

# РЫБНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: КРИЗИС И РАЗВИТИЕ

**Мортен Йоргенсен - управляющий директор компании «SVEGA SEA PRODUCTS AS»\***

В последние 10 лет российская рыбная промышленность пережила драматические изменения. Ранее вся отрасль управлялась из Москвы. Однако теперь влияние Москвы все меньше и меньше. Такие объединения, как «Севрыба», «Дальрыба» и им подобные влиятельные организации, оказались почти отстраненными от дел. Их влияние перешло в другие руки, которые не столько эволюционировали, сколько перевернули вверх дном всю рыбную промышленность России. Если бы эта так называемая «революция» была направлена в пользу России и ее рыбной промышленности (как это делалось 10–15 лет назад), то может быть Россия сейчас имела бы самый большой рыболовный флот и самый большой объем вылова в мире.

Даже если постараться посмотреть на все это глазами россиян и оценить все аспекты, то я думаю, что будет довольно сложно ответить на этот вопрос. И, конечно, для иностранца еще сложнее дать простой и однозначный ответ. Однако мне все-таки хотелось бы изложить мое личное представление о «революции» и развитии российской рыбной промышленности за последние 10 лет и то, каким образом я, «непонимающий», воспринял это как с положительной, так и с отрицательной стороны.

Вероятно, мы все едины во мнении, что развитие и рост промышленности и нации является тем благом, которого добивалось как коммунистическое, так и капиталистическое общество. Вопрос, который я ставлю себе по поводу России, заключается в том, а правильным ли был темп развития и соответствующими ли были органы управления, планировавшие и контролировавшие этот темп таким образом, чтобы развитие могло осуществляться наилучшим образом для блага отрасли и страны? Если проанализировать развитие российской рыбной промышленности за последние 10 лет, то напрашивается общий вывод, что это развитие происходило с весьма резкими поворотами и некоторые результаты не всегда были в пользу нации и отрасли.

После перестройки выяснилось, что приватизация государственных рыболовных организаций вроде была правильной кампанией. Во многих случаях работники предприятий получили акции по нормам, в основу которых был положен стаж работы и т.д. Когда же зарплата и стоимость жизни перестали соответствовать уровню инфляции, то эти владельцы акций были легко заменены большим количеством спекулянтов. Таким образом, за короткое время спекулянты приобрели дешево крупные ценности. Это была одна из главных ошибок центральных властей.

\*Мортен Йоргенсен хорошо знаком с проблемами реформирования российской рыбной отрасли Северного и Дальневосточного бассейнов, где он был организатором нескольких проектов. В настоящее время сотрудничает с камчатской компанией «Акрос» в проекте по управлению 12 судами ярусного лова.

Еще в конце 80-х годов руководством было решено обновить советский рыболовный флот. Я считаю, что решение строить новейшие промысловые суда на иностранных верфях, используя зарубежный опыт в конструировании и строительстве судов, отвечающих самым высоким требованиям было, в принципе верное в тот период.

У российской судостроительной промышленности не было необходимых знаний и опыта в строительстве современных рыболовных судов в соответствии с требованиями международного рыболовства. Это можно проиллюстрировать на примере морозильного траулера типа СРТМК. Этот тип судна был сконструирован и начал серийно строиться в Советском Союзе 30 лет назад и в течение 30 лет претерпел только косметические изменения. Длина СРТМК 55 м, грузоподъемность около 200 т мороженой рыбы. Суда-фабрики типа «Стеркодер», построенные на норвежских верфях, длиннее чем СРТМК только на 17 м, но вмещают 688 т мороженой рыбы и 188 т рыбной муки, а мощность машины и размеры фабрики совершенно другие. Если сравнивать фабрику, которая имеется на судах типа «Стеркодер», с российскими судами, то тут нужно будет говорить уже о русских судах типа БАТМ длиной более 100 м.

Стремление строить рыболовные суда за границей, по-моему, правильно и сейчас. Однако причина, по которой сегодня трудно строить современные рыболовные суда в России, — это российская налоговая система. Корпус можно построить и на российской верфи (такой опыт имеется), но всю электронику, машинную часть, холодильное и промышленное оборудование должно поставляться из Западной Европы или других стран. Если оборудование будет импортироваться и монтироваться в России, то это будет неоправданно дорого из-за таможенных пошлин, налогов на импорт и т.д. Так что строить суда за границей для российских судовладельцев намного выгоднее. К тому же сроки строительства на зарубежных верфях вдвое короче.

Тем не менее я считаю правильной российской политикой в том, что для российских судовладельцев суда должны строиться и в России тоже. Но при этом должно быть соблюдено условие, что судовладелец сам сочтет это более экономичным и целесообразным. Никто не будет в выгоде — ни государство, ни владелец, ни чиновник, если кто-то заставит строить плохие суда в России из национальных соображений. В первую очередь законодательные власти должны создать соответствующие условия и принять не-

Таблица 1

Базисные показатели	Норвегия	Россия
Квота трески, т	1000	1000
Прилов, %	8	9
Плата за 1 т, ам. долл.	0	300
Налог с оборота, %	0	4
Налог с прибыли, %	28	35
Кредит по бербоут-чартеру, ам. долл.	5000000	5000000
Проценты по кредиту	8	8
Срок возврата кредита, лет	10	10
Стоимость продукции из трески за 1 т, ам. долл.	3000	3000
Стоимость продукции из прилова за 1 т, ам. долл.	1500	1500
Переводной коэффициент на рыбопродукцию	1,5	1,5
Затраты на экипаж, %	25	25
Эксплуатационные расходы, %	35	35

Таблица 2

Показатель, долл.	Норвежский судовладелец	Российский судовладелец
Доход от тресковой квоты	2000000	2000000
Доход от прилова	80000	80000
Плата за квоту	0	300000
Доход после уплаты за квоту	2080000	1780000
Налог с оборота	0	83200
Итого дохода	2080000	1696800
Затраты на экипаж	520000	445000
Эксплуатационные расходы	728000	728000
Результат перед налогом на прибыль и платой за кредит	832000	523800
Налоги в России (35 %)	—	183330
Результат перед платой за кредит	832000	340470
Плата за кредит, включая проценты	727000	727000
Доход после оплаты кредита	105000	-386530
Налог на прибыль в Норвегии (28 %)	29400	—
Чистый доход (убыток)	75600	-386530



обходимые законы, и только после этого можно требовать, чтобы суда строились на отечественной верфи. Сегодня, правда, и российские, и западные судостроители долго определяют, где им строить корпус судна в России для последующего дооборудования на Западе. По-моему, такое сотрудничество должно развиваться и дальше. Западные верфи в большей степени должны участвовать в совместной деятельности и инвестировать в российский судостроение, которое в конце концов сможет полностью строить рыболовные суда мирового класса.

В начале 90-х годов банковская и законодательная системы России находились в хаотическом состоянии. Отсутствовали какие-либо законы об ипотеке. При налогообложении взимались сборы за импорт судов, купленных за границей, если они вошли в российские территориальные воды или в порт. Все это привело к необходимости заключения бербоут-чартерных контрактов.

Крупнейшие официальные контракты по бербоут-чартеру были заключены еще между советскими государственными органами и западными банками, например с Московским народным банком в Лондоне. Контракты на 79 судов были подписаны Советским Союзом, что после его распада создало проблемы как для владельцев судов, так и для компаний-операторов. Эти 79 судов были построены в Норвегии, Испании, Германии и распределены по различным российским судовладельческим предприятиям, большей частью расположенным на Дальнем Востоке России. Идея такого обновления флота в принципе была довольно хорошей. Но впоследствии она оказалась карающим мечом для регионов и судовладельцев, принявшим суда. Большинство российских компаний не было готово к коммерческой ответственности перед банками и рынком.

Другая проблема состояла в том, чтобы создать экипажу стимулы для повышения эффективности работы и наращивания объема продукции. Был обещан соответствующий порядок вознаграждений, но при имеющихся на предприятиях экономических и организационных проблемах трудно было выплатить даже обычную зарплату. А когда нет основного заработка, то нет и стимула для роста производительности труда и, следовательно, увеличения объемов продукции.

Третьей проблемой было обучение экипажа. Управлять такими новыми передовыми судами, естественно, не научишься за ночь. Ни российские власти, заказавшие суда, ни новые судовладельцы не отнеслись к этому серьезно. Суда, оборудованные для производства полуфабриката, филе и фарша, использовались для заморозки более дешевой продукции, к примеру кругляка минтая, т.е. явно не по назначению. При этом расчетный объем продукции уменьшился на 60–80 %, что, естественно, сказалось на стоимости улова и заработках экипажей судов.

Четвертая проблема была в том, что отдельные компании, которым были переданы суда, не были заинтересованы в выполнении обязательств по отношению к банкам, финансировавшим строительство судов. По общему мнению многих российских компаний-операторов, не стоило заботиться о выплатах банку, поскольку вскоре все равно наступит банкротство. Такая позиция была не так уж далека от истины, и сегодня мы видим, что Журнал "Рыбное хозяйство", 2000, № 4

эти предприятия с технической точки зрения потерпели банкротство. Только отдельные организации продолжают сегодня существовать и хорошо управлять своими судами, полученными по бербоут-чартеру. Часть судов (около 30 ед.) была принудительно продана за границу за долги, часть перераспределена в России или находится под управлением иностранных банков.

При подготовке новых бербоут-чартерных договоров, заключаемых непосредственно между частными русскими и западными компаниями, в отношении судов, бывших в употреблении или поступающих из новостроя, регистрируемые под российский флаг через флаг третьей страны, по моему мнению, необходимо учитывать опыт Дальнего Востока России, приведенный выше. Не так много осталось в России рыболовных компаний, способных продолжать развитие рыбной промышленности. Но они есть, и для них совершенно естественно искать для совместной работы партнеров, обладающих капиталом или имеющих суда, которые могут быть работоспособными в последующие 10–15 лет. Лично мне понадобилось более 20 лет жизни, чтобы заработать на дом и автомобиль. До этого я должен был жить по принципу "по одежке протягивай ножки".

Это суровое правило жизни, которое может быть, многим россиянам придется испытать. И эти компании, на мой взгляд, проявили здоровую сметку, вступив в альянс с иностранными компаниями. Особенно в такой период, когда в России кредит можно было получить только из расчета 300 % годовых. Опыт проектов Дальнего Востока России начала 90-х годов сам за себя говорит: и западные, и российские компании, вступившие в партнерские отношения, хотели быть осторожными в своих инвестициях. Учтявая, что в России по-прежнему нет удовлетворительного ипотечного законодательства, такое желание совершенно естественно, и было бы безответственным не защитить свои суда залогом путем двойной регистрации, например, на Кипре.

В последнее время в России распространилось мнение, что бербоут-договоры истощили российскую рыбную промышленность, российские рыбные ресурсы и, как говорится, "фамильное серебро" России перешло в руки иностранных компаний. Нельзя отрицать, что "в семье не без урода" с обеих сторон. По моему мнению, как серьезные русские, так и иностранные компании получили необходимый опыт.

Касаясь некоторых решений против применения договоров на бербоут-чартерной основе, хотелось бы поинтересоваться, какова же будет альтернатива договорам по бербоут-чартеру для русских компаний, и высказать свое мнение в отношении этих решений. Вряд ли кто-либо из иностранных коммерческих компаний и финансовых институтов захочет дать кредит русскому судовладельцу без необходимой гарантии. Эти гарантии могут быть получены только посредством регистрации через двойной флаг в третьей стране, которая имеет соответствующее законодательство.

Можно, конечно, пойти по одному из следующих путей:

1. Законодательно ограничить или запретить бербоут-чартерные договоры;
2. Ввести надбавки или льготы компаниям, которые строят промышленные суда в России;

3. Предусмотреть надбавки или льготы рыбопромышленным компаниям, поставляющим сырье российским береговым рыбообработывающим предприятиям;

4. Ввести налог через продаваемые квоты — плату за квоты.

Любой из вариантов, по моему мнению, будет большим шагом назад для рыбной отрасли, едва начавшей перестраиваться на работу в условиях свободного рынка и у которой и так достаточно проблем на сегодняшний день. Хотелось бы аргументировать свою точку зрения.

Первый пункт будет трудно реализовать, так как требуется изменить закон, а он охватывает не только рыбопромысловые суда, но и весь российский торговый флот. Один из выходов — не выдавать лицензию на промысел для бербоут-чартерных судов, что, думаю, не будет сделано, так как России требуется обновление флота.

Что касается второго пути, то в сегодняшней ситуации России не хватает опыта для постройки новых современных промысловых судов. При налоговом законодательстве, которое изначально делает эти суда дороже, чем построенные за границей, такой путь тоже будет шагом назад для российских судовладельцев — никому не нужны суда дороже их реальной стоимости.

Предоставление льгот судам, которые поставляют сырье в Россию, во многих случаях сработает положительно, если вид рыбы и продукции из нее подходит российскому рынку. Это в принципе наблюдается уже сегодня: российские суда поставляют сельдь, скумбрию, навагу, камбалу, дальневосточного лосося и т.п. на российский рынок. Но заставлять судовладельца поставлять рыбу, которая оплачивается за границей по более высоким ценам, выглядит малопродуктивным шагом. В качестве примера можно привести потрошеную обезглавленную треску, которая стоит на внутреннем российском рынке 1000 \$ за тонну, в то время как за границей — в 2–3 раза больше. Если что и важно для российского судовладельца, так это получить как можно больше денег за свою рыбопродукцию, чтобы усилить свою экономику и доверие к себе на финансовом рынке именно для того, чтобы построить новые суда без иностранной помощи и вмешательства.

Другой момент, который следует принять во внимание, это ситуация в береговой обрабатывающей отрасли. Возможно, эта отрасль находится в еще худшем положении, чем промысловый флот. Хороший пример этому Мурманский рыбный комбинат. В советский период был самым крупным в Европе производством по обработке рыбы, а сейчас это группа маломощных, технически отсталых и действующих врозь компаний.

Напрашивается вопрос: почему, например, Россия экспортирует сегодня кругляком сотни тысяч тонн минтая в Китай для переработки его на филе тогда, как имеются тысячи безработных в России? Рыба могла бы быть переработана в России и затем экспортирована на международные рынки. Это принесло бы большую выгоду России от продажи продукта с добавленной стоимостью. Думаю, что российские власти должны быть активны в оказании помощи своей рыбной отрасли в вопросе упрощения бюрократической рутины при выполнении портовых, таможенных и других формальностей, а также в нормали-



зации налоговой системы. Россия, по крайней мере, в этом имеет те же возможности, что и Китай, который снимает сливки от производства более ценной продукции. Это важно для России с точки зрения необходимости поступления валютных доходов для будущего развития страны. В связи с этим можно сказать, что Норвегия, которая в настоящее время является вторым экспортером нефти в мире, ожидает, что через 20–25 лет рыбная индустрия, включая товарное выращивание рыбы, будет более важной экспортной отраслью, чем нефтяная.

Относительно пункта о введении налога через продажу квот или как это называют в России — «плату за квоты в воде». Насколько я знаю, данный вопрос очень много обсуждался в российских рыболовных кругах последние 2–3 года. Это предложение опять же указывает на отсутствие понимания у управленцев о международной рыбной индустрии и последствиях подобного шага для российской рыбной промышленности. При использовании такой односторонней меры Россия будет первой среди своих соседей, кто введет налогообложение на морские рыбные ресурсы, находящиеся в воде и не являющиеся чей-либо собственностью. Такое налогообложение будет, по сути, подарком иностранным компаниям.

Для обоснования моего утверждения приведу следующий конкретный пример. В Норвегии ни один судовладелец не платит за свои квоты. Квоты изначально бесплатны, налогом облагается только прибыль. Это делает возможным норвежским и другим иностранным компаниям покупать российскую квоту трески в воде непосредственно у московских управленцев по 900 \$ за 1 т. Если предположить, что российские рыболовные компании будут платить эту же самую цену и воспользоваться простым методом вычисления, используя коэффициент перевода готовой продукции в сырец 1,5 (коэффициент принят Совместной Российско-Норвежской комиссией по рыболовству), то это даст налог на готовую продукцию на сумму 1350 \$ за 1 т. Это в принципе налог размером 50 % от продажной стоимости еще до начала промысла. Вместе с другими налогами, начисляемыми на доход (налог на дороги, жилфонд и т.п.), эта цифра будет выше. Для норвежских и других иностранных компаний является подарком то, что они могут покупать российские квоты даже за высокую цену дополнительно к своим бесплатным квотам. Таким образом, цена, которую платят норвежские судовладельцы за российские квоты, будет составлять небольшую часть того, что платят сами российские компании. Даже с уменьшением цены на квоты для российских компаний, скорее всего, у многих из них не хватит финансов и поэтому им придется либо обанкротиться, либо быть купленными другими компаниями. Таким образом, будет достигнут результат, противоположный задуманному: именно иностранные компании будут контролировать рыбную промышленность России.

Если взять Норвегию, как пример, где постоянный налог 28 % на прибыль, то весьма очевидно, что производство с налогом более 50 % (с учетом стоимости квот) не может выжить.

Приведем сравнительный анализ результатов (табл. 1 и 2), получаемых норвежским и российским судовладельцем, на примере

работы морозильных траулеров в Баренцевом море, производящих обезглавленную и потрошенную мороженую треску. Квоты для каждого из судовладельцев показаны в объеме 1000 т. Но при этом нужно иметь в виду, что норвежский судовладелец имеет еще и бесплатную квоту трески, выделенную норвежскими властями. Российский же судовладелец должен будет платить за всю свою квоту трески, полученную от российских властей, например, 300 ам. долл. за 1 т в воде.

Как видно из приведенного анализа, норвежский судовладелец будет иметь чистый доход 75,6 тыс. долл., а российский понесет убытки в сумме 386,53 тыс. долл. Если же российский судовладелец будет платить за квоту трески по 900 долл. за 1 т, то он понесет убыток в размере 700 тыс. долл.

И если российские руководители все-таки решат, что квоты будут предоставляться российским компаниям за плату и таким образом облагаться дополнительным налогом на производство, то, по моему мнению, необходимо все же несколько ограничить налоговые желания политиков путем, например, законодательного обозначения пределов цен на квоты, чтобы исключить возможность административного их увеличения. Представляется необходимым, чтобы выплата средств за квоты была растянута на какой-то период. И уж если вводится такое скрытое налогообложение, то можно было бы отрегулировать другие формы налогообложения, чтобы рыболовные компании облагались налогами наравне с другими отраслями. Отдельный вопрос — будет ли применяться какая-то система преимуществ или льгот, или же подход ко всем компаниям будет одинаковым. Во всех случаях для реализации этого мероприятия требуется всестороннее взвешенное управление.

При сегодняшнем управлении возникла ситуация, что у всех соседей России как на Западе, так и на Востоке, в отношении ее рыболовной политики сложилось мнение как о трудной и непредсказуемой. Это, в свою очередь, сказывается не только в целом на рыбной отрасли, но и на местном населении, связанном с рыбной отраслью в регионах.

В принципе я согласен с тем, что российской рыбной отрасли необходим очистительный процесс, целью которого будут здоровье и экономические ответственные компании и фирмы, которые ответственно подойдут к такой важной задаче, как управление национальными ресурсами. Как я думаю, в России произойдет дальнейшее разделение больших рыболовных компаний. Также отрасли придется пережить увеличение числа банкротств в течение процесса нормализации. Этот феномен можно будет наблюдать как в Мурманске, Архангельске, Карелии, так и во Владивостоке, на Сахалине и Камчатке. Вопрос в том, чтобы пережить этот период как можно более безболезненно. Чаще всего рыбаки и их семьи будут страдать от таких процессов, о чем «русские рыбные бароны» должны позаботиться.

Как же российская рыбная отрасль будет развиваться в дальнейшем? Как я уже сказал, на этот вопрос нет однозначного ответа, но, с моей точки зрения, некоторые основные меры для восстановления отрасли должны быть предприняты центральными властями.

Во-первых, влияние Комитета по рыболовству, его полномочия и иерархия, как они существуют сегодня, должны быть измене-

ны. По-видимому, целесообразно создать собственное министерство, которое в прошлом несло главную ответственность за всю национальную рыбную отрасль. На сегодняшний день в России существуют компетентные, имеющие политический и управленческий опыт специалисты признанные в рыболовной отрасли как у себя в стране, так и за границей. Их знания должны быть восстановлены.

Во-вторых, в управленческих решениях важна преемственность, российским властям необходимо придерживаться прежних договоренностей и гарантий. Только за последние 3 года российским и иностранным компаниям пришлось иметь дело с пятью разными председателями Российского Комитета по рыболовству. В итоге все гарантии и подписи на договорах аннулируются преемником (последующим председателем). Это ведет к недоверию к российской рыболовной политике и центральным властям.

В-третьих, из всех стран Россия обладает самой точной информацией о биоресурсах Мирового океана, его промысловых районах и объектах. В этой области центральные власти должны приложить усилия, чтобы сохранить и приумножить знания, опыт и уважение, которые СССР приобрел в течение 70 лет.

В-четвертых, до введения в России закона об ипотеке, на основе международной практики вряд ли удастся избавиться от двойных флагов на рыболовных судах.

Портовые, таможенные и прочие процедуры оформления входа и выхода российских судов в своих портах должны быть упрощены. Это необходимо для того, чтобы российские суда поставляли продукцию в свои порты. Например, в Норвегии мы можем впустить в порт, разгрузить, обеспечить необходимым снабжением, забункеровать и выпустить в море российское судно всего за один неполный день.

В-пятых, по моему мнению, целесообразно было бы дать понять иностранным рыболовным компаниям, верфям и другим отраслям об отношении русских властей к их участию в восстановлении российской рыбной отрасли как в море, так и на берегу. Необходимо как можно быстрее принять и обнародовать принципы рыболовной политики и стратегии развития отрасли на будущее.

Как бы то ни было, я думаю, что рыбная отрасль России выиграла бы больше от свободы, без излишнего детализированного управления со стороны властей, например регулирования поставок на внутренний рынок по принуждению или поощрению (с использованием такого рычага, как распределение квот). Подобные меры не обеспечат максимальной экономической выгоды от распределяемых ресурсов. К тому же имеется риск, что субсидирование этих компаний станет дополнительной заботой для государства.

Вышеназванные комментарии не являются какими-либо исчерпывающими и революционными средствами. Но, возможно, они помогут в будущем достижения целей, которые такая рыболовная нация, как Россия должна иметь, чтобы стать мощной и признанной отраслью с общественной ответственностью за свои дела.

**(Перевод с норвежского с небольшим сокращением)**