


Октябрь 2011 года

R

	منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة	联合国 粮食及 农业组织	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
---	--	--------------------	---	---	---	--

КОМИТЕТ ПО РЫБНОМУ ХОЗЯЙСТВУ

ПОДКОМИТЕТ ПО ТОРГОВЛЕ РЫБОЙ

Тринадцатая сессия

Хайдарабад, Индия, 20-24 февраля 2012 года

Анализ производственно-сбытовой цепочки и международная торговля рыбой

Резюме

Цель настоящего документа – проинформировать Подкомитет о проводимом ФАО анализе производственно-сбытовых цепочек в области международной торговли рыбой с уделением особого внимания сектору мелких хозяйств. Хотя этот проект пока находится на этапе реализации и его итоги пока полностью не подведены, на основе первоначальных данных и анализа, по-видимому, уже можно сделать четыре предварительных вывода:

- 1) информация о ценах на виды и продукцию в рамках всей производственно-сбытовой цепочки не является легкодоступной;
- 2) разобщенность производителей и мелкомасштабность их хозяйств ослабляют их позиции по сравнению с экспортерами;
- 3) расширение доступа к мировым рынкам может обеспечить рост доходов мелких производителей; и
- 4) в ряде случаев, как представляется, есть возможность расширения национального рынка с перспективой повышения доходов мелких производителей.

В настоящем документе представлены два тематических исследования.

Подкомитету предлагается:

- 1) предоставить информацию об изменениях внутри национальных производственно-сбытовых цепочек и их связях с мировыми рынками;
- 2) поделиться национальным опытом проведения исследований производственно-сбытовых цепочек в рыбном хозяйстве; и
- 3) дать рекомендации по дальнейшей деятельности ФАО в области анализа производственно-сбытовых цепочек, особенно в отношении способов укрепления позиций мелких производителей внутри такой цепочки.

В целях сведения к минимуму воздействия процессов ФАО на окружающую среду и достижения климатической нейтральности настоящий документ напечатан в ограниченном количестве экземпляров. Просьба к делегатам и наблюдателям приносить на заседания свои экземпляры документа и не запрашивать дополнительных копий. Большинство документов к заседаниям ФАО размещено в Интернете по адресу: www.fao.org

ВВЕДЕНИЕ

1. ФАО и Норвежское агентство по сотрудничеству в области развития (НОРАД) приступили к проведению всеобъемлющего анализа производственно-сбытовых цепочек в международной торговле рыбой с оценкой воздействия на сектор мелких хозяйств в развивающихся странах¹. Цель этого двухгодичного проекта, начатого осенью 2009 года, состоит в том, чтобы выявить пути укрепления продовольственной безопасности местного населения посредством проведения более осмысленной политики.
2. Экспорт рыбы и торговля ею являются важнейшим источником дохода для развивающихся стран. В настоящее время на долю этих стран приходится более 50% мирового экспорта рыбы, а годовая сумма чистых экспортных поступлений превышает 27 млрд. долл. США. В сферах производства, переработки и торговли создаются рабочие места, повышается уровень продовольственной безопасности на местах – благодаря как обеспечению семьям достаточного дохода для приобретения основных продуктов питания, так и обогащению их рациона рыбопродуктами.
3. Значительная часть объема производства рыбы – будь то промысловое рыболовство или культивация, – обеспечивается сектором мелких хозяйств. Поэтому крайне важно выработать политику, которая защищает интересы мелких производителей, причем не только путем обеспечения их доступа к международным рынкам, но и путем оказания им помощи в поддержании уровня цен и доходов, которые затем позволят сектору добиться долгосрочной устойчивости с точки зрения экономики, социальной сферы и биологических ресурсов.

ЦЕЛИ

4. Цель этого проекта – обеспечить более глубокое осознание динамики соответствующих производственно-сбытовых цепочек в международной торговле рыбой и составить рекомендации в отношении политики. В ходе проекта будет проведен анализ распределения выгод внутри производственно-сбытовой цепочки и связей между получаемыми выгодами и конфигурацией самой цепочки. Будет проведено сопоставление национальных, региональных и международных производственно-сбытовых цепочек для более полного осознания того, каким образом мелкие производители в развивающихся странах могут повысить доходы от своих рыбных ресурсов.
5. В ходе исследования будут анализироваться факторы, влияющие на цену и прибыль на всей протяженности производственно-сбытовой цепочки, а также система распределения выгод среди различных участников цепочки. Наряду с промысловым рыболовством будут рассмотрены аквакультура и внутренний промысел. Особое внимание будет уделено перерабатывающему сектору для сопоставления разницы в стоимости между экспортом переработанной и переработанной рыбы.
6. Проект предусматривает проведение тематических исследований по 15 странам, пять из которых относятся к промышленно развитым, а остальные – к развивающимся странам. К промышленно развитым странам относятся Япония, Канада, Норвегия, Исландия и Испания. Проведение тематических исследований по Исландии, Норвегии и Испании финансируется из местных источников. В группу развивающихся стран входят Гондурас и Перу (Центральная и Южная Америка); Уганда, Кения и Гана (Африка); Камбоджа, Вьетнам, Таиланд, Бангладеш и Мальдивские Острова (Азия).
7. По каждой из стран готовится справочный доклад с изложением информации о секторе рыбного хозяйства/аквакультуры, динамике объемов и цен, а также обзора структуры данной отрасли, включая соответствующие регламентирующие положения и производственно-

¹ Этот анализ является продолжением проведенного в 2004 году исследования о влиянии международной торговли рыбой на местную продовольственную безопасность, изданного в качестве документа «FAO Fisheries Technical Paper 456».

сбытовые цепочки. Кроме того, по каждой стране будет составляться аналитический доклад с изложением данных статистического анализа ценовых связей внутри производственно-сбытовых цепочек. Все полученные результаты будут обобщены в двух нетехнических докладах по проекту. Наряду с этим отдельный доклад будет посвящен гендерным аспектам отношений в производственно-сбытовых цепочках.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

8. Далее будут рассмотрены предварительные результаты исследований по двум странам – Перу и Мальдивским Островам.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ - ПЕРУ

9. Мелкие промысловые хозяйства способствуют жизнеобеспечению значительной части населения перуанского побережья. При этом аквакультура как вид деятельности появилась позднее. Культивация рыбы открывает новые деловые перспективы не только в прибрежной зоне, но также в Андах и в перуанских джунглях. В районе Андских гор наблюдается активное развитие мелких хозяйств по разведению форели, благодаря чему культивируемая форель вошла в тройку наиболее популярных видов продукции аквакультуры в Перу. Двумя другими основными видами являются креветки и морские гребешки; их производство осуществляется вдоль побережья.

10. Деятельность мелких рыболовецких хозяйств сопряжена с проблемами технического характера, касающимися как производства, так и сбыта. Как известно, цена на рыбу на международных рынках выше по сравнению с внутренними рынками; это означает, что доступ на мировой рынок может принести мелким производителям огромные выгоды.

11. На рисунках 1a)-с) отражено сопоставление внутренних оптовых цен на креветки, форель и морские гребешки с экспортными и импортными ценами (на креветки и морские гребешки – в долл. США, на форель – в евро). Расчеты всех оптовых цен сделаны на основе средневзвешенного значения минимальных и максимальных цен на оптовых рынках Лимы. За исключением морских гребешков, экспортные цены в среднем выше внутренних оптовых цен. Однако в случае с морскими гребешками вполне вероятно, что указанные оптовые цены на них оказались завышенными. Если предположить, что размер выручки большинства продавцов близок скорее к минимальной, нежели к максимальной цене, то разница между экспортными и внутренними оптовыми ценами на морские гребешки становится положительной, а на креветки и форель – еще более значительной. Более того, в 2008-2010 годах уровни экспортных цен на креветки, форель и морские гребешки были в среднем на 50%, 53% и 70% выше минимальных внутренних оптовых цен.

12. Анализ динамики ценообразования на международных рынках морепродуктов, где предлагаются экспортные товары из Перу, приводит к выводу о конкурентоспособности этих рынков. Это означает, что перуанские производители являются конкурентоспособными как по цене, так и по качеству. Кроме того, разница между внутренними и мировыми ценами, по-видимому, сохраняется до тех пор, пока доля экспортируемой продукции не будет увеличена. Например, внутренние цены на форель находятся на низком уровне, поскольку на внутреннем рынке реализуется значительная часть продукции, превышающая нынешний объем спроса. Кроме того, низкий уровень цен можно частично объяснить разницей в качестве между экспортируемыми товарами и продукцией, поступающей на внутренний рынок. Следовательно, участие в международных производственно-сбытовых цепочках в области морепродуктов может принести существенные экономические выгоды.

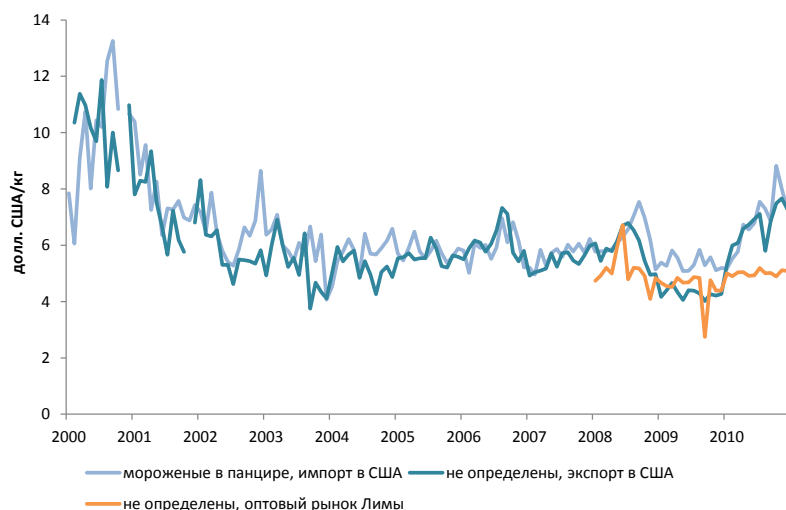


Рисунок 1а). Экспортные и импортные цены на перуанские креветки при поставках в США и оптовые цены на креветки в Лиме (NMFS, Министерство промышленности Перу).

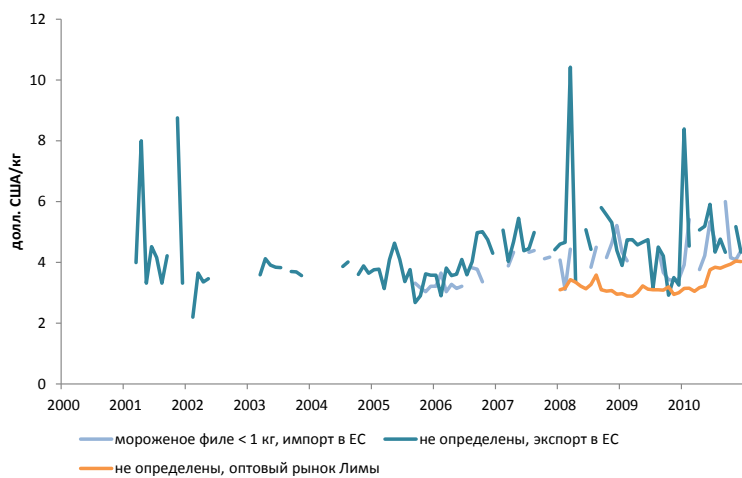


Рисунок 1б). Экспортные и импортные цены на перуанскую форель при поставках в ЕС и оптовые цены на форель в Лиме (NMFS, Министерство промышленности Перу).

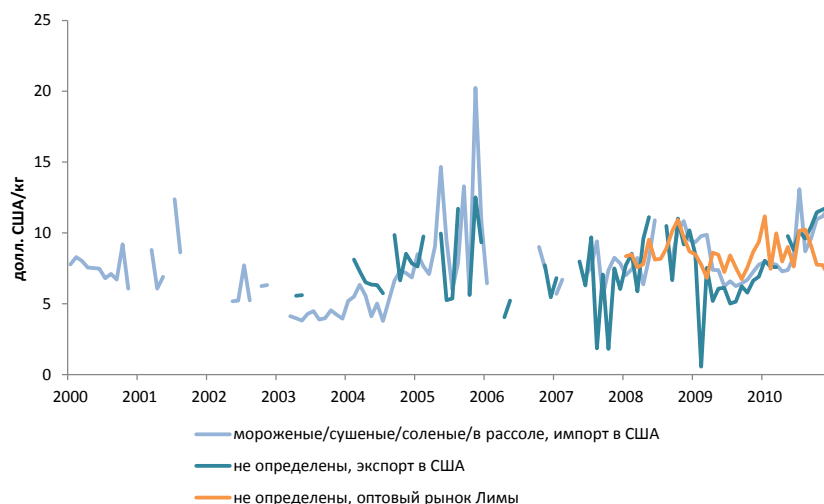


Рисунок 1с). Экспортные и импортные цены на перуанские морские гребешки при поставках в США и оптовые цены на морские гребешки в Лиме (NMFS, Министерство промышленности Перу).

13. В Перу, как и во многих других развивающихся странах, сравнительно немногочисленные мелкие производители морепродуктов в состоянии осуществлять экспорт своей рыбы. Те кустарные производители, которым удается заниматься экспортом, делают это не напрямую, а путем реализации своей продукции более крупным компаниям, имеющим доступ к международным цепочкам поставок. Получение сертификата продовольственной безопасности и соблюдение требований по отслеживанию происхождения товаров являются основными препятствиями на пути нового экспортера; выполнение обоих этих критериев требует таких капиталовложений и знаний отрасли, которыми большинство кустарных производителей не располагают.

14. Представляются эффективными две стратегии преодоления этих ресурсных ограничений. Первая стратегия – это, как уже отмечалось, ведение сотрудничества с более крупными компаниями. Эта стратегия широко распространена в области разведения креветок и отчасти в культивации морских гребешков; имеется и ряд заслуживающих внимания примеров сотрудничества между мелкими и крупными производителями, занимающимися разведением форели в Перу. Например, несколько крупных компаний по культивации форели предоставляют мелким хозяйствам техническую помощь и кредиты, а мелкие производители, в свою очередь, обязуются продавать этой компании свою продукцию. Эта модель полностью соответствует модели, применяемой в сельском хозяйстве целого ряда различных стран, и представляет собой новаторский способ ведения сотрудничества, оказавшийся успешным для мелкого производителя. Кроме того, если речь идет о долгосрочном сотрудничестве между авторитетным мелким производителем и справедливым покупателем, то производитель может получить за свой товар более высокую цену, чем ему предложат на внутреннем рынке. Хотя это примеры успешного ведения сотрудничества между крупными и мелкими производителями, есть и сообщения о случаях, когда крупные производители пользуются своей покупательной способностью и приобретают продукцию по минимальным ценам с целью получения максимально возможной прибыли.

15. Вторая стратегия предполагает объединение кустарных производств и совместное распоряжение своими ограниченными ресурсами в рамках кооператива или ассоциации. В этом случае также может быть полезна государственная помощь в виде профессионального обучения и кредитования. Например, кустарные производители морских гребешков могут получать выгоду от совместного распоряжения ресурсами и обучения, поскольку лишь

небольшое число компаний имеют доступ к современной технологии и объему знаний, которые необходимы для тщательного контроля над биологическим производственным процессом.

16. В этих тематических исследованиях подчеркивается значение международных рынков морепродуктов для мелких производителей. Реализация продукции на этих рынках является одной из сторон ведения бизнеса, которая зачастую недооценивается не только самими кустарными производителями, но и государственными учреждениями, которые должны оказывать им поддержку. Для сектора мелких производственных хозяйств Перу реализация продукции должна прежде всего предполагать преодоление барьеров в виде сертификации и контроля происхождения. Как уже отмечалось, для этого применимы две стратегии, однако ни одна из них не несет в себе безупречных решений. Создание кооперативов даст рыболовам возможность объединить свои ограниченные ресурсы, но при этом они будут нуждаться в государственной помощи в сфере обучения и кредитования. Может быть выгодным сотрудничество между мелкими и крупными производителями, однако необходимо более тщательно определить, каким образом надежнее обеспечивать справедливые цены для мелкого продавца. Очевидно, чрезмерный акцент ставится на потенциальные возможности для наращивания производства продукции аквакультуры, но при этом обходятся вниманием вопросы о том, где следует вести реализацию рыбной продукции, как должны быть организованы производители и какова необходимая процедура сертификации для получения справедливой цены. При этом сбытовые аспекты привлекают все больше внимания и будут еще активнее выдвигаться на первый план, особенно если разница между внутренними и мировыми ценами на морепродукты будет оставаться столь разительной.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ – МАЛЬДИВСКИЕ ОСТРОВА: Влияние экспортной цены на цену тунца при отгрузке с судна на Мальдивских Островах

17. Рыбопромышленный сектор Республики Мальдивские Острова, основным продуктом которого является тунец, обеспечивает порядка 5-6% ВВП и примерно 8% общей занятости. Основная часть продукции из тунца экспортируется в свежем, замороженном, соленом или консервированном виде. Цепочку поставок в этом секторе определяют два его сегмента, а именно первичный рынок/цена при отгрузке с судна и конечный рынок/экспортная цена.

18. В основную группу данных входят месячная стоимость и месячный объем вылова тунца, а также месячная стоимость и месячный объем экспорта переработанного тунца, поступившего на два консервных завода в 2005-2010 годах. В этих данных отражены исторические тенденции и приведен сопоставительный анализ консервных производств. Эти данные используются для расчета цены при отгрузке с судна и экспортной цены по каждому консервному заводу в режиме реальной стоимости.

19. Согласно обобщенной статистике, объемы вылова и экспорта со временем снижались, в результате чего реальный доход мелких рыболовецких хозяйств будет уменьшаться, если рост реальной цены при отгрузке с судна не компенсирует сокращение вылова. Так, за исследуемый период реальный доход рыболовецких хозяйств уменьшился, за исключением последних нескольких месяцев этого периода (2005-2010 годы).

20. В ходе исследования анализируется производный спрос на тунца от экспортных операций до первичного рынка. Такой подход основан на теории производного спроса, согласно которой цена на рыбу привносится извне, т.к. она диктуется международными рынками и является основным фактором, определяющим цену при отгрузке с судна.

21. При проведении статистического анализа цена рыбы вводится в модель как внешняя переменная величина и контролируется на предмет сезонных изменений и рыночных трендов в целях более точного прогнозирования. При этом указываются модели полного спроса и предложения. Наконец, проводится анализ вариативности маржи между экспортной ценой и ценой при отгрузке с судна, наблюдаемой с течением времени.

22. С помощью этой модели показывается, что цена при отгрузке с судна, действовавшая в течение того или иного периода, влияет на установление нынешней цены при отгрузке. Кроме того, нынешнее стоимостное выражение экспортной цены является важным детерминантом цены при отгрузке с судна. Эти результаты свидетельствуют о том, что цена на тунец при его отгрузке с судна на Мальдивских Островах определяется не только факторами рынка. Цена при отгрузке устанавливается на основе прошлого опыта; тем самым участники рынка стремятся обеспечивать стабильность ценообразования, хотя в то же время цена должна реагировать на реальные потрясения, которые происходят на экспортном рынке.

23. Модель показывает, что увеличение вылова на 1% оказывает понижательное воздействие на цену при отгрузке с судна на 0,19%. Из этого расчета следует, что наращивание объемов вылова при прочих равных условиях будет приводить к снижению цен при отгрузке.

24. Производство тунца на Мальдивских Островах имеет важное значение для мирового рынка тунца, и коллективное поведение рыбаков влияет на цену при отгрузке с судна. Это обстоятельство противоречит ситуации, когда небольшая нация рыбаков, реализующая свою продукцию на крупном рынке, зависит от кривой горизонтального спроса на рыбу и когда коллективное поведение рыбаков не влияет на цену при отгрузке с судна.

25. Из этого анализа следуют два важных политических вывода. Во-первых, в докладах указано, что эксплуатация запасов тунца в Индийском океане является чрезмерной; со временем это может сказаться на объемах вылова и на ценах. Эти результаты можно использовать при расчете влияния на доходы экспортеров и мелких рыболовецких хозяйств. Во-вторых, поскольку в данной отрасли закупочный процесс характеризуется доминирующим положением перерабатывающих предприятий, можно рассмотреть различные пути наращивания переговорного потенциала рыбаков. Одним из возможных вариантов может являться создание рыболовецких артелей.

РЕЗЮМЕ

26. Тематические исследования, рассмотренные в этом анализе, охватывают большое количество различных систем рыбного промысла и культивации, занимающихся производством рыбы для поставок на местные, региональные и международные рынки.

27. Ценовые взаимосвязи можно рассматривать двумя способами. Первый из них – горизонтальный, при котором отображаются цены в основном на один и тот же сырьевой товар, существующие на разных рынках мира. Если прослеживается тенденция к единообразию цен наряду с корректировкой различий в транспортных расходах, то данный продукт считается принадлежащим одному рынку. Это же определение можно применять к различным видам продукции, например при сопоставлении свежих продуктов с переработанными.

28. Кроме того, ценовые взаимосвязи могут рассматриваться внутри производственно-сбытовой цепочки, например при переходе от рыбака/рыбовода к переработчику/дистрибьютору/розничному продавцу и потребителю. Ценовые взаимосвязи зависят от структуры отрасли.

29. К настоящему времени получены результаты лишь по нескольким странам, и делать многочисленные выводы пока преждевременно. Тем не менее, возможен один общий вывод: большинство стран не располагают ценовыми данными, которые позволили бы провести ценовой анализ всей производственно-сбытовой цепочки. Этот вывод верен даже для такой страны, как Канада, где есть доступ к информации о ценах на уровне рыбака/рыбовода, переработчика и экспортера, но данных о розничных ценах нет ни для внутреннего, ни для международного рынков. Таким образом, требуется заняться решением важнейшего вопроса о сборе данных в указанной области.

30. ПЕРУ:

- форель, морские гребешки и креветки конкурентоспособны на международных рынках;
- имеется потенциал для расширения внутреннего рынка форели;
- сотрудничество принесет выгоду мелким производителям;

31. МАЛЬДИВСКИЕ ОСТРОВА:

- цены на рыбу при отгрузке с судна в значительной степени определяются консервными предприятиями;
- необходимо заняться решением вопроса о сборе данных в этой области.

32. В случае Перу анализ показывает, что культивируемая форель, морские гребешки и креветки являются конкурентоспособными на международных рынках. Есть потенциал для расширения внутреннего рынка форели, но для этого потребуется достаточное увеличение объемов ее производства для снабжения крупных компаний розничной торговли – таких, как супермаркеты.

33. Как представляется, позиции экспортеров являются доминирующими по сравнению с рыболовческими хозяйствами, которые обычно являются небольшими. Могут быть приняты различные меры для укрепления позиции мелких хозяйств. Один из вариантов – создание кооперативов или ассоциаций производителей, но государство должно содействовать этому процессу, обеспечивая расширение технического потенциала и путей кредитования. Эти меры дадут возможность не только наращивать объем производства, но и повысить уровни дохода, продовольственной безопасности и общего благосостояния мелких хозяйств. Другой вариант заключается в проведении дальнейших исследований о том, какие факторы взаимоотношений между мелкими и крупными производителями способствуют обеспечению справедливой цены для мелких хозяйств. Независимо от того, являются ли эти факторы воспроизводимыми, начатые исследования необходимо продолжать.

34. Что касается Мальдивских Островов, то чрезмерная эксплуатация рыбных запасов Индийского океана может со временем привести к снижению объемов вылова. Даже в случае роста цен существует вероятность того, что доходы в целом сократятся – как для экспортеров, так и для мелких промысловиков. В этой ситуации важно уделять больше внимания качеству продукции, которое может способствовать дифференцированию товаров на рынке и обеспечивать ценовую надбавку.

35. Положение хозяйств, занимающихся промыслом тунца на Мальдивских Островах, аналогично положению мелких рыболовческих хозяйств в Перу как экспортеров обеих стран, поскольку мальдивские консервные заводы и перуанские крупные производители, имеющие выход на международные рынки, играют доминирующую роль в ущерб мелким рыболовецким и рыболовческим хозяйствам. Создание рыбопромысловых кооперативов может укрепить переговорные позиции рыбаков и тем самым повысить уровень их благосостояния. Уделение повышенного внимания качеству продукции способно обеспечивать мелким рыболовецким хозяйствам Мальдивских Островов ценовую надбавку, но при этом потребуется улучшить условия хранения, перевалки и переработки продукции.