

Конференция «Новая стратегия развития российской рыбной индустрии»

Модератор: Виталий Шеремет, партнер KPMG Russia

– Добрый день! На сегодняшней сессии мы презентуем стратегию развития рыбной отрасли, у нас представительная панель, у нас есть эксперты в зале. Я, наверное, не буду представлять каждого, по ходу дискуссии, когда буду передавать слово, еще обозначу это. И прошу участников соблюдать регламент: вопросов больше, чем ответов, и явно больше, чем времени. Стараемся укладываться в три-четыре минуты по возможности, я буду напоминать об этом.

Прошу открыть сегодняшнее мероприятие, сегодняшнюю дискуссию Аркадия Владимировича Дворковича, заместителя Председателя Правительства Российской Федерации.

А.В. Дворкович:

– Спасибо большое. Приветствую всех здесь, в Санкт-Петербурге, на Международном промышленном форуме! Спасибо организаторам, спасибо тем, кто поддержал и участием, и финансово проведение этого важного форума. Это одновременно и демонстрация успехов, которых достигла наша отрасль. У нас есть и международные здесь партнеры, зарубежные компании, вчера было несколько министров здесь, с кем-то я встречаюсь здесь, на полях форума. И площадка для диалога, который мы начали уже утром, и здесь, на этой пленарной сессии, продолжаем. Диалог о том, какие решения необходимы для отрасли, для ее дальнейшего успешного развития по тем нюансам, вопросам, проблемам, которые все еще остаются на повестке дня, и мы только что – и пока смотрели стенды, и пока встречались с руководителями промысловых, перерабатывающих предприятий, – многие эти вопросы обсудили, и что-то для меня было, естественно, знакомо, и ответы были, что называется, заготовлены, а что-то стало новым, и это все зафиксировано, и надеюсь, что решение по каждому вопросу удастся найти быстро.

В последнее время был принят ряд важных для отрасли решений, которые касаются дальнейшего регулирования промысла. Это прежде всего касается механизма распределения долгосрочных квот на вылов водных биологических ресурсов, в том числе так называемых инвестиционных квот, увязанных со строительством промыслового флота на территории России, а также строительством заводов на территории России. Механизм начинает работать. Конечно, есть опасения, все ли пойдет как нужно, все ли сработает, как это задумано. Мы много обсуждали, много думали. Конечно, идеальной конструкции не бывает, тем не менее пытались максимально приблизиться к той модели, которая

представляется оптимальной в нынешний период. Если мы увидим, что есть какие-то вопросы, проблемы, мы, конечно же, вернемся к системе регулирования.

Тем не менее рассчитываю, что все вы, все мы сможем сработать таким образом, чтобы серьезных проблем не возникло и механизм заработал ровно так, как мы задумали.

Мы видим, что отрасль идет вперед. Не знаю, насколько здесь сыграли санкции, контрсанкции, мне кажется, больше все-таки сыграло желание работать на перспективу, больше сыграло в целом улучшение ситуации в стране, улучшение деловой среды, сыграла готовность инвесторов не только извлекать выгоду от текущей деятельности, но и заглядывать вперед, работать на будущее, причем и будущее, связанное и с российским рынком, и с экспортными поставками. А экспорт продукции рыбной отрасли – это важнейшая составляющая всего этого сектора, и мы будем расширять поддержку экспорта вашей продукции.

И важно, чтобы государство показывало предсказуемость, стабильность. Хотелось бы, конечно, как это раньше называлось, расширенного воспроизводства. Пока мы стабилизировали ситуацию. Чтобы получить расширенное воспроизводство, нужно еще многое сделать. Дело не только в бюджетном финансировании: мы его сохраним, мы его не будем уменьшать, это уже хотя бы какой-то залог стабильности, но, конечно, просто сохранение и ресурсного обеспечения, и текущей политики не даст возможность какому-то прорыву. Поэтому предлагаю договориться о следующем. Все-таки ближайший год – это год стабильности и начало работы нового механизма долгосрочного регулирования отрасли. Через год мы вернемся к этим вопросам, если что-то пойдет не так, если будут какие-то дополнительные предложения, нюансы, уверен, что появятся дополнительные ресурсы, мы скорректируем те механизмы, которые сегодня работают, направим дополнительное финансирование на приоритеты. Мы сегодня о науке говорили, в частности, есть и другие направления, которые заслуживают внимания. И будем рассчитывать на ускоренное, действительно расширенное воспроизводство и водных биологических ресурсов, и отрасли в целом.

Вот это мое и обещание, и пожелание, независимо от того, где я буду находиться через год, тем не менее слово буду держать. Спасибо.

– Спасибо Аркадию Владимировичу. Я думаю, обещание сохранения бюджетного финансирования и еще, что более важно, расширение поддержки экспорта воодушевило публику, отрасль. Дальше предлагаю перейти к презентации непосредственно стратегии развития комплекса до 30-го года. И попрошу Илью Васильевича Шестакова представить. Спасибо.

И.В. Шестаков:

– Спасибо большое, уважаемый Аркадий Владимирович! Уважаемые друзья, стратегия, которую мы разработали и представляем вашему вниманию, – это стратегия развития рыбохозяйственного комплекса до 2030 года. Долгосрочный период планирования здесь уж точно. Я тоже не знаю, где я буду находиться, но я надеюсь, что эта стратегия будет выполняться и действительно несет в себе очень много ключевых факторов.

Мы подходим к новому, как Аркадий Владимирович уже сказал, циклу развития отрасли на 15 лет, и, конечно, у нас есть свои угрозы, свои вызовы, за которыми мы должны будем наблюдать. Подходим с хорошими результатами на самом деле, с большим, рекордным выловом за последние 20 лет, но при этом есть и ряд проблем, на которые необходимо обращать внимание.

И основное, чем мы задавались, когда готовили эту стратегию, – задавались, какая роль российского рыбохозяйственного комплекса в глобальной системе координат, а также в национальной экономике. Мы провели анализ, систематизировали целый ряд разнонаправленных тенденций – как создающие для нас очевидные угрозы, так и открывающие, безусловно, новые возможности. Среди угроз – это и видоизмененный формат глобальной политики, это и нетарифные меры, которые принимаются рядом стран в отношении рыбной продукции, это экономическая турбулентность в отдельных странах и регионах мира, где мы понимаем, что рынки тоже будут сжиматься, а где-то будут и закрываться, и усиливающаяся борьба за контроль над природными ресурсами – это тот вопрос, который мы обсуждали вчера на пленарном заседании.

А возможности мы видим, безусловно, конечно, в росте населения, урбанизации, проникновения в широкие массы современных технологий торговли – это я имею в виду, прежде всего, конечно, электронную торговлю. И уже такие примеры мы видим: как в Китае активно развивается электронная торговля морепродукцией. Это, конечно, повышение значений качественного рациона и здорового образа жизни.

Отраслевой бизнес адаптирует модели развития сейчас, мы видим усиливающийся тренд, о чем мы говорили еще три года назад, – на вертикальную интеграцию, стремление контролировать цепочку вверх, до потребителя, и вниз, до добычи. И в фокусе многих компаний сейчас и безотходная инновационная переработка рыбы – это то, что заложено в наше постановление по инвестиционным квотам. И мы понимаем, что на самом деле это направление может дать скачок в развитии и сформировать новый профиль компании как эксклюзивного поставщика качественного источника пищевого протеина.

Нельзя обойти стороной фактор технологического перевооружения, в частности, нашего флота. Согласно новой идеологии проектирования, именно высокопроизводительная безотходная судовая фабрика, способная производить продукцию с высокой добавленной стоимостью, является сердцем судна нового поколения. Мы до сих пор в значительной степени эксплуатируем славное наследие Советского Союза. Этот флот был лучшим в свои времена и до сих пор пользуется заслуженным авторитетом на многих промыслах, но мы уже понимаем с вами, что потребность в обновлении флота – она очевидна. Мы смотрим просто средний возраст наших судов, который приближается к 30 годам. С учетом всего вышесказанного новая концепция и стратегия рыбохозяйственного комплекса до 2030 года, ее миссия, наверное, заключается – так мы, может быть, чуть-чуть пафосно написали: «Открыть, создать и защитить истинную ценность российской рыбы и донести ее отечественным и иностранным потребителям».

Цели и ключевые показатели, которые мы закладываем, – ну, наверное, впервые мы об этом говорили, – стратегия носит не только какой-то документ такого формального значения, а больше сориентирована именно на экономическую подоплеку, на экономические показатели и на повышение экономической эффективности. Раньше мы говорили только, что вылов является показателем эффективности. На самом деле, безусловно, это не так, и здесь мы подумали о том, что вообще действительно надо увеличивать вклад рыбной отрасли в валовой внутренний продукт. И такие задачи перед нами ставит и руководство страны. Полагаю, что это вполне созвучно и ожиданиям большей части бизнеса, особенно той части, которая ориентирована на рост финансовых показателей, стоимости компании. Мы поставили амбициозную цель: среднегодовой рост – не менее пяти процентов и удвоение вклада отрасли в ВВП к 2030 году.

Центральным направлением стратегии определено: это экономическое развитие, сформулированы точки роста, пять масштабных комплексных инвестиционных программ, реализация которых потребует более 600 миллиардов рублей частных инвестиций до 25-го года.

Вкратце остановлюсь на основных аспектах каждой из программ. Это первая программа – «Новая тресковая индустрия». Масштабное обновление флота для промысла минтая, трески, пикши, иных видов рыб. Сейчас Россия занимает лидирующие позиции в ресурсной базе по этим породам, и мы считаем, что это должно находить отражение в создаваемой и распределяемой добавленной стоимости. Считаем, что этот сегмент является наиболее перспективным. Меры государственной поддержки – это, конечно, прежде всего, квоты на инвестиционные цели, которые нам позволят построить новый высокопроизводительный флот и перерабатывающие комплексы. И цель – безусловно, это

перевод производства продукции с высокой добавленной стоимостью – то, о чем мы говорили. Экспорт – важная составляющая, Аркадий Владимирович об этом сказал, но важна и структура экспорта. Экспортировать сырье и быть сырьевым придатком в этом сегменте – мне кажется, это время уже прошло. Компании накопили достаточно финансовых активов для того, чтобы двигаться дальше, и то, что за счет нашей рыбной продукции некоторые страны выстраивают целые рыбные отрасли у себя, – мне кажется, это не совсем, наверное, правильно и корректно уже на данном этапе развития, тем более, экономическая ситуация меняется.

Следующая программа – это «Морские биотехнологии». Это новые продуктовые рыночные перспективы для традиционного вылавливания биоресурсов, это выстраивание цепочек, создание стоимости от биоресурса до конечных продуктов, это производство муки, жира, кормов для аквакультуры и аккуратный запуск самого перспективного направления – производства ингредиентов для омега-3-содержащей продукции. В качестве, конечно, ресурсной базы – это перспективные экологические объекты на Дальнем Востоке – иваси и скумбрия. У нас есть недоиспользуемые объекты на юге России: хамса, тюлька, килька, а также – скажу чуть дальше – это антарктический криль в том числе, безусловно. Безусловно, это направление, оно тесно связано с аквакультурой, поскольку это сырье для развития аквакультуры.

Следующее направление, которое мы отмечаем как одно из перспективных, – это «Аквакультура», и посвящено оно в большей степени лососеводству. Как, наверное, мы долго анализировали, на самом деле какое может быть перспективное направление в аквакультуре для Российской Федерации, в чем может быть, так скажем, «фишка»? И действительно, склонялся я, и многие склонялись к тому, что, наверное, осетровые — наша «фишка», черная икра, но с точки зрения экономики, с точки зрения рынка все-таки, наверное, лосось и пастбищная аквакультура лососеводства на Дальнем Востоке для нас будет перспективным направлением в аквакультуре. Безусловно, мы не отмечаем и других направлений, но в этом, наверное, будет наша «фишка», так же, как была в свое время для японского рынка, когда они активно стали заниматься пастбищной аквакультурой.

Следующая программа – это «Пищевая пелагика». Это развитие промысла как раз востребованных объектов: сардины, иваси, скумбрии, хамсы, каспийской тюльки. В совокупности речь идет о поставках готовой рыбной продукции на внутренний рынок. Объем может быть разный, но мы ожидаем не менее 300 тысяч тонн. Казалось бы, задача, может быть, с одной стороны не самая сложная – в чем тут стратегия? Однако уже сейчас мы видим, уже на первом шаге мы видим, что для обеспечения экономической рентабельности промысла и сдерживания цены продуктов в зоне массовой доступности

необходим новый, высокоэффективный флот. Речь идет о специализированных среднетоннажных ловцах с охлаждающими танками для хранения и доставки уловов. На первом этапе программы мы оцениваем совокупную потребность отечественного флота в 30 подобных судах. Хочу отметить, что, конечно, нас радует, что отдельные компании уже начали эту программу – начинают переоборудовать суда, и я думаю, что это на самом деле очень хороший знак и для других компаний. И невозможно здесь, конечно, в этой программе обойти вниманием поддерживающие программы, которые должны создать качественные условия для реализации всех инвестиционных программ. Это, безусловно, развитие логистической инфраструктуры, это формирование отраслевого инвестиционного климата. Рыбную отрасль всегда, давно называют какой-то серой зоной, все время говорят только о браконьерстве. Мне кажется, что это время прошло. На самом деле отрасль показывает хорошие результаты – безусловно, не без изъянов, но изъяны есть в любых отраслях экономики, поэтому, конечно, Аркадий Владимирович и я считаем, что уже пришло время сказать, что рыбная отрасль – это не черная дыра. Так же, как и про сельское хозяйство говорили, рыбная отрасль – давайте, может быть, поаплодируем! – рыбная отрасль – это уже не черная дыра. Во всяком случае, мы надеемся.

По результатам реализации программ к 2030 году ожидается удвоение ежегодного вклада рыбохозяйственного комплекса в валовой внутренний продукт при среднегодовом темпе роста не менее пяти процентов. В части производственных показателей прогнозируется умеренный рост добычи с 4,75 до 5,5 миллиона тонн в год, увеличение производства аквакультуры со 180 до 700 тысяч тонн в год. Обновление не менее половины мощности рыбопромыслового флота и снижение среднего возраста судов с 30 до 20 лет. Масштабное обновление флота повлечет некоторое снижение количества рабочих мест, однако мы сможем предложить новые рабочие места – преимущественно на береговых производствах и в сфере аквакультуры. Ожидаем, что даже произойдет некоторое увеличение рабочих мест – около 30 тысяч, из которых две трети будут высокопроизводительными.

Программа развития потребует значительных инвестиций, я уже об этом сказал, в совокупности 600 миллиардов рублей частных инвестиций. Проведенные экономические расчеты по каждой из программ показывают относительно более «длинную» окупаемость, по отдельным направлениям, таким как морские биотехнологии, выявлены высокие операционные риски. В подобных условиях, конечно, не обойтись без поддержки государственной. Основная масса – это, конечно, не монетарная поддержка, связанная с инвестиционными квотами, и это на самом деле такой, мне кажется, хороший элемент, когда мы, по сути дела, субсидируем развитие без привлечения федерального бюджета и

регионального. Но все равно, по нашим оценкам, федеральные средства понадобятся на другие программы, мы оцениваем до 25-го года этот объем в 70 миллиардов рублей финансовой поддержки. Нам кажется, что в целом для отрасли за семь лет это, наверное... Развитие, которое планируется... Наверное, это не самые большие деньги.

Хотел бы отметить, что поддержка, конечно, должна быть обоснованной, системной, адресной, и, конечно, нам не обойтись только лишь субсидированием кредитования. Нам нужен комплекс мер, и основное, конечно, в этом направлении, где потребуется поддержка, – это у нас есть программы по возврату в район Антарктики и, конечно, для наращивания там вылова перспективного криля, конечно, государственной поддержки понадобится значительное количество.

Подводя итог вышесказанному, скажу, что российский рыбохозяйственный комплекс настолько многогранен и обширен, что в рамках стратегического планирования невозможно охватить все. Мы выработали ключевые принципы, идеологию развития, в которой должны, безусловно, найти свое место менее масштабные проекты и инициативы. Это вполне может произойти естественным способом, главное, чтобы эти программы стали локомотивом развития отрасли. Поэтому призываю всех к обсуждению стратегии, у нас есть поручение правительства: мы ее должны принять до конца этого года, и я считаю, что все возможности для развития отрасли с такими перспективами обоснованно у нас в ближайшей перспективе есть. Спасибо.

– Спасибо, Илья Васильевич, за презентацию. Я отметил пару тезисов – в частности, о вкладе рыбной отрасли в ВВП, и отмечу, что, помимо тех амбициозных планов, которые заявлены и насущны на сегодня, также происходит некоторая трансформация сознания: отрасль начинает оперировать не только «валовкой» – это было некоторое время назад, – но и рублем. Это и есть тот общий знаменатель, который понятен не только в отрасли, но понятен и финансовым институтам, смежным отраслям и в целом экономистам, которые смотрят на отрасль.

И, продолжая тему вклада рыбной отрасли в экономику страны, я также хотел бы перейти к экономике регионов, потому что не секрет, что для некоторых регионов рыбная отрасль более важна, чем для остальных, и, помимо экономической отдачи, также играет определенную социальную роль. Хотел бы пригласить к дискуссии Игоря Анатольевича Орлова, губернатора Архангельской области, который прокомментировал бы эти вопросы. Спасибо.

И.А. Орлов:

Спасибо большое. Вы знаете, я, конечно, и до этой дискуссии знакомился с проектом стратегии и могу сказать, что весьма амбициозный документ, Илья Васильевич, и он действительно сегодня сверхвостребован, прежде всего, для регионов, которые живут у моря, которые растут вместе с тем, что производится у моря, и связывают с ним свое будущее.

Архангельская область относится к таким регионам. Безусловно, для нас рыбная отрасль – и традиционно для Поморья – являлась и является одной из определяющих, и мы, с одной стороны, гордимся теми традициями и достижениями, которые есть, но в то же время и очень внимательно относимся к тому, что планируется. Стратегия – это очень хорошо. И мне очень хотелось бы, чтобы, помимо тех, таких очень серьезных, амбициозных, повторюсь, показателей, которые в ней заложены, в ней, безусловно, сохранялись вопросы, которые сверхважны для региональной власти. Это, прежде всего, социальные аспекты развития территорий. Мы на самом деле провели немало дискуссий, в том числе и на площадке у Аркадия Владимировича Дворковича, по поводу того, что нам делать с прибрежными колхозами, что нам делать со средне- и малотоннажными судами, и меня радует, что сегодня в стратегии указано даже конкретное количество тех средне- и малотоннажных судов, которые окажутся в сфере внимания Росрыболовства. Очень это перспективно. Я надеюсь, что по мере нашей дискуссии на площадке этого форума, который будет, надеюсь, продолжаться в таком же интересном режиме, мы будем вырабатывать те решения, которые будут на них ориентированы.

Для нас прибрежные колхозы – это действительно вопрос градообразующих предприятий, и их устойчивость, их понимание перспективы – конечно, это большой и важный социальный аспект: на них и школы, и медицинские учреждения, и инфраструктура. Поэтому, помимо того, что мы для них предусматриваем определенные преференции, связанные с привозом на территорию свежей рыбы, конечно, хотелось бы, чтобы мы поддержали их и в обновлении флота.

Второе направление, которое, безусловно, для нас важно – мы понимаем, что технологии не стоят на месте, – это аквакультура. Здесь тоже было об этом сказано достаточно внимательно, и в вашем выступлении, и в самой стратегии, и мы очень рассчитываем, что здесь найдутся тоже правильные инструменты поддержки этого направления деятельности. И я все-таки настаиваю на том, чтобы в разделе аквакультуры появилась не только хорошая, прекрасная рыба, но и такие отрасли, как водорослевое развитие этого направления. Сегодня для Архангельской области это тоже очень важно, поскольку Архангельский водорослевый комбинат сегодня является, действительно, таким локомотивом и инноватором в целом блоке направления.

Очень важно, чтобы классические инструменты поддержки инвестиционной деятельности были ориентированы на эту сферу деятельности: инвестиционные кредиты, компенсация процентных ставок, возможно, какие-то другие налоговые инструменты, которые мы сможем в виде преференций представить нашим коллегам.

И еще, мне кажется, на что стоит обратить внимание – это любительское рыболовство. У нас эта тема постоянно находится в таком... На дискуссионной площадке. Надо, конечно, все-таки это не упустить и в стратегии. Мы, конечно, как регионы заинтересованы.

Максимальная вовлеченность регионов в решение этих вопросов для такой территории, как Архангельская область – между прочим, в Архангельской области 76 тысяч рек и около 50 тысяч озер, поэтому любительское рыболовство – это у нас не только время и условия для отдыха, это еще, безусловно, и большой потенциал для роста, который нам нужно обязательно будет урегулировать и привести в надлежащее состояние и с точки зрения социальных аспектов, и с точки зрения инвестиционной деятельности. Повторюсь, мне кажется, что сегодня агентство идет очень правильным путем, и та дискуссия, те темы, то, как они отрабатываются и обсуждаются, заслуживает только положительных оценок. Спасибо.

– Спасибо, Игорь Анатольевич. Далее я хотел бы перейти к одной из наиболее важных тем стратегии – это обновление рыбопромыслового флота, и приглашаю к дискуссии бизнес – Александра Владимировича Ефремова, генерального директора «Южморрыбфлота». Александр Владимирович, серьезные инвестиционные проекты – колоссальные, можно сказать, для отрасли, которая трансформирует и экономику, и занятость, как уже прозвучало. Как бизнес смотрит на эти вложения, какие риски бизнес видит и как этими рисками бизнес может управлять? Спасибо.

А.В. Ефремов:

Спасибо за возможность высказаться. Прежде всего, безусловно, хотел отметить качество проработки стратегии, которая представлена Росрыболовством. Бизнес-сообщество участвовало в ее разработке, практически все моменты, которые обозначались, были учтены – прежде всего, те риски, с которыми сталкивается рыболовство, и те перспективы, те направления, которые на сегодняшний момент кажутся наиболее приоритетными. При масштабности проработанной стратегии существует вопрос приоритетов – это самое главное при разработке любой стратегии. В нашем случае, несмотря на то, что цель, заявленная в стратегии, абсолютно соответствует ожиданиям и

бизнеса, и общества, мы должны определиться с теми направлениями, которые наиболее приоритетны для того, чтобы расставить акценты и веса в этой стратегии.

На мой взгляд, такие вещи наиболее важные, на которые наибольший приоритет, – это, безусловно, вещи, связанные с закреплением населения на той территории, на которой будут реализовываться основные эти проекты. Ни для кого не секрет, что самая главная ценность, которую мы должны донести до потребителя, – это дикая рыба. Она дикая, и она на сегодняшний момент нам досталась только потому, что эти регионы достаточно удалены от центров урбанизации, от центров развития, и это, с одной стороны, преимущество, с другой стороны, это большой недостаток. Если посмотреть на отрасль в целом, то постсоветское пространство и Советский Союз – вот, если посмотреть на самый масштабный оборот, который на сегодняшний момент есть из рыболовных компаний, – он, как ни странно, находится не на территории России. У наших белорусских друзей на сегодняшний момент – компании, которые работают таким образом, что создают прибавочные продукты и оборот, который сопоставим с крупнейшими рыболовными компаниями России, при условии, что ресурсы все в России находятся. Точно такая же ситуация у нас в Китае, и все это, прежде всего, на мой взгляд, основано на человеческом ресурсе.

Как это ни странно звучит, но модернизация и технология в обработке рыбы – она наименее эффективно отражается с точки зрения прибавочного продукта. Поясню этот момент: обработка рыбы на сегодняшний момент в любом случае затратна с точки зрения человеческих ресурсов – это и хорошо, и плохо. С одной стороны, это позволяет сохранять этот ресурс с точки зрения коэффициента выхода, глубины переработки, с другой стороны, она позволяет закреплять население на тех территориях, которые на сегодняшний момент наиболее богаты рыбой. И вот самые большие риски, которые сейчас мы, в частности, наблюдаем, несмотря на все предпринятые усилия, – это депопуляция этих регионов при неспособности, скажем так, наполнить рабочей силой ту глубину переработки, которой сегодня требует стратегия.

– Спасибо, спасибо за комментарий по удержанию населения на местах. Это абсолютно важный вопрос, мы его затронем чуть позже в вопросе о стоимости труда в сравнении с технологиями, буквально через пару минут. Но все-таки я бы хотел вернуться к своему вопросу: подавая заявки сегодня – и вопрос рыболовства по строительству судов, по квотам – в принципе, это крупнейший объем инвестиций, которые берут на себя компании, вкладывая такие большие средства, – ожидается ли та отдача, которая сегодня была представлена в рамках стратегии? Вы упомянули, что бизнес участвовал в

разработке стратегии, поэтому, очевидно, скажем так, этот документ не подготовлен без участия бизнеса, тем не менее риски, которые сегодня существуют при таких капиталоемких вложениях, они оцениваются каждой компанией отдельно, индивидуально. Вот Вы как инвестор, как бизнесмен, какие основные риски видите при вложениях в суда? Либо Вы считаете, что это безрисковая зона, и Вы готовы освоить все доступные средства?

А.В. Ефремов:

Если в приоритетах коротко, то основной риск – это рыночный, безусловно, риск. На сегодняшний момент ни для кого не секрет, что филе, которое является в стратегии основным продуктом, в частности, по программе тресковых, рынок российский заполнен полностью, он оценивается порядка 200 тысяч тонн, и, более того, то филе тех тресковых пород, которое сейчас производится, – это избыточный объем, который экспортируется.

Вот первый риск, который я вижу, – это, прежде всего, рыночный.

Второй риск, который я вижу, – это, назовем так, технологический, экспертный. В стране, России, на сегодняшний момент практически полностью потеряна компетенция рыболовецкого судостроения именно на стадии проектирования и на стадии исполнения именно рабочих проектов. У нас есть несколько положительных примеров, которые мы наблюдаем, и, затаив дыхание, ждем спуска на воду и практического испытания этих судов, но вот этот риск, я тоже считаю, один из самых существенных.

Также есть риск – тоже он, скорее, технологический – это возникающий исходя из освоения новых объектов, которые здесь тоже обозначены как стратегические. А новые объекты – это всегда вопросы, связанные не только с исследованием ресурсной базы, но и достаточно серьезные исследования промысловых схем. Что это такое? Это непосредственно тот способ промысла, тот способ лова, которым пользуется рыбак. Все, что связано с экспериментами в море, – это огромные капиталозатраты, это большие потери и большие риски.

На сегодняшний момент основная проблема у рыбаков при освоении новых объектов – это каким-то образом обезопасить эти риски, каким-то образом страховать эти риски. У нас сейчас подошла достаточно значительная биомасса иваси, сардины тихоокеанской и скумбрии, и вот те эксперименты, которые на сегодняшний момент мы наблюдаем в этом районе, они еще больше убеждают, что это достаточно значимый риск.

И, безусловно, биологические риски, связанные с экокультурой, – этот вопрос тоже до конца на сегодняшний момент не изучен. У нас есть прецеденты, когда даже в

современной истории были случаи, когда были достаточно значимые катастрофы в этом направлении.

Вот, если взвесить все эти риски, примерно так.

– Спасибо. Интересный список, и первые три из них как раз относятся к судам, то есть к вылову, то, о чем мы и начали говорить.

Я хотел бы пригласить к дискуссии Дмитрия Петровича Пряхина, директора департамента маркетинга и продаж Объединенной судостроительной корпорации, и попросить его прокомментировать как раз технологический риск, который был обозначен. Готовы ли судостроители ответить на вызовы, которые сегодня существуют на рынке? Пожалуйста, микрофон можно передать в первый ряд?

Д.П. Пряхин:

– В видеоролике, который был показан в начале презентации, и вот сейчас, во всех выступлениях много говорилось про суда. Мы видим, что в стратегии до 30-го года планируется строительство более 100 судов, и закономерно возникает вопрос, а в состоянии ли российская промышленность, российские судостроители справиться с этим потенциальным объемом заказа. Спасибо последнему выступающему, что сказали про положительные примеры, которые начались у нас на глазах. То есть 17-й год для Объединенной судостроительной корпорации был отмечен тем, что у нас сейчас подписано и исполняется уже контрактов на 17 рыбопромысловых судов, хотя в позапрошлом году не было ни одного. То есть это для нас знак того, что отрасль, рыбопромысловые компании услышали те сигналы, которые дает правительство, начали подписываться контракты, начали строиться суда.

Понятно, что не без проблем, то есть есть технологические вызовы, есть технологические сложности. Но наши заводы, которые сейчас участвуют в этой программе, и не только наши, не входящие в Объединенную судостроительную корпорацию, они имеют в последнее время достаточно большой опыт строительства сложных технологических судов: ледоколов, подводных лодок. То есть, я знаю, некоторые рыбаки сравнивают по сложности рыбопромысловые суда с подводными лодками, потому что в небольшом судне – то есть, чем меньше, тем лучше – нужно максимально скомплектовать все то оборудование рыбоперерабатывающее, которое будет приносить выручку

рыбопромышленной компании, места для экипажа и еще много-много критериев. То есть это в нашей градации одни из самых сложных судов.

Но в последнее время мы получили опыт строительства ледоколов, подводных лодок, судов снабжения, которые технологически достаточно близки, и это дает нам возможность не с нуля, не с ничего начинать, а отталкиваться уже от тех компетенций, которые накоплены.

Плюс здесь мы опираемся на иностранный опыт, поскольку основные идеи концептуальные по судам – они сейчас приходят от наших иностранных партнеров. Но мы рассчитываем, что российские проектировщики в какой-то момент подхватят, и уже с какого-то момента проекты судов уже будут в том числе и российские.

Поэтому, возвращаясь к тому вопросу, то есть – насколько силен технологический риск, – да, он действительно есть, то есть реализация любого промышленного проекта – она несет в себе риск. Но мы на практике сейчас показываем то, что суда строятся, что наши верфи могут это делать и что этот риск преодолим.

– Спасибо. То есть Вы подтверждаете те амбиции, которые заложены в стратегию, по объему строительства судов к 30-му году? Сможете выдержать – отрасль это выдержит, да?

Д.П. Пряхин:

– Да, абсолютно. Если говорить только про нас, как крупнейшее судостроительное предприятие в России, то в нашем составе, если говорить про большие суда – более 80 метров, – есть четыре верфи, которые могут сдавать по два-три судна в год. Если говорить про суда меньше, то таких верфей гораздо больше и не только в составе Объединенной судостроительной корпорации. Мы видим, что контракты подписываются не только с нами, но со многими частными верфями.

– Спасибо. Я вижу, у Александра Владимировича есть реплика?

А.В.Ефремов:

– Да, я хотел извиниться, скорее всего, я неправильно выразился: здесь ни в коем случае не ставится под сомнение техническая компетенция. Судостроители построят такие суда, безусловно, мы понимаем уровень, скажем так, технических возможностей, компетенции ОСК. А здесь я имел в виду немножко другое – уровень заказчика, технический уровень заказчика судостроения. Ну, могу пояснить на простом примере: каждый рыбачит и

прекрасно понимает, что для каждого водоема нужна определенная удочка, для каждой рыбы нужна определенная наживка. Вот с рыбой примерно так же. Есть такое понятие – «длина волны». То есть мы видим опыт работы и эксплуатации судов с европейского бассейна – видим, как на Дальнем Востоке это работает. Вот у нас есть опыт проектирования совместно с одной из ведущих японских проектных компаний, мы обратили внимание, как они педантично и детально относятся к этому вопросу. Там не так все просто. Здесь не вопрос о том, что мы не сможем спроектировать то, что нужно, здесь вопрос о том, что мы можем ошибиться с техзаданием на определенные вещи. Вот тот риск, о котором я говорил. Спасибо.

– Да, спасибо за уточнение.

Д.П. Пряхин:

– Небольшой тогда комментарий с нашей стороны: здесь тоже мы не с чистого листа входим в эти проекты, то есть с рядом компаний мы прошли уже достаточно большой путь, в течение двух лет обсуждая в треугольнике: заказчик – проектировщик, который имеет опыт либо конкретно в этом регионе, либо который имеет опыт в другом регионе, но пытается его адаптировать как раз к длине волны, к типу вылова, – и верфь. То есть за эти два года мы как раз многому научились и многое поняли из-за тех требований, которые нужны для разных бассейнов, для разных типов судов. Поэтому, да, этот риск есть, мы здесь все вместе учимся, и очень важно, чтобы к тому моменту, когда мы входим в строительство, была бы точка невозврата. Вы очень правильно сказали, что поздно будет переделывать судно, когда уже заложен киль, началось формирование корпуса. Поэтому очень важно, чтобы к тому моменту, когда заказчики подписывают контракты, было четкое понимание и концепция, как это судно будет использоваться, в каком регионе – это действительно так.

– Спасибо, спасибо за комментарий. Дальше я хотел бы перейти к теме оборудования, если говорить о капиталоемких инвестициях, и пригласить к дискуссии госпожу Петеру Баадер, генерального директора и собственника группы компаний Baader. Вчера на одном из мероприятий прозвучал тезис о том, что в азиатских странах – в некоторых азиатских странах – ручной труд до сих пор не так дорог, даже дешевле, можно сказать, что составляет конкуренцию дорогому высокотехнологичному оборудованию.

В стратегии прозвучала идея о том, что нам необходимы инвестиции, необходима модернизация, необходима глубокая переработка. Госпожа Баадер, Ваш опыт о чем говорит? Как высокотехнологическое оборудование может конкурировать с дешевой рабочей силой с точки зрения эффективности производства? Потому что инвесторы, производители в итоге голосуют рублем – и голосуют рублем за эффективность производства. Спасибо.

П. Баадер:

– Да, во-первых, большое спасибо организаторам за возможность быть частью этой конференции. И, возвращаясь к Вашему вопросу, я хотела бы сказать, что однозначно представляется, что время Китая как основного производителя рыболовецких судов – оно подходит к концу, и сейчас идет глобальный тренд, когда будет производиться или уже производится замена работников на, скажем так, оборудование, поэтому есть возможность для России также стать частью этого процесса и внести некую добавленную стоимость в этот процесс с российской стороны.

– Спасибо. Я хотел бы продолжить тему капиталоемких инвестиций и от оборудования перейти к инфраструктуре. Не секрет, что, в частности, припортовые холодильники либо обновление рефрижераторного флота, железнодорожной инфраструктуры зачастую является узким горлышком развития отрасли. Игорь Анатольевич, могу я Вас попросить прокомментировать на уровне регионов, каким образом эта задача решается, и поделиться своим опытом? Спасибо.

И.А. Орлов:

– Везите к нам и все решим, коллеги. Вы знаете, с одной стороны, это шутка, а с другой стороны, мы испытываем острый недостаток сегодня в загрузке наших рыбоперерабатывающих и мощностей хранения рыбы, и, конечно, сегодня Архангельск ищет новые решения в загрузке, в формировании комфортных условий для рыбаков с точки зрения скорости выгрузки добычи. Поэтому, конечно, мы очень внимательно следим за тем, чтобы те условия, которые предлагает сегодня региональная власть, инфраструктура, наши компании были под таким особым присмотром. И здесь то, что мы наработали за последние годы с «Архангельским траловым флотом», заслуживает, я считаю, такого хорошего изучения и рассмотрения, потому что, если вернуться в историю, когда компания приватизировалась, то Архангельская область получила одну акцию, но к этой акции было приложено социальное соглашение. Это был первый и уникальный опыт

подобного рода приватизации государственного имущества, и мы сейчас являемся не просто, скажем так, контролерами за тем, как выполняется социальное соглашение в рамках развития компании, но и за тем, что нужно, чтобы это социальное соглашение было безусловно выполнено и даже дало плюс нам и в рабочих местах, и в наборе функций. Поэтому, конечно, мы хотим, чтобы и с нашим участием решался вопрос дополнительного притока рыбной продукции и собственно рыбы для последующей переработки и отправки.

Поэтому после этапа поддержки проекта строительства четырех новых траулеров «Архангельским траловым флотом» мы сейчас очень внимательно вместе работаем над созданием мощностей по переработке рыбы, и у меня нет никаких сомнений, что компания будет представлена достойно на тех конкурсных, или аукционных, или каких-то других процедурах, когда будет решаться вопрос о поддержке инвестиций, в том числе в рыбопереработку. Такой комплекс в Архангельске – современный, технологичный – должен появиться, и мы за этим очень внимательно следим: где нужно еще подставить плечо и кто мешает, чтобы этого не состоялось. Здесь мы будем и дальше действовать именно таким образом.

Но, знаете, я бы хотел обратить еще на одно направление внимание. Мы все сегодня очень много слышим про Арктику, про Северный морской путь, но это вообще прорывы для доставки рыбы с Дальнего Востока к нам, в европейскую часть России, в Архангельск. Между прочим, от Архангельска до Москвы – сутки, до Питера – сутки, до многих других центров потребления рыбной продукции – тоже сутки, причем любым транспортом – хотите, железнодорожный, хотите, автомобильный, хотите, самолетом летите – как вам будет угодно, и все это достаточно хорошо логистически отработано.

И вот Александр Владимирович, я ему многократно уже лично жал руку, поскольку он решился на переход своим судном из Дальнего Востока в Архангельск – 14 дней, по моему, занял переход, а все остальное было от его удовольствия. Мы максимально быстро выгрузили, и сейчас вся его продукция будет выставлена на Маргаритинской ярмарке, с одной стороны, которая пройдет с 19-го по 22-е в городе Архангельске. С другой стороны, она уже здесь, по сути дела, на центральных рынках потребления этой продукции – в Москве и Петербурге. И поддержать сегодня весь набор вот этих логистических цепочек, которые очень важны, – задача власти, в том числе региональной.

Я с большим удовольствием прочитал поручение Дмитрия Анатольевича Медведева по поводу того, что... Которое он дал 6 сентября – о том, чтобы рассмотреть вопрос снижения ставок сборов за ледовую проводку при проходе через Севморпуть. Это будет,

безусловно, касаться и рыболовецких судов. Мы очень хотим, чтобы это стало очень комфортно.

И мы сейчас решаем, кстати, задачу – коллеги, мы здесь полностью вовлечены в то, чтобы суда не уходили от нас пустыми. И мы понимаем, что это тоже не может быть холостой проход, это ваши потери, поэтому мы сейчас этот комплекс вопросов решаем вместе с предпринимателями, с бизнесом, чтобы это было максимально всем интересно и выгодно. Найдем, у меня нет никаких сомнений, потому что у нас как у государства тоже есть свои заказы по обеспечению Арктики и по целому ряду других задач. Кроме того, будем искать и коммерческие грузы. Самое главное, что такой хороший опыт – он сегодня уже предложен.

Поэтому, да, мы вовлечены во все эти процессы. Да, мы еще, кстати, по всем инвестиционным процессам, инвестиционным решениям, которые принимают в том числе и в рыболовецкой отрасли, создаем свои льготы региональные. У нас в данном случае фабрика, которая строится, будет поддержана льготами и по имуществу, и по прибыли, мы смотрим на вопрос выделения территории, поэтому...

– Давайте к дискуссии привлечем и частный сектор, потому что государственный уже очень много делает для того, чтобы эта стратегия была реализована. В частности, механизм по квотам очень интересный и мощный – мощная мера поддержки, но достаточно ли ее? Очевидно, банкам надо будет сказать свое слово и поучаствовать в развитии отрасли, но банки, как мы знаем, очень четко оперируют понятием рисков. Я хотел бы пригласить к дискуссии Антона Михайловича Гребешева, вице-президента по работе с клиентами АПК Газпромбанка. Антон, поделитесь, пожалуйста, своим мнением о том, что важно для банков и как банки могут в этом поучаствовать. Спасибо.

А.М. Гребешев:

– Спасибо большое за возможность выступить от лица банковского сектора. На самом деле понятно, что модернизация отрасли, которая будет стоить больше 600 миллиардов рублей, – она определенно не может обойтись частными средствами текущих рыбаков, скажем так, без банковского финансирования здесь не обойтись. И у меня на самом деле был заготовлен достаточно большой перечень рисков, которые банки могут нести при финансировании всех этих инвестиционных проектов, многие из них уже озвучены. Действительно, здесь нужны длинные деньги – от шести лет и намного длиннее, а рисков достаточно много, и они, в общем-то, в основном все ложатся на банковский сектор, и ключевая задача банка – все-таки обеспечить финансирование и обеспечить себе его

возвратность при минимальном уровне риска. И хотелось бы, чтобы большая часть этих рисков – она была либо снята, либо закрывалась другими источниками.

Если более конкретно, то при финансировании инвестиционных проектов, которые мы сейчас видим, мы понимаем, что классические принципы проектного финансирования здесь не совсем работают. Источник погашения, который будет «генерить» денежный поток от этой инвестиции, – он недостаточен, все равно это влияет на весь бизнес в целом. Соответственно, мы должны рассматривать всю компанию как единое целое при финансировании любых ее инвестиционных затрат.

Риски, которые мы видим с точки зрения мировой конъюнктуры, – это экспортно ориентированная отрасль, на том же рынке минтая мы видели, какие бывают ценовые колебания, как захеджировать эти риски – для нас пока не очень понятная ситуация.

Конкретные шаги, которые мы хотели бы, наверное, чтобы принимались в отношении минимизации этих рисков, – ну, самые простые – это все-таки, наверное, использовать уже существующие методы поддержки экспорта, соответственно, с усилиями российского экспортного центра и входящего в него ЭКСАР, а страховать они умеют многие риски, в том числе по инвестиционным проектам, которые идут исключительно на реализацию продукции на экспортных рынках. И, наверное, хотелось бы все-таки вернуться к теме, что в тех инвестиционных сегментах в отрасли, где действительно длинные деньги нужны, где маржа может быть не столь высокой, рассматривать возможность применения механизмов льготного кредитования или субсидирования процентных ставок – аналогично сельскому хозяйству. Там это дало, в общем-то, достаточно положительный эффект за последние 12 лет: именно эта поддержка сглаживала те ценовые колебания, которые были на рынке мяса, другой продукции, зерновых. Именно это помогало отрасли развиваться успешно последние 12 лет – отдача от этих вложений, хоть и увеличенных затрат федерального бюджета, действительно была колоссальной.

И еще коротко. Меня просили затронуть тему государственно-частного партнерства в рыбной отрасли. Здесь, наверное, можно сказать весьма общую фразу: государственно-частное партнерство – оно возможно в любой отрасли, но заказчиком государственно-частного партнерства должно выступать государство. Оно, соответственно, должно сделать заказ на что? На то, что не может сделать бизнес. Или это может быть вопрос регулирования цен на рынке, строительство каких-то, скажем так, интервенционных хранилищ – это уже фантазирую сейчас достаточно. Но если государство определится, что ему нужно, какая цель, то создать проекты ГЧП здесь, в общем-то, сложности не составляет. Но государство должно, соответственно, понять, что оно хочет и как оно готово гарантировать бизнесу, что оно будет выполнять взятые на себя обязательства. Но

нагрузка на государство здесь действительно снижается, инвестиций от государства здесь не требуется. Но это отдельный вопрос для отдельного структурирования. Спасибо.

– Спасибо, Антон. По теме ГЧП я предложил бы подумать государственным мужам, хотим ли мы продолжить эту тему. Может быть, к концу дискуссии, если останется время, потому что действительно очень интересная и глубокая тема о том, какова может быть постановка задач со стороны государства.

А далее я хотел бы вернуться к одному из рисков, который был обозначен ранее: о надежности прогнозов, которые закладываются в бизнес-план, о роли науки в прогнозировании объемов вылова и также о том, насколько стабильна сегодня ресурсная база, на что можно надеяться. Хотел бы пригласить к дискуссии Кирилла Викторовича Колончина, директора ВНИРО, поделиться своими соображениями на эту тему.

К.В. Колончин:

– Уважаемые коллеги, я буквально в двух словах еще остановлюсь на этих цифрах, о которых Илья Васильевич говорил вчера на открытии, и еще раз обратиться к самой миссии стратегии, которая звучала: как открыть и создать. Цифра, которую вы видите по водным биоресурсам, первая цифра – это 95 миллионов, в принципе, она сегодня считается очень напряженной, по оценкам ФАО, – это мировой вылов. Вторая цифра – она дискуссионная, тем не менее наши ученые настаивают на том, что она верная, – это цифра 200-250 миллионов тонн, эта цифра возможна в рыбопромысловом изъятии в Мировом океане.

Сегодня мы говорим о том, что стратегия ставит амбициозные задачи. Это амбициозная задачи для России, на наш взгляд, и она не только для нашей отрасли, она геополитическая. То есть, в принципе, мы понимаем, что Россия из обычной региональной державы, которая вылавливает водные биоресурсы в своей 200-мильной зоне, – она должна превратиться в глобального участника мирового рынка, который будет занимать первые позиции.

Что для этого нужно? Мы видим это так, что сегодня схема должна выглядеть как присутствие научного флота, промысловой разведки и промыслового флота. Вы видите, из чего строится промысловая разведка, и можно, единственное, напомнить о том, что совсем недавно еще вот это недостающее сегодня звено, как промысловая разведка, – оно принимало участие в открытии основных величин запасов и водных биоресурсов в Мировом океане, таких как ставриды в южной части Тихого океана, минтая в восточной части Берингова моря, хека, кальмаров, криля и так далее. То есть, в принципе, на то, на

что нас сегодня стратегия и ориентирует. Что для этого нужно? Для этого нужно три вещи: первое, безусловно, это оценивается то, что необходимо возобновить этот институт как таковой, построить определенное количество судов с учетом тех достижений, которые есть. Мы оцениваем это в 10-15 судов промысловой разведки: создать соответствующую структуру на базе именно частно-государственного партнерства – о том, о чем сегодня говорилось, ну и провести соответствующие изменения в федеральные нормативные документы. Вот такая оценка. Спасибо.

– Да, а уточню еще вопрос: а финансирование все-таки за чей счет? Вот Вы упомянули государственно-частное партнерство, значит, у частных инвестиций должен быть свой интерес в этом.

К.В. Колончин:

– Дело в том, что сегодня огромный интерес со стороны компаний идти в новые районы. Но, к сожалению, мы сегодня этот процесс до конца организовать не можем, потому что мы связаны, с одной стороны, определенными параметрами сегодняшнего федерального законодательства – раз, с другой стороны, сегодня эта функция чисто государственная. То есть наличие, с одной стороны – желание частных инвесторов открывать новые территории, смотреть и изучать новые промыслы и получать за счет этого доход, а с другой стороны – отсутствие фактических возможностей сегодня со стороны государства разрешить это. Поэтому мы де-факто сегодня говорим, что да, вот, она есть, эта ситуация, есть новые запасы, мы понимаем, где они есть, где они будут, должна появиться такая новая форма, которая будет обсуждаема, естественно, между государством и бизнесом, потому что пока мы не знаем, какая это будет структура, но, безусловно, она должна быть на основе главенствующей роли государственных институтов – в первую очередь научных институтов и бизнеса.

– Если процесс идет, когда Вы ожидаете первую экспедицию, то есть когда это может быть уже профинансировано, либо пока об этом рано говорить?

К.В. Колончин:

– Вы знаете, в остаточных явлениях это и сегодня есть – то есть де-факто мы имеем сегодня остатки флота того, который присутствовал еще при Советском Союзе, но единого механизма сегодня нет, а в ручном режиме такими вещами, наверное, руководить не самое правильное. То есть если мы говорим о задачах до 30-го года, то, наверное,

вместе с инвестиционными квотами и новым флотом, который должен появиться в ближайшие три-пять лет, должна появиться и новая структура.

– А в рамках стратегии Вы отметили финансирование этой программы, либо там эти деньги не заложены?

К.В. Колончин:

– Там основные идеи заложены.

– Идеи. Окей, спасибо. Александр Владимирович, с Вашего позволения я буду двигаться по тем рискам, которые Вы обозначили. У Вас фигурировала в рисках четвертым номером аквакультура. Мне кажется, пора перейти к этой области. Тем более что в мире довольно-таки серьезная конкуренция вылову происходит именно со стороны аквакультуры, и объемы растут колоссально, то есть 25 % в 90-х годах, в наше время – уже под 40 %, план – превысить 50 процентов. Мы вчера на презентации видели амбиции Китайской Республики по культуре. Вопрос, который у меня в связи с этим возникает, – о том, каким образом аквакультура может работать с рынком, с какими рисками столкнутся аквакультурщики, какова экономика аквакультуры и может ли аквакультура создавать для себя новые рынки по примеру того, как, например, нас научили: есть сибас и дорада. Этот вопрос я хотел бы адресовать Юрию Юрьевичу Киташину, президенту Союза аквакультурщиков России. Спасибо.

Ю.Ю. Киташин:

– Спасибо, Виталий, за предоставленную возможность. Мы считаем, что аквакультура в нашей стране развивается вполне динамично, за последние 10 лет она нарастила свои объемы производства примерно в три раза. Честно говоря, очень мало государств в мире могут похвастаться такой динамикой развития этой отрасли. Мы еще, конечно, не Китай – объем производства составляет примерно 175 тысяч тонн по результатам 16-го года, но мы считаем, что это очень хороший показатель для нашей страны.

Как может и должна развиваться в дальнейшем аквакультура? Мы считаем, что два основных фактора, которые обуславливают и комбинации которых обуславливают развитие аквакультуры, – это рынок и это природные условия, в которых аквакультура работает. По данным ФАО, если я не ошибаюсь, в мире производится порядка 500 различных видов гидробионтов, которые выращиваются в отрасли аквакультуры.

Естественно, каждый вид – это отдельный рынок, это отдельные цены, это отдельные, какие-то индивидуальные технологии производства.

Поэтому предприниматели, которые идут в аквакультуру, должны четко понимать, на каком рынке они собираются работать, это очень важно.

С другой стороны, мало располагать возможностями на рынке, рыба – это такое животное, которое не обитает в атмосфере, к сожалению. Для нее должна быть создана или не создана своя среда обитания. Чем проще такую среду обитания создать, тем проще выращивать рыбу, тем дешевле получается эта продукция. Можно привести пару примеров: все очень хорошо знают красную рыбу, сегодня говорили про лососеводство. В нашей стране объемы производства и лосося, и форели, в принципе, возрастают из года в год, потому что есть очевидный рынок: население любит эту рыбу, население готово платить за нее хорошие деньги, и на этом бизнесе можно зарабатывать.

С другой стороны, мы видим конкретные природные ограничения, которые не позволяют нам достичь, например, уровня Норвегии. Просто в нашей стране очень мало акваторий, которые пригодны, которые предоставляют и тот уровень рисков, который будет приемлем для этой деятельности.

Другим примером, которым я могу проиллюстрировать свою точку зрения... Это карповодство. На сегодняшний день в общем объеме всей аквакультурной продукции карп занимает порядка 60-70 процентов. В принципе, у нас очень много природных условий, которые позволяют и в дальнейшем наращивать объемы производства карповых, но рынок очень вялый. Рыба не настолько технологична, население не готово платить за нее те деньги, на которых бизнес мог бы что-то серьезное заработать, поэтому в этом случае именно рынок является таким ограничителем.

Как двигаться дальше? На мой взгляд, Росрыболовство выбрало правильную концепцию: подсвечивать именно те виды аквакультуры, которые будут интересны, на которые есть очевидный спрос на рынке. Это легко увидеть: мы можем посмотреть на статистику импорта аквакультурной продукции в нашу страну и увидеть, какие сегменты рынка пользуются спросом. Может быть, это тилапия, может быть, это судак, может быть, это креветка, это мидии или устрицы – очень большая доля этой продукции импортируется. Это означает то, что у нас в стране есть возможность эту продукцию замещать и производить ее в Российской Федерации. Вот на эти направления нужно обращать внимание, наука должна сюда включаться, и она включается, разрабатывая нормативы для этих объектов выращивания, разрабатывая соответствующие технические руководства. Очень важный аспект развития аквакультуры на уровне даже конкретного предприятия – это работа с рисками. Есть репутация у этого бизнеса как у высокорискованного, это

действительно так, и степень успешности аквакультурного предприятия именно и заключается в том, насколько хорошо оно научилось работать с рисками.

– Все-таки, если немного продолжить вопрос про рынки... Про риски, про технологии мне сложнее комментировать: я думаю, это такой, эволюционный процесс, если другие сделали, и мы сможем сделать. Вопрос все-таки про потребителя: смотрите, нас научили есть индейку некоторое время назад, мы распробовали утку, сейчас заявлены крупные проекты в баранине, что тоже для большинства населения не совсем традиционный продукт, и есть определенная уверенность у инвесторов, что эти проекты случатся и будут успешными. Про сибаса и дораду я тоже сказал: может быть, есть какие-то ниши, которые аквакультурное сообщество могло бы открыть? То есть не просто отследить, что интересно сегодня потребителю, – это, однозначно, первый шаг, но, может быть, вторым шагом могло быть воспитание потребителя, отслеживание тех трендов, которые есть сегодня, – на здоровое питание, в частности. Спасибо.

Ю.Ю. Киташин:

– Безусловно, это так, и мы считаем, что подобные ниши для развития новых продуктов в нашей стране есть. Далеко ходить не надо, можно посмотреть на опыт наших зарубежных коллег, той же самой Норвегии. Самый такой яркий пример, когда государство и отраслевые ассоциации, по сути, научили весь мир есть красную рыбу, которая сейчас является ведущим продуктом аквакультуры. Есть ряд других видов интересных, на которые мы смотрим, которые, мы считаем, нужно развивать. Та же самая тилапия, например, – это хорошая, технологичная рыба, и она имеет достаточно высокие вкусовые качества. Пока она мало известна в нашей стране, но мы уверены, что именно этот вид будет развиваться, его объемы потребления будут расти. То же касается многих беспозвоночных и моллюсков. Мидия набирает популярность в нашей стране. Я думаю, это процесс такой, правильный, эти вещи будут развиваться, и я думаю, мы в скором времени увидим серьезные объемы сбыта каких-то новых объектов аквакультуры, это неизбежно.

– Очень интересно, спасибо. Я хотел бы пригласить к продолжению дискуссии по аквакультуре Александра Васильевича Новикова, президента Союза осетроводов, и попросить поднять или продолжить, вернее сказать, тему рисков, которые Юрий Юрьевич обозначил. Если говорить про аквакультуру, одним из конкурентных преимуществ в конкуренции с выловом является близость или возможность быть близким к потребителю,

экономить на логистике, что в своем роде закидывает где-то аквакультуру на внутренний рынок. Если говорить о рисках именно внутреннего рынка, что бы Вы отметили, и какие способы борьбы с этим существуют сегодня?

А.В. Новиков:

– Вы знаете, вообще наша отрасль – осетроводство – оно в самом начале своего даже развития столкнулось и сталкивается до сих пор с огромной проблемой – это наличие на рынке контрафактной продукции. Если раньше эта проблема упиралась, собственно говоря, в продукцию браконьерскую, то сегодня эта проблема только усугубилась тем, что сегодня огромный объем продукции начал поступать из Китайской Народной Республики. Это дешевая, низкого качества икра осетровых, мясо осетровых, которые, приходя в нашу страну, меняют свое местоположение: они становятся «сделанными в России». Икра перефасовывается в баночки наших производителей и поступает на наши прилавки. Для нас это, конечно, огромная проблема, потому что по такой продукции все судят о нас и считают, что мы выпускаем такую продукцию, что это продукция низкого качества, и таким образом наносится, конечно, очень существенный урон, по крайней мере, бренду русской икры.

Икра, понимаете, такой продукт: близко к потребителю, далеко от потребителя – все равно, потому что она легко перемещается, она имеет высокую стоимость, поэтому в этом смысле особой проблемы не возникает, если ответить на Ваш вопрос, а вот рыба – да, рыба – это, конечно, проблема. Знаете, ведь мы – страна, которая воспитана на осетрах, как никакая, так сказать, другая страна, потребление в нашей стране этой рыбы – оно традиционно. И, конечно, качество продукта, который мы можем сделать здесь, в нашей стране, – оно на порядок выше любой другой рыбы, это действительно так. Мало того, она поступать может свежей на рынки – это огромное преимущество.

Собственно говоря, в нашей отрасли огромная проблема именно с контрафактом, как я и говорил, поэтому я бы хотел обратить здесь внимание на то, что нам в действительности необходимо либо лицензировать государством вообще отрасль, либо создать государством такие условия, когда... Создать обязательное участие всех субъектов, собственно говоря, рынка осетрового и переработчиков в саморегулирующих организациях. Это позволит нам всех недобросовестных, таким образом, предпринимателей, собственно говоря, просто убрать с рынка, потому что спасение утопающих – дело рук самих утопающих. И самое главное, наверное, дополнительно – это ввести отраслевые стандарты, которые позволят нам очень успешно экспортировать свою продукцию на внешний рынок, что мне кажется очень важным, потому что бренд

«Русская икра» никто не отменял, его все помнят до сих пор и ждут. Поэтому, может быть, не совсем в тему я ответил, но про большое.

– Это точно в тему, и про большое, наверное, тоже актуально. А что за рубежом с ним делают? Вот Вы сейчас упомянули о том, что бренд «Русская икра» был известен. Есть ли еще те бренды, та продукция, к которой мы привыкли и которой мы могли бы поделиться с миром при правильной защите этого бренда, при правильном позиционировании как внутри страны, так и за рубежом? Сейчас есть определенный интерес – в России, по крайней мере, – к теме географической индикации, то, что в Европе очень распространено. Насколько в рыбной отрасли это может быть актуальной темой?

А.В. Новиков:

– Вы знаете, это немножко сложно, потому что каждая страна или каждый регион – он привык все-таки к определенному виду продукта, я имею в виду, за рубежом. И вот икра – это то, что знает весь мир, это действительно так. И на сегодняшний день, к счастью, мы обладаем до сих пор теми знаниями, тем опытом многовековым, который, собственно говоря, нам передали эти предки, и можем, и делаем эту продукцию лучше, чем делают во всем мире. Это наше огромное, главное преимущество, наверное.

То, что говорить о каких-то иных продуктах... На сегодняшний день, Вы знаете, больше это не продукция аквакультуры, это продукция добыта у нас, в наших регионах, где, так сказать, хорошая, высокая чистота, экология. Это рыба северных рек: это окунь, судак – это все-таки больше продукция не аквакультуры, я бы так сказал. А из аквакультуры – ну, наверное, это продукция марикультуры, скорее, дальневосточная какая-то, которая, опять же условно, все равно традиционна для употребления в тех регионах, куда она поставляется. Поэтому, пожалуй, все-таки, кроме нашего вот этого замечательного известного русского бренда «Русская икра», я ничего не вижу самого удачного для экспорта в другие страны. А они действительно ждут этого. Спасибо.

– Спасибо. Я хотел бы продолжить тему экспорта, которую Александр Васильевич по касательной затронул, и попросить включиться в дискуссию Константина Викторовича Коробкова, генерального директора производственно-коммерческой фирмы «Южный Курильский комбинат», со следующим вопросом: если в стратегии прописан уход от сырьевой модели экспорта, и амбиции таковы, что к 30-му году переработка должна составить более 50, или не менее 50 %, правильно, в настоящее время это лишь 15 %, вопрос следующий: а каковы ожидания бизнеса от этих инвестиций, и действительно ли

это доходные инвестиции? Как можно увеличить эту доходность и как правильно подойти к исполнению задачи, поставленной в стратегии? Спасибо.

К.В. Коробков:

– Спасибо за предоставленное слово. Что по этой тематике могу сказать? Ну, здесь уже звучало по поводу того, что отрасль начиная с 2008 года хорошую динамику показывает, что явилось следствием правильных государственных решений в части закрепления по историческому принципу квот. В некоторых регионах это сложилось с реализуемыми опять же государством целевыми программами. В частности, у нас на Курилах – целевая федеральная программа по развитию Курильских островов, которая подразумевала под собой строительство гидротехнических сооружений и модернизацию энергогенерирующих мощностей. Сложение этих факторов, в том числе, допустим, в нашем регионе, и обусловило рост модернизации существующих производств и строительство новых.

Сейчас ставится перед нами новая задача: от сырьевой направленности, в которой мы все преуспели, перейти к более глубокой степени переработки, более, так скажем, сократить путь от производителя до конечного потребителя. С чем столкнемся при реализации этих задач? Ну, про отсутствие специалистов, кадровый голод не говорит только ленивый, тем не менее этот вопрос хочу поднять немножко с другого ракурса. То, что у нас есть профильные образовательные учреждения, то, что их необходимо развивать, то, что необходимо делать упор именно на те специальности, которые, по сути дела, последние годы у нас были малопривлекательными для молодежи, и они, по сути дела, утрачены. Есть способ решения, который мы апробируем последние несколько лет, – это привлечение – будем называть это спортивным термином – привлечение легионеров. Довольно действенный способ и не нами придуманный вполне себя оправдывает. Я думаю, что как раз с точки зрения, допустим, реализации программы по строительству современных заводов и использования современного оборудования, которое в массе своей будет иностранным, надо это сейчас признавать, привлечение специалистов-иностранцев на какой-то период времени, формирование вокруг них каких-то, будем так говорить, производственных бригад, перенимающих опыт, – это способ решения этой проблемы. Повторюсь еще раз, мы его последние два года реализуем, и привлекая на производство технологов-специалистов, и привлекая специалистов, которые помогают осваивать новые способы лова, Это к разговору о возвратившейся скумбрии, иваси и новых судах со старыми, забытыми способами лова.

Новые рынки. Ну вот я лично – с учетом среднего бизнеса, как я себя позиционирую, – с опаской смотрю на этот вызов. Почему? Во-первых, мысль о том, что отрасль на ходу, много было за эти годы сделано, ведь ни для кого не секрет, что сделано это по большому счету от 2008 года, то есть тогда, когда бизнес понял, что закрепление в 2004 году – это все-таки всерьез и надолго. В 2008 году это все государство подтвердило, и инвестиции в приобретение флота, в строительство заводов – это где-то от 2010 года все произошло. Соответственно, тот, кто в принципе может участвовать в развитии отрасли в этих инвестиционных проектах, они и сейчас не сидят сложа руки. Понятно, что у всех у нас есть длящиеся проекты, не реализованные. К сожалению, вот этой связки между тем, что делалось теми, кто хотел развивать свой бизнес в предыдущие годы, и с тем, что нужно делать сейчас, – вот этой связки не произошло. То есть нам сейчас наши проекты – я уже об этом говорил, – которые мы пытаемся до 2018 года реализовать, нужно умудриться как-то погрузить, интегрировать в новые, так скажем, возможности.

Конечно, это право каждого – сделать этот выбор, то есть можно пойти вертикально вверх, можно остаться на своем уровне и заняться, скажем так, приведением в порядок уже существующего, уже наработанного, так скажем: горизонтальное развитие – его также никто не отменял. Но это как раз точка поворота, это право выбора каждого. То есть какую стратегию развития бизнеса избрать.

– Константин Викторович, а где доходность? Я же понимаю, что в стратегии было предложение о том, что необходимо увеличить глубину переработки именно в поисках доходности. Есть устойчивое понимание о том, что – это прозвучало сегодня у Ильи Васильевича – о том, что есть примеры того, как на наших ресурсах строятся отдельные отрасли и, наверное, они работают не в убыток. То есть если кто-то может, наверное, и мы должны суметь заработать на этом. Тем не менее бытует мнение на рынке о том, что переработка значительно менее доходна, чем вылов, в частности. Вот как с этим быть? Не будет доходности – бизнес в отрасль не пойдет.

К.В. Коробков:

– Вот сейчас, на данный момент, действительно, можно с уверенностью сказать, что без добычи, без лова перерабатывающие береговые мощности, я думаю, что не пойдут в инвестиционную программу. Вообще, мое личное мнение, что вот эта программа развития прибрежных береговых предприятий – она зависит от, по большому счету, от трех ключевых факторов. Первое – это наличие сырьевой базы, это, перво-наперво, от чего, собственно, отталкиваться. Второе – это наличие гидротехнических сооружений, потому

что если таковых в районе нет, то ни о каком развитии территории не приходится говорить. И третье – это, соответственно, компетенция тех, кто находится на площадке. Вот по большому счету, допустим говоря, в Дальневосточном бассейне таковых точек роста, я думаю, что не больше пяти-шести, где это возможно реализовать. Реализовывать, еще раз говорю, инвестиционную программу по строительству береговых заводов с отрывом от добычи нереально. Ведь завод построить – надо же понимать, что, помимо этого, есть такой своеобразный синергетический эффект, все это находится, как правило, на периферийных территориях, соответственно, все это за собой потащит развитие портовых служб, это, безусловно, потащит за собой развитие топливоснабжающей службы – то есть, не бывает никакого развития без этого. Кадры – безусловно, потребуется их откуда-то импорт, а с учетом высокотехнологичного производства – это дорогие специалисты и, как правило, зрелые, и, как правило, семейные, то есть, и первое, что придется решать в этом вопросе, – это социальные вопросы. Вот я, допустим, первое, о чем сейчас думаю, – это о том, что надо строить жилье, то есть невозможно привезти специалиста на подобные заводы и селить его в общежитии.

– Спасибо. Я бы к факторам, которые Вы обозначили сегодня, сейчас: сырьевая база, гидротехнические сооружения и компетенция персонала, я бы добавил еще один – это умение работать с рынком, и, наверное, это та компетенция, которой нам пока еще не очень хватает. Как работать с внутренним рынком и с внешним в том числе, как позиционировать себя, как создавать спрос на продукцию. Потому что, если будет рынок для продукции, мне кажется, инвестиции подтянутся. И вопрос рынка я хотел бы передать дальше Герману Станиславовичу Звереву, президенту ВАРПЭ, вот с какого боку: мы обсуждаем глубину переработки, мы обсуждаем механизм увеличения доходов рыбаков, по крайней мере, это, наверное, та благая цель, которая заложена в стратегии, в частности, на экспортных направлениях. Но мой вопрос следующий: является ли увеличение глубины переработки единственным решением, либо в мире существуют другие практики управления, помощи рыбакам, увеличения их доходности по работе на внешних рынках? Спасибо.

Г.С. Зверев:

– Спасибо. Уважаемые коллеги, начну немножко с другого: новая стратегия развития рыбохозяйственного комплекса, как мы ее увидели, предлагает новый способ оценки работы отрасли, перехода от измерения вылова в тоннах к другим экономическим показателям: доля в валовом внутреннем продукте, финансовая отдача. И я считаю, что

новый способ оценки работы отрасли логически влечет за собой новый способ оценки изначального производственного ресурса отрасли, а это прогноз общедопустимого улова. Я считаю, что необходимо использовать ту же практику, которая существует во многих странах, когда при определении общедопустимого улова считается не только и не столько, сколько можно выловить, а сколько нужно выловить, в том числе для того, чтобы достичь тех показателей, которые заложены в отрасли.

Вчера на пленарном заседании – вы это слышали – министр Норвегии, министр Марокко четко и ясно сказали, что они при прогнозировании общедопустимых уловов оценивают экономические результаты, влияние этого прогноза на доходность отрасли. К сожалению, у нас этого не происходит, хотя в российском законодательстве, в законе о рыболовстве, есть принцип. У нас девять основных принципов законодательства о рыболовстве, и среди них есть такой, я его прочитаю: «Определение объема добычи водных биоресурсов, с учетом экологических, социальных и – подчеркиваю – экономических факторов, в том числе информация о производстве и реализации рыбной и иной продукции из водных биоресурсов». Этот принцип был внесен в наш федеральный закон базовый почти 10 лет назад, но до сих пор не работает. Я считаю, что его надо «разбудить», и это должно проявляться, прежде всего, в том, чтобы рыбопромышленные предприятия более четко и более глубоко участвовали в обсуждении прогноза общедопустимого улова. Это должно проявляться в том, что при определении прогноза общедопустимого улова на некоторые виды водно-биологических ресурсов учитывались в том числе и экономические параметры.

И, отвечая на вопрос – или на риторический вопрос, или на поставленную проблему Кирилла Викторовича относительно возможной формы ГЧП: с моей точки зрения, ГЧП – государственно-частное партнерство в сфере промысловой разведки – я считаю, что первым шагом для такого ГЧП должно быть введение льготы при уплате ставки сбора за пользование водного биологического ресурса. Вернее, не льготы, поправлюсь, а зачета. Предприятие может финансировать работы, связанные с промысловой разведкой и с разведкой водных биологических ресурсов, и эти денежные средства должны засчитываться в качестве уплаты сбора за пользование водных биологических ресурсов так, как это используется в нашей горнодобывающей промышленности при ведении геолого-разведочных работ и существующих льготах, связанных с финансированием частными компаниями таких геолого-разведочных работ.

Теперь, отвечая на Ваш вопрос, Виталий Григорьевич, возможно ли увеличить финансовую отдачу отрасли на экспортных рынках не только путем изменения структуры выпускаемой продукции, но за счет тех видов продукции, которые уже сейчас

существуют. Отвечаю: конечно, можно. И эти примеры вчера на круглом столе «Глобализация рыбной индустрии» приводили наши коллеги из Соединенных Штатов и Норвегии. Мы услышали вчера несколько ярких примеров согласованных, скоординированных действий рыбопромышленных компаний на внешнем рынке, но это были не примеры из российской действительности, потому что российское антимонопольное законодательство и практика работы Федеральной антимонопольной службы в Российской Федерации не только недоброжелательно, а, я бы даже сказал, враждебно относится к любым возможным примерам согласованных, скоординированных действий российских рыбохозяйственных предприятий на внешнем рынке. До тех пор, пока в практику работы Федеральной антимонопольной службы не будут внесены изменения, которые учитывают практику работы Норвежского совета по рыбе, практику работы Американского института по продвижению рыбы – то есть практику работы объединений национальных рыбопромышленных предприятий по продвижению на внешние рынки, практику согласованных, скоординированных действий по маркетингу, до тех пор, пока в деятельности... И, Аркадий Владимирович, очень хорошо, что Вы здесь присутствуете, потому что, пользуясь Вашим присутствием, хотел обратить внимание на то, что наша экспортная отдача – 3,6 миллиарда долларов в 2016 году – может быть увеличена разными путями, и мы будем использовать поручения председателя правительства, мы будем использовать площадку Российского экспортного центра для того, чтобы предложить пакет инструментов по повышению отдачи от нашей работы на внешнем рынке. И это может быть не только изменение структуры выпускаемой продукции, это может быть работа по маркетингу и продвижению, это могут быть согласованные, скоординированные действия, но они будут возможны только при условии существенного изменения практики работы нашей Федеральной антимонопольной службы. Вот, отвечая на Ваш вопрос, Виталий Григорьевич, что я хотел сказать. Спасибо.

– Спасибо, Герман Станиславович, очень яркое выступление, видно, что о наболевшем, тем более что если такие практики используются другими странами, которые, с одной стороны, наши партнеры, но в то же время являются нашими конкурентами на внешних рынках, то мы однозначно подрываем свою конкурентоспособность, лишая наших игроков тех же инструментов. Прошу присоединиться к дискуссии Веру Александровну Подгузову, управляющего директора по внешним связям и коммуникациям РЭЦ, и поделиться опытом и информацией о тех практиках позиционирования на внешних рынках, которые существуют в других государствах. В частности, я знаю, когда

европейские компании выходили на китайские рынки, они как раз согласованно проводили исследования, согласованно тратили деньги, понимая, что там они не конкурируют. Это первый мой вопрос к Вам будет. А второй вопрос: можно ли расширить тему либо затронуть тему, правильное сказать, национальных брендов – то, что было озвучено на предыдущих сессиях, и прокомментировать о том, как бренд «Сделано в России» мог бы помочь нашим производителям правильно себя позиционировать на внешних рынках? Спасибо.

В.А. Подгузова:

– Спасибо большое. Я постараюсь комплексно ответить сразу на два вопроса. Но хотелось бы, во-первых, отметить, что, конечно, если совсем недавно мы должны были обеспечить рыбой свое население, то сегодня уже 80 % рыбы на прилавках – это, соответственно, наши производители, и сейчас именно тот момент, когда возможно очень активно выйти на экспортные рынки. И наше исследование экспортных тенденций по первому полугодю 2016 года показывает, что одной из ведущих отраслей остается отрасль АПК, но там очень приличный рост – практически 20 %, а пять основных продуктов из данной, соответственно, отрасли – из пяти самых ведущих продуктов – это как раз продукция рыбы. Это замороженная рыба и ракообразные, что не может не радовать, с одной стороны. С другой стороны, ключевая задача для выхода на экспортные рынки, мы считаем, что заключается в переходе к продукции, экспорту продукции высоких переделов. И вот одной из задач в развитии несырьевого экспорта рыбной промышленности является, на наш взгляд, кооперация с другими странами. Вчера мы проводили панельную сессию, уже говорили, «Глобализация рыбной индустрии», обсуждали с коллегами из других стран, соответственно, вопросы возможной кооперации. Обсуждалась и тематика применения маркетинговых инструментов – то есть это изучение рынков сбыта, сезонность и другие моменты, договоренности. Как уже предыдущий спикер сказал, это невероятно на самом деле важно в современном мире – использовать правильные маркетинговые инструменты, договариваться с иностранными коллегами.

Российский экспортный центр готов предоставить максимальную помощь, максимальное содействие для экспортеров рыбной отрасли. В частности, мы предоставляем более 110 нефинансовых продуктов, финансовые продукты и кредитование, и страхование, как уже сказал коллега из Газпромбанка. И один из механизмов продвижения российской продукции нами был запущен – это программа «Сделано в России», соответственно, или «Made in Russia».

Помимо того что мы выдаем добровольную сертификацию, необходимую производителю, мы выдаем данные сертификаты и, соответственно, на продукцию возможно наносить зонтичный бренд «Сделано в России», который покрывает не только, соответственно, продукцию рыбную, но вообще всю продукцию, которая проходит через Российский экспортный центр и идет на экспорт.

Мы еще также проводим исследование – исследование рынков, и здесь мы тоже готовы оказывать поддержку. В прошлом году мы открыли национальный павильон на TMall Global – это китайский павильон электронный, входящий в Alibaba Group.

Соответственно, я хотела сказать, что для нас, конечно, китайский рынок один из самых таких приоритетных, и здесь мы тоже, если есть продукция высоких переделов, могли бы помогать, соответственно, продавать данную продукцию с помощью электронной коммерции.

Хотелось еще отметить, что рыбная продукция может стать одним из элементов брендинга территории, как, пример, например, она стала в Норвегии. Все мы знаем норвежский лосось, а начинали они на самом деле с ресторанного бизнеса, то есть с поваров, они закладывали... Своей задачей было наращивание экспорта лосося и вообще рыбной продукции, начинали с ресторанов. Вот у нас внутри страны уже практически все слышали про байкальского омуля, камчатского краба, о приморской медведке, но на данный момент единого бренда рыбной кухни России нет, хотя во многих странах на самом деле это есть. Это способствует и росту производства, и росту экспорта, в общем, инструментов много, мы голосуем за маркетинг.

– Это очень интересно. Я хотел бы уточнить: про русскую рыбу – у нас же, помните, была целая рекламная кампания на территории России, в Москве, по крайней мере: «Рыба ждет» и так далее.

В.А. Подгузова:

– Был такой опыт, да.

– Это нельзя ли подхватить на внешних рынках? Правильно ли это или нет?

В.А. Подгузова:

– Данная программа, насколько я знаю, насколько мне известно, она была на внутренний рынок, и, действительно, был колоссальный результат, и наш потребитель узнал, что да,

есть рыба в России, есть рыбопроизводители, и рост продаж увеличился в несколько раз, как показывает статистика.

– Спасибо. Еще буквально минутку Вашего времени. Если говорить про «Made in Russia», то этот бренд – он тоже наполнен качеством и успехами отдельных брендов – по сути, это платформа, вы же так и позиционируете, да?

В.А. Подгузова:

– Безусловно.

– В этом смысле вы поддерживаете, по сути, и инициативы отраслевых брендов – та же «Русская рыба», если она будет позиционирована на внешних рынках, – это тоже найдет вашу поддержку?

В.А. Подгузова:

– Безусловно. Зонтичный бренд включает в себя такую характеристику, как экологичность. Я не просто так упоминала Китай. Например, на китайском рынке нашу продукцию воспринимают как экологически чистую, полезную, и сейчас – вот, вчера – опять же коллега-спикер из Китая говорил о том, что китайские потребители сейчас рассматривают не просто цену, ценообразование и доступность. Он рассматривает уже совершенно другие качества: это опять же качество, безопасность, экологичность продукции. Мы это вложили в зонтичный бренд и, безусловно, с помощью таких инструментов, как электронная торговля, национальные павильоны в Китае, использование зонтичного бренда «Сделано в России» продвигаем продукцию – и пищевую, и другую продукцию – с других отраслей, и рыба здесь как раз была бы очень, я думаю, востребована.

– Еще один уточняющий вопрос: подскажите, каких действий вы ожидали бы от бизнеса, от ассоциаций, от отрасли во взаимодействии с Вами? Какие согласованные действия должны быть предприняты, чтобы можно было повысить доходность переработки – выполнить ту задачу, которая обозначена в стратегии, и все-таки создать или улучшить эту отрасль именно на территории России?

В.А. Подгузова:

– Вы знаете, я пойду немножечко... Просто ремарка: Российскому экспортному центру чуть больше двух лет, прошлый год мы... На самом деле, в принципе, экспорт несырьевых, неэнергетических товаров – это, скажем, новое для современной России, и очень много, на самом деле. Мы сталкиваемся с такими барьерами, которые мы решаем одновременно... То есть наш институт – он призван решать эти барьеры, находить пути решения. Так вот, прошлый год мы, как сказать, не «потратили» – плохое слово, но вот посвятили тому, что мы изучали эти барьеры и делали наши продукты нефинансовые. Я недаром сказала, что их более 110 – нефинансовых продуктов получилось, и они наращиваются, потому что очень много чего экспортерам необходимо: от поиска партнеров, клиентов за рубежом до каких-то просто юридических консультаций, логистических, таможенных процедур. Соответственно, мы бы, конечно, ждали от рыбных ассоциаций именно взаимодействия, может быть, даже постановки нам задач, потому что рыбная отрасль – она очень специализированная, здесь много нюансов, и, конечно, нам требуется в этом смысле тоже такой как бы налаженный диалог – как, к примеру, какой-то, может быть, совет, либо войти в систему добровольной сертификации. У нас есть совет системы, можно туда войти, можно, в принципе, создать совет. Но это такие инструменты, которые обсуждаются, я думаю, не на пленарной сессии.

– Вас слышит вся отрасль. Очевидно, это случится.

В.А. Подгузова:

– Мы приглашаем, мы открыты и будем очень рады, потому что, конечно, рыбопромышленная отрасль – одна из приоритетных, и потенциал велик, действительно очень большой, и потенциал наших ресурсов очень большой – Российской Федерации, я имею в виду, в части рыбопроизводства.

– Спасибо большое. Герман Станиславович, отрасль сможет поставить задачу РЭЦу и подсказать, какие вопросы должны быть решены при выходе на внешние рынки – это я уже кроме темы – то, что Вы подняли, то есть экспорт сырья.

Г.С. Зверев:

– Вообще-то девять месяцев назад наша ассоциация направила предложение соответствующее в Российский экспортный центр. Так, коллеги, для информации: четыре предложения мы направили на имя Петра Михайловича Фрадкова, вашего руководителя, с предложениями, с конкретными – по повышению финансовой отдачи. Большое спасибо,

что вы приехали и приняли участие в нашей конференции, и вчера позвонили из приемной Петра Михайловича Фрадкова и договорились, что мы с ним встретимся 27 сентября. Поэтому, отвечая на Ваш вопрос: мы девять месяцев вынашивали этого ребенка, вроде бы что-то рождается.

– Спасибо. Ну, после девяти месяцев, да. Коллеги, мне кажется, у нас была хорошая дискуссия. Если еще есть вопросы, реплики у панелистов, прошу вас воспользоваться этой возможностью. Если нет, то, наверное, заканчиваем, тем более что мы по графику идем практически минута в минуту, что радует. Спасибо всем большое за соблюдение регламента. Аркадий Владимирович, я прошу Вас резюмировать эту дискуссию. Мне кажется, было много интересных предложений, советов, криков о помощи где-то. Что Вы из этого вынесли, и как это повлияет на отрасль в дальнейшем? Спасибо.

А.В. Дворкович:

– Спасибо. За работу, товарищи. Будем работать еще лучше и быстрее, хотя девять месяцев – нормальный срок, в принципе. Спасибо всем большое, что вы здесь. Мне кажется, действительно, мы хорошо поговорили, теперь надо поработать. Спасибо.