300000										300000
ФЕВР.		10000									10000
МАРТ			5000	81900	6500						-93400
АПРЕЛЬ					6500						-6500
МАЙ					52400						-52400
ИЮНЬ					52400	26720					-79120
ИЮЛЬ					52400	26720	4800				-83920
АВГУСТ					52400	26720	9600	2333	5000	20050	-76003
СЕНТ.					52400	26720	12000	2333	5000	139820	41367
ОКТ.					52400	23380	8000	2333	5000	157140	66027
НОЯБРЬ					6500		5000	2333	5000	172400	153567
ДЕК.					6500		3000	2333	5000	256830	239997
										ВСЕГО	-200385

Остаток на конец декабря – 72 т

выпускаемого другими производителями, а цена на него на московском рынке выше в среднем на 2 руб. за 1 кг. Успех сбыта кальмара на московском рынке предопределяют два фактора: устойчивые и стабильные партнерские связи и рекламная деятельность в течение всего периода сбыта.

На конец декабря 2001 г. на рынке Москвы кальмаром торговали 46 фирм. Средняя оптовая цена – 62 руб/кг; разброс цен составил 55–70 руб/кг. 63 % кальмара реализуется через розничную сеть, 37 % идет на переработку (салаты, наборы к пиву).

В таблице представлен расчет коммерческого проекта промысла и сбыта командорского кальмара в Москве. Были приняты следующие исходные данные: приобретено судно СТР; средний улов в течение 4 мес. – 5 т за судно-сутки, в первый и последний месяцы – 3 т за судно-сутки; всего выловлено 780 т, сбыт кальмара в Москве будет осуществляться по цене 2000 долл. США за 1 т.

Данные были получены в результате маркетинговых исследований. В затратной части таблицы (столбцы 1–9) представлены результаты анализа рынка промысловых судов на Дальнем Востоке; рынков услуг, необходимых для обеспечения промысла, доставки в Москву и сбыта кальмара; в доходной части (столбец 10) – рынка сбыта командорского кальмара в Москве.

Ниже даны разъяснения по численным значениям денежных потоков, представленных в таблице: 1 – средняя стоимость рыболовного судна типа СТР с 10-летним сроком эксплуатации (300 000 долл. США); 2 – оформление, регистрация, лицензирование в Госкомрыболовстве и Госсвязьнадзоре, освидетельствование на МКУБ (10 000 долл. США); 3 – мелкий ремонт-осмотр перед промыслом (5000 долл. США); 4 – оплата квот: 105 долл. США за 1 т; 5 – эксплуатационные расходы судна: 255 долл. США за 1 т дизельного топлива; расход – 6 т/сут.; снабжение – 1 500 долл. США; зарплата экипа-

жу – 5000 долл. США; 6 – железнодорожная перевозка Владивосток – Москва: 167 долл. США за 1 т; 7 – хранение на складе-холодильнике в Москве: 1 т в месяц – 30 долл. США; 8 – реклама в журнале «Товары и цены»: 2333 долл. США; 9 – аренда, содержание офиса в Москве, зарплата двум трем сотрудникам сбытовой структуры (5000 долл. США); 10 – величины денежных потоков, получаемые от продажи кальмара по месяцам, рассчитанные методом чистого приведенного эффекта (Net Present Value, NPV) по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}, \text{ где}$$

CF_t – ожидаемый приток денежных средств за период t;
k – цена капитала проекта (10 %).

Ожидаемый приток денежных средств (CF_t) от сбыта кальмара в Москве по месяцам у сбытовой компании с исходными данными, представленными выше, является следующим (в тыс. долл. США):

январь	февраль	март
280	240	130
апрель	май	июнь
100	30	30
июль	август	сентябрь
30	30	220
октябрь	ноябрь	декабрь
260	300	470

Таким образом, результат на конец декабря – минус 200 385 долл. США и 72 т кальмара на складе. Для первого года работы проекта эти цифры выглядят вполне убедительными, к тому же очевидно, что дополнительный промысел трех-четырёх видов морепродуктов придаст предприятию большую финансовую стабильность.