

Проблемы отрасли

26 октября в статье "Золотая рыбка" редакция задавалась несколькими непростыми вопросами, интересующими каждого жителя Магаданской области: почему в рыбном крае такая дорогая рыба, в чем секрет высоких цен, почему в городе, что стоит на берегу богатейшего водными биоресурсами Охотского моря, рыба уже сравнялась по цене с мясом? Тогда на эти вопросы ответили специалисты Управления рыбного хозяйства администрации области и Магаданстата, рядовые торговцы городских рынков.

Читатели узнали о себестоимости рыбопродукции, заработной плате рыбаков, расходах на топливо, таможенных платежах, брокерских услугах, фрахте и налоговых отчислениях. Впервые прочитали о затратах на хра-



нение, переработку, транспортировку и прибыли предприятий, которая зачастую стремится к нулю, а также познакомились с обратной стороной работы рыбного прилавка, содержание которого достигает астрономических цифр и близко к самоликвидации.

Статья "Золотая рыбка" стала началом обсуждения проблем ценообразования на рынке рыбопродукции. "Магаданская правда" пообещала предоставить слово руководителям крупных рыбодобывающих предприятий территории, специалистам рыбохозяйственного комплекса - всем, у кого есть своя точка зрения и конкретные предложения. Ведь главным остается ответ на простой вопрос каждого жителя региона: почему рыба по цене становится золотой?

Что такое морской промысел? Это прежде всего работа на судне. Поэтому при подсчете так называемой себестоимости рыбы учитываются все виды затрат, включая ежегодный ремонт и расходное снабжение судов, спецодежду и питание экипажа, его заработную плату, складывающуюся в виде процентов от выручки и варьирующуюся от 12 до 16 % себестоимости. Самая дорогая составляющая - топливо - от 30 до 40 % конечной цены. Также стоит учесть содержание аппарата управления предприятия и налоги.

НАЛОГ МЕНЬШЕ, ЦЕНА БОЛЬШЕ?

Безусловно, для рыбодобытчиков существуют позитивные изменения в законодательстве, которые по логике должны влиять на ценообразование. Так ли это? Начнем с налогов. Практически все рыбохозяйственные организации имеют льготу за пользование водными биоресурсами и платят лишь 15 % от сбора за пользование водными биоресурсами. Если до 2008 года предприятие "Магаданрыба", например, отдавало в казну 30 млн. руб. такого налога в год, то сегодня эта сумма составляет в среднем 4,5 млн. руб. Налог на прибыль также уменьшился с 24 до 20 %. Но, как показывает практика, эти послабления отнюдь не означают, что в розницу рыба должна стоить дешевле. Это как никто другой может доказать генеральный директор ООО "Магаданрыба" Руслан Теленков. Например, в 2007 году его компания привезла в Магадан около 1000 т сельди и продала ее разным торговым компаниям, переработчикам и своему тогдашнему партнеру. Последнему килограмм любимой народом селедки доставался на 4 руб. дешевле. И что произошло? Партнер в розницу не стал продавать дешевле, цена была одинаковой с другими торговыми компаниями, а эти 4 руб. просто пошли ему в прибыль.

ХОДИМ ПО РЫБЕ?

- Надо развеивать мифы, - считает Руслан Теленков. - Особенно если они касаются популярной в народе фразы: "Мы живем в прибрежном регионе, практически ходим по рыбе, почему платим больше, чем наши более южные соседи?". Если действительно ходим, то нужно просто наклониться и поднять. А если нет, то давайте рассуждать. Есть законы экономики, и их никто не отменял. Если выделять рыбу на социальные цели - это благотворительность для определенной категории граждан, подарок от фирмы или депутата. Но этим проблему не решить. Если же

предложить дотации от субъекта, резонен вопрос: в чей карман они упадут? Коммерческая организация, торгующая рыбой, в любом случае свое получит, а администрация области потратит бюджетные деньги опять же на благотворительность.

ПОЧЕМУ У НАС ДОРОЖЕ?

Почему рыба на магаданском рынке дороже, чем во Владивос-

В ТУПИКЕ.

ГЕОГРАФИЧЕСКОМ И ЦЕНОВОМ



токе, добывают-то ее у нас? Этот вопрос сложный только на первый взгляд. Но если вдуматься, открыть карту и немного посчитать, все становится понятно. Как известно, промышленные объемы сельди и минтая, например, добываются не в прибрежной зоне Магадана, а очень от нее далеко. Для того чтобы эта рыба попала к нам, нужен транспортный рефрижератор. Также ни для кого не секрет, что Магадан географически расположен в тупике, просто так суда к нам не заходят. И чтобы довезти биоресурс от места промысла до колымского потребителя, той же "Магаданрыбе" нужно отвлечь свое судно от промысла в среднем на 3 дня для перегрузки рыбы в месте промысла.

Если речь идет о флагмане предприятия "Майронисе", то в сутки он съедает 26 т топлива, это в среднем 20 тыс. дол. На нем работает 120 человек экипажа, их надо кормить, платить зарплату. Для того чтобы отгрузить 500 т продукции (столько съест наш регион), необходимо найти проходящий транспорт до Магадана. За эти 3 дня "Майронис" может наловить 450 т рыбы, если умножить количество на 30 руб.

(это цена килограмма сельди во Владивостоке), получается 13,5 млн. руб. Если весь улов выгрузить во Владивостоке, а потом отправить часть в Магадан, то транспортная наценка составит 7 руб. на килограмм. На 500 т рыбы это будет 3,5 млн. руб. И где потери выше? Ответ очевиден: отвлекаться от промысла на перегрузку стоит компании порядка 15 млн. руб. В то время как при разгрузке во Владивостоке потери гораздо ниже.

Вот и выходит парадокс: рыба вроде бы наша, охотоморская, но привозят ее все равно из Приморья. И если во Владивостоке оптом сельдь купят по 30 руб., а доставка на килограмм составляет 7, ее себестоимость для Магадана будет уже 37 руб. Вот вам и "живем на рыбе"! А между тем в прибрежной зоне Владивостока ловится гораздо меньше видов биоресурсов, чем в Охотоморской, но там расположен логистический центр. И этим все сказано.

НЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ, ЕСТЬ СПРОС

Но самое главное даже не это. Когда мы говорим о формировании цены на рыбу, о ее себестои-

мости и наценках вообще речи не идет. Нет давно в рыбодобыче таких понятий. Здесь работает только закон спроса и предложения. Когда предприятие продает свой улов, никого из покупателей не волнует, во сколько рыба ему обошлась. И если спрос высок - цена хорошая, упал - она ниже. Но компании все равно продают по предложенной цене, это рынок однородного товара.

С этим разобрались. Но может быть, ситуацию в силах исправить "прибрежка"? Есть вполне логичный ответ и на этот вопрос. Опять



же обратимся к дочерней компании "Магаданрыбы" - ООО "Шквал", которая много лет подряд занималась только прибрежным ловом. Малый рыболовный сейнер продан, потому что промысел нерентабелен. Теперь "Шквал" занимается исключительно морскими грузоперевозками. И бизнесменов тоже можно понять: они должны покрывать хотя бы собственные расходы, а этого в "прибрежке" добиться ой как нелегко.

ДАЙТЕ УДОЧКУ!

Руслан Теленков уверен: лучшими поставщиками свежей рыбы для нашей территории могут и должны стать простые рыбаки, которые выходят в море засветло на резиновых лодках, проводят там целый день и ловят для себя, друзей и еще немного на продажу. Он считает, и в этом, безусловно, прав, что спортивное и любительское рыболовство должно быть доступным, без лицензирования лодок и налогов, с возможностью беспрепятственного сбыта товара. Ведь эти люди не нанесут никакого ущерба морю, объемы вылова далеки от промысловых. Ну а если кто-то попытается организовать из этого бизнес, то ничего не получится, как не получилось у "Шквала" - экономика не сложится. Исключение, конечно, составляют браконьеры, которые шкертят рыбу ради икры. За этим нужно строго следить и наказывать.

Кто бывал за границей, знает, что рестораны морских курортов держатся на простых рыбаках, которые беспрепятственно сдают туда улов. Их лодки, подчас безмо-

торные, идут под парусом. Такой способ своим трудом заработать на хлеб минимально затратен. А для туристов это отличная возможность попробовать редкие сорта биоресурсов конкретного региона, многие за этим и приезжают, делая свой маленький вклад в экологию конкретной страны.

ВОЯЖ КОЛЫМСКОЙ КРЕВЕТКИ

Если говорить о переработке, то за последнее время на Колыме закрылись три завода. Почему? Переработкой на нашей территории заниматься невыгодно, ограничен круг потребителей. То есть сколько могут произвести, мы не съедим, а для соседних регионов продукция с учетом доставки станет не по карману и не выдержит конкуренции с крупными заводами. Также очевидно, нельзя смешивать прибрежный регион и переработку рыбы, ведь масштабно она должна располагаться там, где больше потребляют, а это центральная полоса страны.

В связи с этим Руслан Николаевич рассказал один случай, прекрасно иллюстрирующий происходящее. Его предприятие реализует добытую креветку в фирменной красно-черной упаковке в магаданской коммерческой продовольственной сети. Поклонники продукта знают некий бренд московской фирмы "Креветка камчатская", но они даже не догадываются, что креветка эта добыта "Магаданрыбой", которая стала единственным поставщиком такого товара для московской фирмы.

- Было очень смешно, - признается гендиректор, - видеть этот упакованный в Москве продукт на магаданских прилавках, который, очевидно, попал в ассортимент к общей линейке через какого-то оптовика. То есть наше же к нам и вернулось, прокатившись по всей стране. Вообще мониторинг цен в магазинах показывает, что они порядком разнятся на один и тот же рыбный продукт. Возможно, в связи с этим поможет развитие мелкооптовой торговли на базах, где добытые водные биоресурсы гораздо дешевле. Но кто же поедет за одним горбушевым хвостом на маршрутке через весь город?

МОЖЕТ БЫТЬ, НУЖЕН ЗАКОН?

Как же в таком случае решить сложный ребус, имя которому доступная рыба для Колымы? В процессе беседы с самым молодым и креативным рыбопромышленником Колымы ответ наклонился, но пока довольно робко. Заговорили о предельной торговой наценке, которая, как известно, применяется для товаров народного потребления. Если бы на любимые магаданцами сорта рыбы сделать такую же ограниченную наценку, например, на сельдь, минтай, горбушу, тогда они стали бы многократно более доступными для магаданского потребителя.

Депутат Магаданской областной Думы Руслан Теленков согласился, что это очень хорошая идея, которую надо детально проработать с юридической стороны. И пообещал, что если такая мера окажется возможной с точки зрения законодательства, она воплотится в его законопроект для областной Думы. Ну что ж, поживем - увидим...

Татьяна ХРИПУН.