



©Ассоциация добытчиков минтая

# Биржевая торговля ВБР

---

Мировой опыт

Владивосток 2010

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение .....	3
1 Международным опытом биржевой системой торговли водными биоресурсами.....	4
1.1 Организация Международного оптового рынка морепродуктов в г. Пусан .....	4
1.2. Опыт биржевой торговли водными биоресурсами в Норвегии .....	9
2 Проблемы организации системы биржевой торговли водными биоресурсами в Российской Федерации.....	14
3 Возможные пути внедрения системы биржевой торговли водными биоресурсами.....	16
4 Заключение .....	18

## ВВЕДЕНИЕ

Вопрос создания биржевой системы торговли морскими биоресурсами в Российской Федерации в последние годы является особенно актуальным, что подтверждается повышенным вниманием федеральной власти к нему. Большие усилия, предпринятые Президентом и Правительством РФ по сохранению водных биоресурсов страны, привели к принятию решения о создании абсолютно новой системы сбытовых отношений в рыбной отрасли.

Целью данной работы является анализ возможных препятствий к реализации системы биржевой торговли ВБР в Российской Федерации и предложение альтернативного пути воплощения системы биржевой торговли ВБР, основанного на поэтапном вводе программы в действие.

Используя опыт зарубежных стран в создании рыбных бирж Правительство Российской Федерации может предотвратить возникновение негативных последствий для рыбодобывающей отрасли, связанное с резким изменением архитектуры рынка и экономических отношений между его субъектами.

## **1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БИРЖЕВОЙ СИСТЕМОЙ ТОРГОВЛИ ВОДНЫМИ БИОРЕСУРСАМИ**

Тема создания рыбных бирж обсуждается в течение последних пяти лет. Планировалось создание подобных площадок в шести портовых городах России: Санкт-Петербурге, Мурманске, Калининграде, Петропавловске-Комчатском, Южно-Сахалинске и Владивостоке, - а также производилась разработка правовой базы. Однако ознакомившись с ней, мы полагаем, что разработанная концепция нуждается в доработке.

Рыбные биржи успешно функционируют в Норвегии, Японии, Южной Корее, Исландии и ряде других государств.

### **1.1. Организация Международного оптового рынка морепродуктов в г. Пусан**

В Южной Корее торговые операции в рыбной отрасли проводятся преимущественно в форме аукционов. Правительство Южной Кореи, начиная с 1999 года, приступило к внедрению системы электронных аукционов на уровне региональных рыболовных кооперативов. Кооперативам была предоставлена финансовая помощь для обеспечения процедур стандартизации продукции, предназначенной для оптовых продаж. Сюда входит оплата средств визуализации продукции на дисплее, приобретение вилочных погрузчиков и т.д.

В сентябре 2008г. в порту Камчон г. Пусан открылся самый крупный в Северо-Восточной Азии Международный оптовый рынок морепродуктов. Строительство Международного оптового рынка морепродуктов в г. Пусан велось на основе государственно-частного партнерства. Сегодня порт Камчон является самым значимым логистическим центром г. Пусана, в котором осуществляется весь товарооборот морепродуктов и других международных грузов.

Общая площадь оптового рынка составляет 71,587 кв. м., общая вместимость холодильников – 25000 тонн. На территории оптового рынка располагаются 7 холодильных и морозильных складов. Все они оснащены холодильным и морозильным оборудованием, в том числе и оборудованием по производству искусственного льда. Причал, на котором расположен оптовый рынок, может принимать одновременно 2 парохода тоннажем 20 000 тонн. Оптовый рынок оснащен современным автоматическим оборудованием для перевалки грузов по

всем международным направлениям. Товарооборот рынка - 2 213 тонн морепродуктов в день.

Международный оптовый рынок морепродуктов г. Пусан представляет собой оптовый рынок аукционной структуры, в котором две компании, занимаются импортом морепродуктов, одна компания – торговлей продукцией прибрежной акватории.

На рисунке 2 представлена общая схема Международного оптового рынка морепродуктов в г. Пусан.

Рисунок 2

### Общая схема Международного оптового рынка морепродуктов в г. Пусан



*Оптовый сектор* (71,587 м<sup>2</sup>) включает в себя следующие основные элементы: аукционный зал; аукционный зал с низкой температурой; зал консультаций отправителей груза; комната ожидания грузоотправителей; лавки посредников и оптовиков; комнаты отдыха; общий контрольный пункт рыбных судов.

*Рыночный зал* (19,677 м<sup>2</sup>) включает в себя: машинное и коммутационное отделения; центр предотвращения бедствия; банк; морскую полицию; конференц-зал; центральный пульт обработки информации; 2 юридических офиса оптового рынка; международную биржу морепродуктов; офис административного управления рынком; таможню; исследовательский центр здравоохранения и окружающей среды; центр проверки качества морепродуктов.

*Холодильно-морозильные склады* (21,776 м<sup>2</sup>) включают: холодильники класса F • SF • C&F (25 тыс. М/Т), морозильники (100Т/Д), производство льда (100Т/Д), донный лед (700Т/Д), машинное отделение.

*Сектор выращивания живой рыбы* (3,311 м<sup>2</sup>) включает 28 цистерн для выращивания рыбы. Кроме того Международный оптовый рынок морепродуктов г. Пусан имеет сектор обработки мусора, сектор обработки сточных вод. Все это

делает рыбный рынок г. Пусан современным, значимым рынком морепродуктов во всем мире.

Процесс организации торговли на Международном оптовом рынке морепродуктов в г. Пусан представлен на рисунках 3, 4 и 5.

Рисунок 3



### Процесс товарооборота на Международном оптовом рынке морепродуктов в г. Пусан

Процесс товарооборота на рынке начинается с того, как поставщик либо производитель поставляют продукцию на рынок, где она проходит регистрацию. После этого компании, управляющие оптовым рынком, реализуют, поставленные морепродукты, посредникам или участникам торгов путем организации аукционов. Для участия в торгах **посредники** обязаны получить разрешение у основателя торговли. **Они скупают зарегистрированные на оптовом рынке морепродукты и реализуют их розничным покупателям или другим крупным посредникам.** Участники торгов, также как и посредники, участвуют в аукционе и скупают товары в больших количествах (универмаги, магазины и т.д.). Обязательным членом компании оптового рынка является аукционист. Он руководит процессом аукциона: определяет очередность, цену, претендента и т.д.

Товарооборот импортных морепродуктов имеет следующие особенности:

1. Если предприниматель-импортер реализует морепродукты на оптовом рынке с откладкой таможенной пошлины (BWT) (процесс 05 на схеме), то процедура проходит так же, как и с другими юридическими лицами. Однако такой импортер должен заранее зарегистрироваться в Пусанском международном оптовом рынке морепродуктов как поставщик.

Рисунок 4

### Товарооборот морепродуктов по схеме ВВТ (импорт продуктов с откладкой таможенных пошлин).



2. В случае если предприниматель-импортер регистрирует товар на оптовом рынке после импорта (и прохождения таможни) морепродуктов, он должен быть зарегистрированным как поставщик и должен зарегистрировать товар на рынке путем переговоров с компанией оптового рынка или путем предъявления минимальной цены на товар.

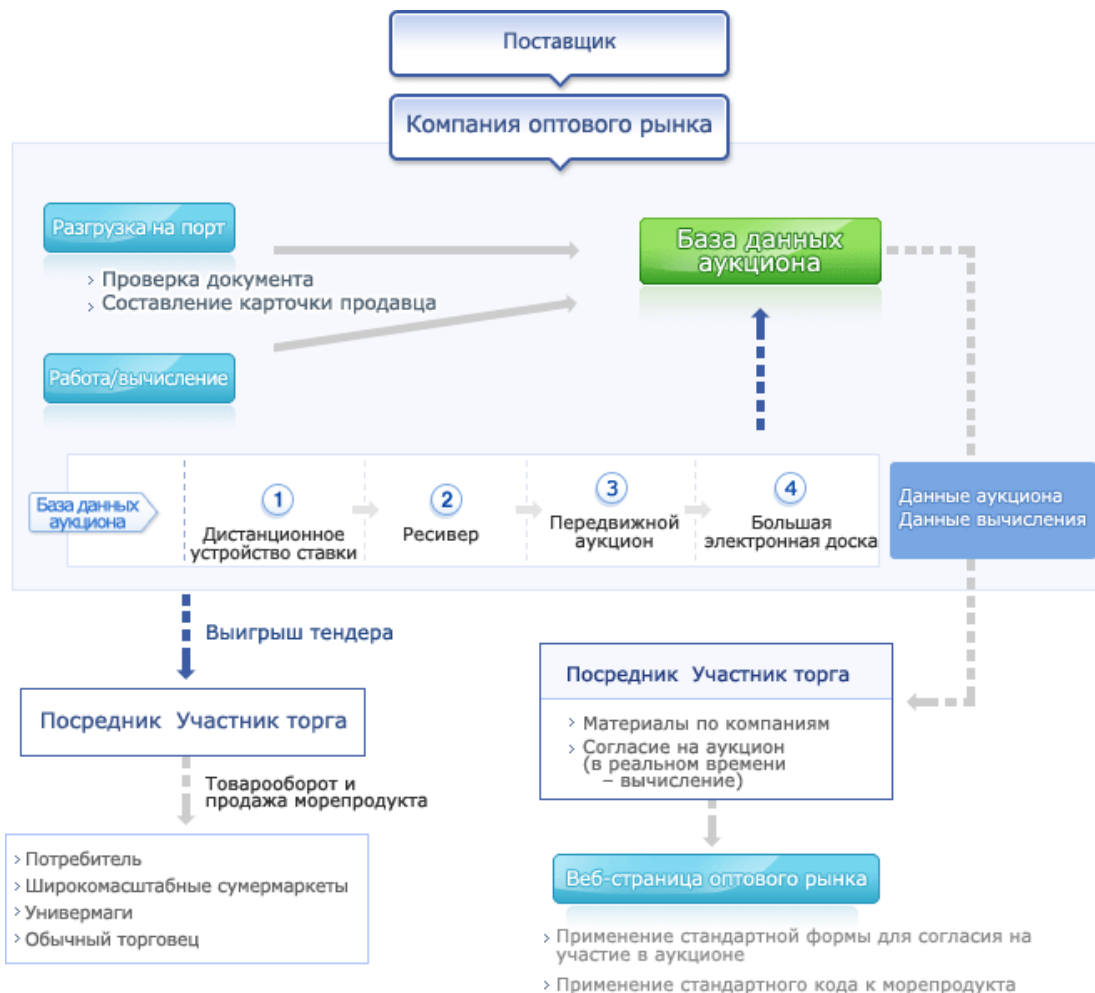
Товарооборот морепродуктов прибрежных вод имеет следующие особенности:

1. Регистрация морепродуктов прибрежных вод проводится после согласования их цены в Федерации рыболовства перед выходом из рыбопромыслового участка после сбора рыбы.

2. Таким видом деятельности могут заниматься только крупные суда, принадлежащие Ассоциации рыболовства (это связано с масштабом портов международного оптового рынка морепродукта г. Пусан). Количество таких судов, входящих в порт, ограничено до 9 в день. Также установлен центр общего контроля за судами.

Рисунок 5

### Процесс торгов в Международном оптовом рынке морепродуктов г. Пусан



Возможна также торговля незарегистрированными видами морепродуктов с учетом следующих положений:

1. Посредники могут совершать сделки с видами продуктов, которые были исключены из списка регистрируемых морепродуктов компанией оптового рынка, только после получения разрешения от основателя торговли.
2. Список исключаемых видов морепродуктов определяется «рынком» заранее. В случае если посредники намереваются совершать сделки с ними, они должны подавать отдельные заявки.

Морепродукты на Международном оптовом рынке морепродуктов г. Пусан обычно приобретаются путем аукциона, но в случае если цена уже определена на, морепродукты можно приобрести, минуя аукцион, в следующих случаях:



1. В случае если компания оптового рынка, получив разрешение основателя торговли реализует продукты другим лицам кроме как посредникам или участникам торговли.

2. В случае если приобретение путем аукциона невозможно из-за стихийных бедствий или прочих причин.

3. В случае если ввозимый объем морепродуктов мал и посредник проходит проверку комиссии управления рынком относительно нескольких видов продуктов.

Таким образом, основные торговые операции в АТР проводятся не на биржах, а на аукционах, что обеспечивает предварительный осмотр неоднородной рыбной продукции. Аукционы расположены в непосредственной близости от крупнейших рынков сбыта, с целью обеспечения скорейшей доставки скоропортящейся продукции потребителю и сокращения транспортных расходов.

## **1.2. Опыт биржевой торговли водными биоресурсами в Норвегии**

Норвежская рыбная промышленность является интернациональной по роду деятельности, с долей экспорта более 90% и поставками рыбы в более чем 150 стран мира. Общий объем экспорта составляет около 30 миллиардов норвежских крон ежегодно. Россия – это третий по важности для Норвегии рынок экспорта морепродукции после Франции и Дании.

Законодательная система внешней торговли Норвегии отличается наличием целого ряда специфических «рыбных» нормативных актов, которые определяют порядок реализации рыбных товаров на внутреннем и внешнем рынках, имея между собой тесную связь.

В настоящее время основополагающим законом в Норвегии регулирующим порядок использования рыбы, ее переработки, продажи и хранения является закон № 3 от 14 декабря 1951 г. «О сбыте рыбы-сырца». Закон устанавливает, что любая реализация рыбы в «первые руки» независимо от того, где она выловлена, с целью переработки, сбыта, экспорта должна осуществляться только через специально созданные организации (кооперативы) по сбыту рыбы, устав и правила которых утверждаются в Директорате рыболовства. Действие закона также распространяется и на поставки рыбы в «первые руки» с иностранных судов.

Это положение в последующем было закреплено также в законе № 40 «О морском промысле». На основе указанного закона утверждено Постановление "О реализации рыбы-сырца в "первые руки" от 29 июня 1990 г.", в котором детально определяются все особенности рыбной торговли (включая перечень региональных кооперативов, список видов реализуемых рыб и др.). Законом допускается реализация рыбы и через иные специализированные организации или предприятия, которые, однако, для такой деятельности должны получать разрешение Директората рыболовства. Другие пути реализации (и экспорта) рыбы являются нарушением действующего законодательства. При этом лицам, не являющимся гражданами Норвегии или приравненным к ним, запрещена переработка, упаковка или перевалка рыбы (продукции из рыбы и ее частей) в норвежских территориальных водах и в экономической зоне Норвегии. Запрет введен с целью обеспечения переработки рыбы, выловленной в норвежских территориальных водах и в экономической зоне Норвегии, норвежской перерабатывающей промышленностью, а не перевалки рыбы на иностранные суда-фабрики или транспортные суда, что приведет к потерям норвежских производителей. Однако существуют исключения – перегрузка рыбы на другое судно в связи с поломкой первоначального и другие случаи.

Для ведения профессионального промысла, в соответствии с Законом об участниках, необходимо получение разрешения на каждое судно, используемое для ведения профессионального промысла или получения улова.

Таким образом, в Норвегии реализация рыбной продукции осуществляется через Норвежское рыболовное сбытовое товарищество, иначе называемое «рыбной биржей», которое было создано в 1954 году в форме партнерства сбытовых кооперативов. При этом первый крупнейший норвежский кооператив по сбыту рыбы с головным офисом в Тромсё – «Рофисклаг» (Raafisklag) – был создан еще в 1938 году. В настоящее время всего в Норвегии существует 6 подобных организаций – пять объединений, занимающихся продажей рыбы тресковых пород, и одно – для пелагических видов рыб: Норвежский кооператив сбыту рыбы-сырца (Norges Refisklag); Кооператив по сбыту сельди (Sildesalgslaget); Кооператив по сбыту рыбы Сюннмёре и Румсдала (Sunnmøre og Romsdal Fiskesalgslag); Кооператив по сбыту рыбы Западной Норвегии (Vest-Norges Fiskesalgslag); Кооператив по сбыту рыбы Рогаланда (Rogaland Fiskesalgslag S/L); Кооператив по сбыту рыбы Скагеракфиск (Skagerakfisk S/L); Союз прибрежных рыбаков Норвегии (Norges Kystfiskarlag).

Кооперативы являются собственными организациями рыбаков, которые владеют ими через соответствующие Союзы рыбаков, моряков и владельцев судов.

Деятельность сбытовых организаций контролируется Министерством рыболовства и береговых вопросов.

Согласно уставам, норвежские кооперативы работают не столько с целью получения прибыли, сколько в интересах рыбаков и рыбной промышленности. Кооперативы предоставляют одинаковые условия для всех рыбаков, вне зависимости от того, на каком судне они доставили рыбу и в каком количестве, а также следят за тем, чтобы торговля шла не только эффективно, но и честно, в соответствии с общепринятыми этическими нормами.

Кооперативы осуществляют операции по обороту, реализации и финансовым расчетам за продукцию. Использование системы реализации и расчетов сбытовых организаций гарантирует рыбакам оплату за поставляемый улов. При этом может быть использована система электронных аукционов или заключение долгосрочных соглашений.

На основании закона «О морском промысле» этим организациям (кооперативам) в определенной степени предоставляются государственные функции управления отраслью и регулирования рыболовства. В частности, на этой основе идет регулирование ценообразования на рыбные товары. Так минимальные цены на каждый вид рыбы определяются в ходе переговоров между представителями сбытовых организаций и рыбной отрасли, которые проходят три раза в год. Если стороны не приходят к согласию, сбытовые организации могут установить минимальную цену в одностороннем порядке (при этом учитываются требования рынка). Кооперативы контролируют соблюдение решений по установлению минимальных цен, а государство участвует в этом процессе как наблюдатель.

Минимальные цены особенно важны для небольших рыбацких сообществ, которые из-за географической удаленности от покупателя не могут выставить свой улов на аукцион, и часто зависят от одного или двух покупателей в своем регионе. Именно поэтому введение минимальных цен создает возможность обезопасить экономическое развитие удаленных регионов. В то же время минимальные цены менее важны для компаний, владеющих крупными рыболовными траулерами. Такие суда могут доставлять рыбу большому кругу покупателей, поэтому для них

важна система аукционов. Аукционы позволяют реализовать рыбу по цене, намного выше минимальной, и таким образом получить больший доход.

Сбытовые организации занимаются взиманием различных официальных налогов и сборов, вырабатывают статистику продаж и от лица официальных властей осуществляют контроль за соблюдением установленных квот.

Также, например, если судно превысило вылов согласно выделенной ему квоте, этот улов реализуется сбытовыми организациями в пользу государства. Это касается не криминальных случаев, когда перелов произошел при поднятии последнего трала.

Кооперативы осуществляют и функции по установлению правил ведения бизнеса при продаже рыбы, а также регулированию объемов улова в зависимости от требований рынка. Для обеспечения рационального сбыта рыбы кооперативы могут перенаправить судно для выгрузки улова в места, где для этого есть свободные мощности.

Система продажи рыбы через сбытовые кооперативы обеспечивает рыбакам необходимую стабильность и, в то же время, помогает Директорату рыболовства в осуществлении контроля над ресурсами.

### **Существующие формы торговли**

Для поддержания стабильности рыбодобывающей отрасли в Норвегии действует крайне жёсткое законодательство. «В Норвегии, наверное, не так страшно убить человека, как нарушить «рыбные» законы», — говорит Эгиль Хаугстад, главный менеджер рыбоперерабатывающей компании Egersund Fisk AG. Впрочем, совершить нарушение практически невозможно. Госорганы с помощью спутниковых систем навигации отслеживают каждое судно в любом участке океана. Торговля рыбой тоже компьютеризирована.

Вообще, в Норвегии электронные торги рыбой через интернет производятся уже 20 лет. Сегодня 95% рыбы сбывается в Норвегии через электронные аукционы.

Биржа работает 24 часа в сутки в он-лайн режиме, причем на ней продается та рыба, которая вылавливается не только норвежскими, но и иностранными судами. Покупателем продукции также может стать любая иностранная фирма. Клиенты аукциона располагаются в разных уголках Европы, что позволяет обеспечить конкурентоспособность рыбодобывающих компаний.

Схема электронных торгов проста. Электронная биржа организации, представляющая собой комнату с несколькими компьютерами, размещает

информацию об уловах в системе электронных торгов. Капитан судна отчитывается об улове, предоставляя информацию администратору кооператива: количество, время и место вылова, способ хранения, возможные места доставки и т.п.

Параллельно с судна идет запрос информации, куда улов можно доставить, без захода к порт приписки. Бизнесмены, представляющие рыбоперерабатывающие компании, делают ставки по поводу той или иной партии продукции, и капитан судна берет курс именно туда, где покупатель ожидает партию улова к приему. За этим процессом следят контролеры, которые принимают и осматривают партию рыбы, затем дают согласие на покупку осмотренной партии. В пункте продажи продавцу и покупателю оформляется соответствующая квитанция в электронном варианте, так как весь биржевой процесс организован без бумаг. Рыбак гарантированно получает оплату за проданную рыбу в течение 14 дней с момента сделки.

Если коротко резюмировать, то основной задачей норвежской рыбной биржи является разработка всесторонней системы ценообразования и реализации рыбопродукции, которая и в будущем позволяла бы обеспечивать стабильность работы как малых, так и крупных предприятий на надежных и выгодных экономических условиях.

## 2. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ ВОДНЫМИ БИОРЕСУРСАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В процессе создания биржевого механизма торговли рыбой и морепродуктами, как рыбной биржи в России возникают существенные проблемы:

1. Долгосрочные контрактные обязательства, сковывающие действия рыбодобывающих предприятий. Рыбодобывающие компании связаны контрактными обязательствами с отечественными и зарубежными покупателями. Их нельзя срывать, выставляя товар на биржевую площадку, где не договорные, а рыночные цены. В связи с этим невозможно для всех осуществить мгновенный переход страны на биржевую торговлю.

2. Появление дополнительных затрат, которые увеличивают себестоимость продукции. Рыбные биржи будут брать от сделки 0,1 % (без учета НДС), эти деньги пойдут на содержание самой биржи. Данный тариф невысок, для сравнения на секции товарного рынка МФБ действует более высокий тариф – 0,5% (с учетом НДС). Товарная биржа «Юмекс» взимает по сделкам до 0,25% (без учета НДС). Несмотря на то, что на первый взгляд комиссионные отчисления сравнительно невысоки, по крупным контрактам сумма оказывается значительной. Более того, не предполагается, что рыбные биржи будут государственными, а будут созданы на коммерческой основе.

3. Сложность организации введения предварительного допоставочного контроля качества. Во-первых, это возникновение значительных расходов в виде дополнительных временных и трудовых затрат, равно как и наличие специального штата инспекторов биржи, и, во-вторых, возникает вопрос об их финансировании.

4. Сложность в организации системы листинга и привлечения на биржу мелких частных организаций. Данная проблема заключается в том, что эти предприниматели не способны совершать крупные сделки, то есть на биржу в основном допускаются юридические лица с высокой платежеспособностью и с возможностью постоянно участвовать в биржевых торгах.

5. Проблема соблюдения принципа высшей добросовестности. Она заключается в том, что покупателю представляется невозможным проверить качество всего товара, поэтому поставщики должны быть честными в выполнении заказа.

6. Биржа способна подорвать монопольное положение лишь перекупщиков товара, державших высокие цены на рыбу, но монополизация в сфере розничной торговли всё равно останется. Появление бирж лишь сместит центр максимальной прибыли от посредников к торговле.

Создание биржи выгодно крупным оптовикам. Они будут закупать большие партии, и хранить на своих складах, а потом продавать по более высокой цене. Вместо понижения цен для потребителей и роста настоящей конкуренции может получиться всего лишь имитация последней. Хотя рыбная биржа может стать действительно эффективным инструментом для рыбной отрасли, но она не дает гарантий того, что цены на морепродукцию снизятся. В Российской Федерации высокомонополизированная экономика, поэтому такой инструмент, как биржа, не помогает снизить цены, поскольку существует взаимодействие между поставщиками биоресурсов, при котором они действуют исходя из интересов друг друга.

Организация контроля качества требует большие усилия в ее работе, а также немалые затраты на ее осуществление, так как необходимо привлекать дополнительный орган – инспекцию, которая будет следить за надлежащим качеством биржевого товара. Следовательно, увеличится себестоимость, включаемая в рыночную стоимость продукции. Инспекция, работающая в рамках биржи, должна проводить проверки рыбопродукции по запросу клиентов, если у последнего возникает желание проверить приобретенный товар.

### **3. ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ ВОДНЫМИ БИОРЕСУРСАМИ**

Дальний Восток России практически с самого момента его освоения являлся и по сей день является регионом-лидером в рыбной отрасли России. Множественные долгосрочные контракты с зарубежными покупателями дают нашим рыбакам большую свободу и уверенность в выполнении своих обязательств, как перед контрагентами, так и перед собственной страной. Долгосрочные поставочные контракты дают доступ к кредитным линиям, сниженным ставкам ценам на ремонт судов и их промвооружения даже в зарубежных странах, таких, как Республика Корея.

Если представить что в один момент вся экспортная деятельность с водными биоресурсами будет переведена на биржевые рельсы, то рыбодобывающая отрасль, с ее традициями и бизнес-этикой не успеет перестроиться без потерь. А это значит, что российскую рыбопромышленность ждет несколько долгих кризисных лет, во время которых она будет адаптироваться к новым условиям, а федеральная власть будет совершенствовать законодательную базу, устраняя те несовершенства, которые будут выявляться в ходе апробирования новой системы и тем самым создавать все новые и новые внешние условия для предприятий рыбодобывающей отрасли, а значит, и их зарубежных партнеров.

Предлагаем в качестве первого шага по постепенному применению некоторых элементов биржевой торговли в практике реализации водных биоресурсов создание рыбного рынка во Владивостоке. Пользуясь опытом наших коллег из Японии, Южной Кореи, Исландии, Нидерландов, можно воплотить комплексный проект и создать диверсифицированную сбытовую инфраструктуру на Дальнем Востоке. Проект создания рыбного рынка в г. Владивосток включает в себя:

1. Создание торгового комплекса павильонного типа для ежедневной торговли свежей и охлажденной рыбой (преимущественно – прибрежного лова), обеспечения потребностей местного населения в морепродуктах;
2. Создание развитой сбытовой инфраструктуры по сбыту рыбы и морепродуктов всех видов в сети магазинов и ресторанов, суши-баров (розничная торговля);
3. Создание системы контроля качества потребляемой в пищу продукции;



4. Создание широкой ассортиментной линейки рыбопродукции;
5. Организация доставки не только во Владивостоке, но и по всему Приморскому краю, а также отправка в другие регионы России;
6. Создание складской инфраструктуры, включая сухие и рефрижераторные склады, платформы для погрузки и разгрузки контейнеров и т.д.;
7. Легализация частной торговли рыбой, путем проверки качества улова частных лиц;
8. Создание биржевой площадки по торговле морскими биоресурсами, ориентированной на указанные выше опционные контракты, с дальнейшей переориентацией в полноценную биржевую торговлю.

#### **4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, проведя анализ зарубежного опыта создания рыбных бирж и сопоставив его с проблемами современной рыбной отрасли Российской Федерации, а также объективными препятствиями, которые потенциально возникнут при воплощении законопроекта о создании рыбной биржи, можно сделать вывод, что одномоментный переход России на систему экспорта водных биоресурсов через биржевые механизмы невозможен.