

МИР ДИКОЙ ПРИРОДЫ И ОХОТНИЧЬИХ ПРИКЛЮЧЕНИЙ

ОХОТА РЫБАК **И** ОХОТНИК XXI ВЕК

www.ohotniki.ru

№9 (173)

СЕНТЯБРЬ 2017

**МАЛЫШ
ДВЕНАДЦАТОГО
КАЛИБРА**

**СОБОЛИНЫЙ
БУНТ**

**КОНЕЦ
ВОЛЧЬЕЙ
СТАИ**



ХОЗЯИН НЕБА БУРКУТ





Беседа о секретном соболе

8

БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР ЛИСИЦИН, ФОТО: АНДРЕЙ ФИЛАТОВ



Беседовал Александр ЛИСИЦИН

Р

оссийский пушно-меховой союз (далее Союз. — Ред.) без охотников никуда, и охотникам без вас никак. Вы являетесь логическим завершением цепочки «пушнина — охотник — потребитель».

— Да, Союз объединяет порядка 70 крупных юридических лиц, которые представляют все секторы пушно-меховой индустрии страны. Интересы охотников-промысловиков представляют крупные компании — поставщики соболя на аукционы «Союзпушнина». Кроме того, в составе Союза есть крупные звероводческие хозяйства, которые специализируются на разведении клеточного соболя, научно-исследовательские институты, занимающиеся профильными вопросами, и предприятия, связанные с переработкой шкур и пошивом ме-

*Интервью с президентом
Российского пушно-мехового союза
Сергеем Столбовым*

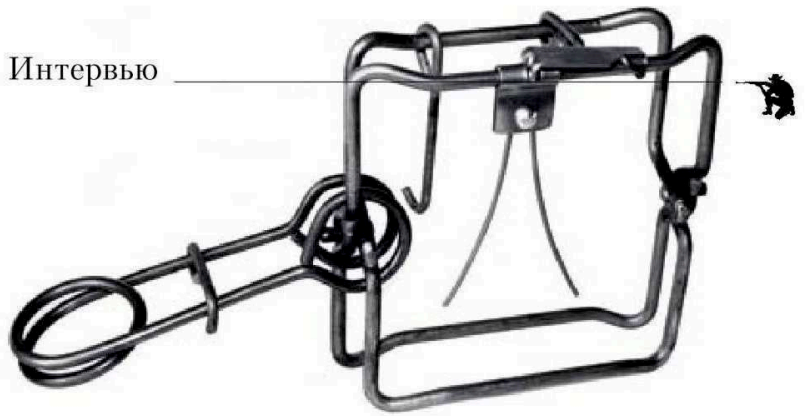
ховых изделий, а также торговые организации, которые реализуют готовые изделия. Нашей организации в этом году исполняется 20 лет.

— Какова история возникновения Союза? Он создавался как чья-то личная инициатива или это было требование времени?

— Наверное, требование времени. Инициаторами были люди, которых уже нет в живых: Ильдар Абдулович Акхузин, Виктор Григорьевич Чипурной, Анатолий Лазаревич Жемчужин и другие известные люди, кому судьба и будущее развитие меховой отрасли были безразличны. Мы зарегистрировались в 1997 году, а уже в 1998-м Союз приняли в состав Международной меховой федерации (ММФ), в которой состоят 45 государств. В то время интересы России на международной арене представляла «Союзпушнина». Она же, кстати, была одним из организаторов этой международной федерации еще в 1949 году. Но СССР развалился, и от России в федерацию приняли наш Союз с сохранением членства «Союзпушнина». Президент Союза — член правления ММФ. Кроме того, на базе Союза три года назад было организовано региональное отделение ММФ «Евразия», в которую вошли Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан и Турция. На очереди присоединение Узбекистана.

— Их приходилось убеждать объединяться или они согласились по доброй воле?

— Было желание крупных предприятий, которые столкнулись с высокой конкуренцией со стороны зарубежных производителей пушнины. Например, к нам на рынок пришли Греция, Китай и другие крупные производители одежды, а мы оказались не готовы к борьбе с не всегда добросовестными импортерами. Нам потребовалась защита своих интересов на федеральном уровне. Без прямого разговора с правительством решить все вопросы было нельзя. Поэтому объединялись осознанно. Всего было 17 учредителей — крупных предприятий меховой промышленности и специализированные звероводческие хозяйства, которые и создали Союз. Его задачи — поддержка и развитие отрасли, защита общих интересов, законодотворче-



ство, т.е. глобальные вопросы. В последние годы к нам активно стали присоединяться охотпользователи. Наверное, увидели, что мы делаем реальную работу. Раньше их были единицы.

— **На каком уровне представлены охотпользователи?**

— На уровне крупных поставщиков пушнины. Это представители Дальневосточного и Сибирского регионов, компании, которые имеют в долгосрочной аренде тысячи гектаров охотугодий и являются поставщиками 10, а то и 50 тысяч соболей на аукцион.

— **Союз проводит какие-либо мероприятия?**

— В 2014 году в Красноярске мы проводили очередную форум Союза по охотничьей тематике. Тогда остро стояли вопросы передела пушного рынка и реализации соболей. По результатам форума была выработана единая позиция участников, направленная на совершенствование действующего механизма оборота соболя и доведена до Правительства РФ. Существовавшая ранее доктрина предусматривала, что около 90 % пушнины реализовывались через аукционы «Союзпушнины». Аукционы — это форма торговли мехом, принятая во всем мире и отработанная десятилетиями. Из пяти крупных международных аукционов Петербургский стоит особняком: специализируется на соболе. Есть скандинавские аукционы (Копенгаген и Хельсинки), которые специализируются на норке и клеточной пушнине, есть аукцион в Торонто, также занимающийся реализацией охотничьей пушнины. И во всех странах-производителях клеточной и промысловой пушнины не менее 90 % шкурок реализуется через аукционы.

В 90-е годы, когда появились новые «хозяева», у многих возникла мысль: неужели мы сами не можем продать своих соболей? В результате кто поехал со своими соболями в Копенгаген, а кто улетел в Сиэтл. Но, как правило, их пушнина продавалась по более низкой цене, и в россий-

ский бюджет деньги практически не попадали. В итоге растащили соболиный рынок по частям, и мы не знали, какой на самом деле оборот соболя в стране. В начале 2000-х, с приходом нового руководства «Союзпушнины» удалось консолидировать поставки и реализацию соболя так, что до недавнего времени 100 % соболя, который шел на продажу (в т.ч. на экспорт), реализовали только через аукцион «Союзпушнина». Вот об этом и говорили в Красноярске — о прошлом и будущем отрасли. В этом году провели аналогичный форум в Иркутске.

— **Кто и на каком уровне продал идею о региональной площадке по реализации соболя в Иркутске?**

— Давно сложилась легальная, прозрачная система, позволяющая привлекать на аукцион покупателей со всего мира и получать максимальные цены за выставленную пушнину. По нашему мнению, настоящая конкуренция — это конкуренция покупателей за товар, а не продавцов за покупателей. Правильно, когда сто покупателей приехали со всего мира и каждому надо купить определенное количество требуемого качества соболей. И они знают, что если они не купят здесь, то нигде не купят вообще. Так и только так должно быть! Но почему-то идея создания собственного аукциона казалась очень привлекательной для региональных руководителей. Правда, говорили они, при условии, что госбюджет даст денег. Называли цифры: 100, 200 миллионов рублей. До сих пор не могу понять, зачем надо тратить бюджетные деньги, ломать сложившуюся систему торгов,

Участники Международной конференции «Пушной промысел в 21 веке. Россия и мир».





дезориентировать покупателей. Итоги проведения первого Байкальского аукциона четко показали, что соболятники в этом сезоне потеряли на цене соболя 10–15 % от цены. Покупатели и не скрывали, что они приедут в Иркутск за качественным мехом только при более низкой цене. Аукционная торговля — это тонкий и деликатный бизнес, который не терпит импровизации.

— **Какое будущее у Байкальского аукциона? На уровне региональных элит будущее может казаться перспективным, но на уровне руководства страны...**

— Думаю, теперь аукционная торговля соболем не всем представляется увлекательным и очень прибыльным делом. Создание региональных площадок — дело вредное, но они не запрещены законодательством. Хочешь проводить свой собственный аукцион — проводи! Только какова цель? Как мы выяснили в частных разговорах с организаторами этого мероприятия в Иркутске, одним из мотивов для организации Байкальского аукциона послужила некая обида: кто-то когда-то обидел в Санкт-Петербурге при продаже его соболей. Что ж, если это считается достаточной причиной для организации такого серьезного мероприятия... По-моему, Байкальский аукцион и другие региональные площадки перспективы не имеют и не должны иметь. Для продолжения опасного эксперимента требуется участие бюджетов, в том числе и регионального. В руководстве Иркутской области уже задумались, насколько целесообразно поддерживать это мероприятие, ведь для бюджета области оно практически ничего не дало. Если бы в Иркутске продавали резидентную пушнину, то бюджет получил бы значительные средства от налоговых поступлений на всех уровнях, а поскольку продавали ма-

гаданских и камчатских соболей, то в бюджет поступили только налоги от комиссионных сделок, а это явно не те деньги, которые были обещаны.

Сегодня авторитет Петербургского аукциона стал еще выше, и в ближайшие десятилетия перебить его, наверное, не удастся. Для этого требуются колоссальные деньги и репутация. Этого не смогли сделать в конце 90-х годов, когда в пик Ленинградскому аукциону хотели сделать Московский пушной аукцион. Было даже распоряжение премьера В.С. Черномырдина по вопросу его финансирования. Привлекли членов правительства, мэра Москвы Ю.М. Лужкова, планировали провести его аж в Кремле. Но несмотря на такие силы и помощь бюджета, аукцион сорвался. Заготовители пушнину не привезли, и покупатели не приехали.

— **Меня пример Москвы не так настораживает, как пример Байкальского аукциона. У нас по стране много ушлых предпринимателей. Ведь все это уже было в 90-е и кончилось тем, что у инициативных граждан первоцветный соболь уходил на международных аукционах за полцены за «хвост». Сегодня, несмотря на это, мы вновь видим попытки подобной инициативы.**

— Согласен. Поставки в Копенгаген начинались со 120 тысяч шкурок соболей, но кончилось все закономерно. Потому что обрушилась цена. Все знали, что в Копенгаген едут за норкой, торговля которой там составляет от 14 до 17 миллионов в год. Любая партия соболя — это попутный товар. Покупатель готов был взять соболя по выгодной для него цене. Потому что из мелких партий невозможно сформировать полноценные лоты. Особенно если говорить о седом соболе. Его всегда немного, и, чтобы собрать лот седого соболя, нужно

Организаторы Международной конференции «Пушной промысел в 21 веке. Россия и мир»: Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации при поддержке Российского союза, аукционной компании «Союзпушнина», Международной меховой федерации (IFF).



привлечь несколько кряжей. Тогда за него можно получить высшую цену. Самые высокие цены имеют лоты, которые однородны по цвету, качеству и структуре меха, а для этого нужны очень большие массивы сырья, сосредоточенные в одном месте. Чтобы создать полноценный аукцион, необходимо начинать торги как минимум со 100–150 тысяч шкурок. На аукционах «Союзпушнина» любой человек в режиме онлайн видит, какие объемы шкурок и по какой цене продаются. Все предельно открыто и ясно. Знаете, почему еще появилась идея с Иркутском? Интерес к «карманной» площадке возник на пике цены на пушнину в 2014–2015 годах, когда торговалось 700 тысяч шкурок соболя при среднем годовом обороте 400–450 тысяч. Колоссальные обороты! Все засуетились, забегали, вот и захотелось кому-то подзаработать.

— **Существует ли, по Вашему мнению, незаконная добыча соболя?**

— Аукцион иногда винят, что он торгует незаконно добытой пушшиной и способствует перепромыслу. Однако квоты на добычу соболя субъектам выделяет государство, исходя из учетных данных, полученных неясно как и когда, не меняющихся многие годы. Естественно, они не всегда совпадают с объемом реализуемых соболей на аукционе. Происходит это главным образом за счет свободной добычи соболя коренными малочисленными народами Севера (КМНС). Вот где простор для всяких перекупщиков и спекулянтов. Надо срочно отрегулировать нормы добычи соболя коренными народами, но нам говорят, что этим мы будем ущемлять их права. Абсурд!

Интересен и тезис о хищнической добыче соболя в стране. По мнению экспертов, заготовителей, промысловиков и поставщиков, идет недопромысел этого ценного вида. Это в советское время охотника забрасывали в самую глушь на вертолете, а сейчас он в тайгу забрасывается за свой счет. Поэтому и охотится поближе к жилью и дорогам, рекам. А на удаленных участках тайги соболь свободно размножается и во время миграций спускается в легкодоступные места.

Сегодня регулирует добычу, как ни странно, сам рынок. Есть высокая цена на соболя — все пошли в тайгу, даже ленивый. Упала цена в два раза — на следующий год продали лишь 400 тысяч «хвостов». Сидит охотник дома и смотрит, как торгуют соболя и есть ли смысл в тайгу идти. В Петербурге по дикому соболю проводятся два аукциона: в январе и апреле. Если в январе он прошел по высокой цене, все сразу бегут в тайгу, чтобы что-то добыть к апрельским торгам. Да, у нас были годы, когда добывали соболя слишком активно и на его добычу вводили запрет. На сегодняшний день такой опасности нет. То что из года в год количество продаваемых на аукционе шкурок превышает квоты на его добычу, говорит не о том, что соболя уничтожают, а о том, что государство должно что-то делать с квотами. Мы вообще ставим вопрос об отмене квот и предлагаем выдавать разрешение по факту добычи. Охотник вышел из



Лоты седого и дикого соболя на аукционе «Союзпушнина».

тайги и тут же приобрел разрешение на столько соболей, сколько добыл. А как иначе? Он же не знает, сколько в сотню его капканов попадет зверьков: 50, 20 или 10. Если он купил разрешение на добычу 30, а добыл 50 соболей, он что, уже преступник и должен выкинуть соболей из капканов?

— **Охотник, конечно, не будет выбрасывать пойманных зверей, а продаст барыге, а тот пустит их под добытых КМНС. Вы по этому вопросу с Департаментом охоты Минприроды России работаете?**

— Да. Считаю, что МПР должен быть защитником продвижения интересов промысловиков и поставщиков. По вопросам, связанным с оборотом соболя, нас принимал министр С.Е. Донской. Пришлось ему объяснить беспочвенность обвинений аукционов «Союзпушнина» в незаконном обороте пушнины. Нам кажется, он нас понял правильно.

— **Знаете, что меня настораживает? Рядом Китай; найдут какого-нибудь упористого китайца, который захочет активно поучаствовать в разделе рынка мировой торговли соболя, и вновь возникнет идея «мы сами можем».**

— С Китаем сложно. У них действует запрет на добычу соболя на территории страны и ввоз необработанной пушнины этого типа. Закупается



Сегодня белка и ондатра добываются лишь как попутные виды. Для сравнения: норка продается за 30–50 евро, а белка — за 3–5 евро.

соболь только через посредников, и они могут ввозить лишь полуфабрикат или готовую продукцию. Это делается для того, чтобы не поощрять браконьерство. Для примера. В 1991 году китайцы производили 700 тысяч голов клеточной норки, а в 2014-м — почти 80 миллионов. С 2002 года я боролся за запрет вывоза живых соболей (и клеточных, и диких) за пределы РФ. Были попытки Китая, Скандинавских стран и США получить поголовье клеточного соболя. Дикаря вывезти было очень сложно, поэтому целились на клеточного соболя. На тот момент у нас было 10 предприятий по разведению соболя, и с директорами старой закалки удалось договориться не продавать за рубеж ни одного живого зверька. Все понимали, что если мы отпустим соболя в Китай, то через 10–15 лет можем забыть о монополии на него и национальном достоянии. Однако только в 2017 году государством было принято решение запретить вывоз живых соболей с территории Евразийского экономического союза.

— **Это на уровне закона?**

— Это решение Евразийской экономической комиссии. С 2002 года, когда этот процесс начался, мы и президенту писали, и премьерам. Они давали поручения министерствам и ведомствам решить вопрос положительно. Все высказывались за, но решение о запрете вывоза национального достояния страны не принималось. А это достояние, потому что только в России освоено клеточное разведение соболя. В 50-е годы на базе московского зоопарка профессор Мантейфель получил первый приплод от диких соболей. Началось его промышленное разведение, и сегодня действует разработанная Союзом отраслевая программа развития клеточного соболеводства с производством до 100 тысяч в год к 2021 году. И, надо сказать, успешно достигнута отметка в 65 тысяч шкурок. Но, к сожалению, государственная поддержка программы прекратилась.

— **А лидеры кто?**

— Лидеры у нас старые: Салтыковское и Пушкинское зверохозяйства, хозяйства

Ленинградской области. Появились новые предприятия в Тверской области, Краснодарском крае, Костроме. Это достаточно прибыльный бизнес. Более 90 % продукции идет на экспорт, поэтому нашей задачей было не допустить продажу соболей даже своим ближайшим соседям. Хорошо известно, что произойдет завтра, если разрешить продажу клеточных соболей. В 90-е годы из Ленинградской области клеточные животные были проданы в Латвию, а из Латвии благополучно перекочевали в Скандинавию. На нашу радость, датчане не смогли освоить промышленное разведение соболей. Но китайцы, уверен, освоили бы. Вот такая ситуация сложилась на рынке. Я иногда шучу, что последние годы у нас самый главный политический зверь — соболь! После медведя, конечно. Ни одному виду промысловых животных не посвящено столько правительственных поручений и многочисленных межведомственных заседаний, как правило, в режиме ДСП, как соболю, что превратило его еще и в *секретного зверя*. И в результате многие эксперты-профессионалы оказались отрезанными от решения конкретных вопросов, связанных с оборотом соболя.

— **РФ ратифицировала Соглашение по гуманным капканам. Но это удар по охотнику: капканы дороги и малоэффективны. Почему не удалось противостоять этой идее?**

— Кроме нас, его ратифицировали Евросоюз и Канада, американцы в этом соглашении присутствуют в качестве наблюдателей. Если бы мы не подписали и не ратифицировали Соглашение, то путь соболиной пушнины на международные рынки был бы закрыт.

— **По сути дела, эта некая ограничительная мера против российского производителя пушнины?**

— Да. Правда, она как бы идет в рамках борьбы за соблюдение прав животных. К счастью, у нас уже есть предприятия, которые производят эти капканы. Качество, по мнению охотников, не очень высокое, поэтому необходимо доработать их конструкцию. Для этих целей при Центрохотконтроле создан центр сертификации капканов. На каждом форуме, где рассматриваются итоги по выполнению данного соглашения странами-участницами, все хотят услышать, как в России применяются гуманные капканы... Недавно было принято решение, что без сертификации звероводческих ферм на соответствие международным стандартам по выращиванию пушных зверей ни одна шкурка после 2018 года не будет поступать на аукцион. И вовремя! В прошлом году представители торгового дома Fendi потребовали от аукциона «Союзпушина» выдавать сертификаты, что проданные шкурки диких соболей добывались с применением гуманных капканов, а клеточные выращивались в нормальных условиях содержания и кормления. С декабря прошлого года аукцион начал выдавать такие сертификаты покупателям соболиной пушнины.

ФОТО СЕРГЕЯ МИНЬКОВА



— **Клеточный соболь составляет конкуренцию дикому?**

— По структуре, размеру и качеству это разный соболь. Благодаря селекции производителей клеточный крупнее и однороднее по цвету. Он обладает более грубой структурой волосяного покрова и идет в основном на отделку изделий (рукава, воротники). У него есть своя ниша на рынке, но его не должно производиться более 100 тысяч в год, тогда он будет востребован. В лучшие времена дикий соболь добывался по 600–700 тысяч в год. По нашему мнению, общее количество заготавливаемого в год соболя обоих видов не должно превышать 900 тысяч штук.

— **А в денежном выражении?**

— Разница в цене 10–15%. Конкуренции дикую клеточный соболь не составляет. Но есть еще один важный момент. Клеточный соболь — это подушка безопасности на случай, если природные запасы зверька будут истощены в силу пожаров, интенсивных лесозаготовок, наводнений. Это ресурс для наших потомков.

— **Кто главный покупатель пушнины?**

— Если говорить о соболе, то европейцы, модные дома из Италии, Греции. Достаточно много покупают американцы. В последнее время повысилась активность покупателей из КНР: более 70% клеточной пушнины, в основном норки, уходит в эту страну.

— **На каком месте по совокупному доходу от пушнины находится Россия?**

— Если в советское время любой пушной зверек, начиная с суслика, зайца, крота, шел на производство меховых изделий, то сегодня заготовка ведется только по особо ценным видам — соболю и куннице. Кроме того, потеряны ведущие позиции по клеточной пушнине. В 1991 году страна производила примерно 30% мирового объема производства звероводческой пушнины. Вместе с дикой пушниной выходили на 35–40% мирового производства шкурок пушных зверей. Сегодня это 3,5%. В СССР было 586 предприятий, которые занимались производством клеточной пушнины. Сегодня в России осталось 32 хозяйства. Утрачено звероводство в Карелии, Приморье, на Сахалине, Камчатке. В советское время на закупку племенных зверей средства в Госплане СССР прописывались отдельной строкой в размере 2 млн инвалютных рублей. Это были колоссальные деньги по тем временам, что позволило нам сконцентрировать в стране все породы и типы пушных зверей, разводимых в мире.

— **Есть ли у отрасли еще проблемы?**

— Разумеется есть! Например, на форуме поднимался вопрос ограничений на получение наличных средств. Банки вводят их под пред-

логом борьбы с терроризмом. Но что делать в тайге с кредитной картой? Как рассчитаться с охотником за пушнину? Охотник хочет только наличных денег, потому как только за них он и продукты купит, и горючку. Мы обратились по этому вопросу к министру С.Е. Донскому и главе Центробанка Э. Набиуллиной, попросили решить этот вопрос исходя из специфики отрасли, ведь речь идет о расчетах за дорогостоящую продукцию на миллионы рублей в отдаленных и труднодоступных регионах страны.

— **Устраивает ли Вас сегодняшнее законодательство об охоте, ведь в законе нет и слова о промысловых охотниках? Следует ли вносить в закон изменения, которые регламентировали бы заготовку пушнины?**

— Думаю, это необходимо сделать. Промысловиков надо выделить в отдельную категорию охотников, предоставить определенные преференции, создать необходимые условия охотпользователям, которые на долгосрочной основе занимаются заготовкой пушнины.

Необходимо разобраться и с правами на безлимитную охоту коренных народов севера. Не буду углубляться, но много проблем связано с законом о КМНС. Необходимо совершенствовать его положения. Всем понятно, что пушной промысел является традиционным видом деятельности для коренных и малочисленных народов. Но нужно установить справедливые нормативы добычи зверя и рыбы, необходимые каждой семье для жизни.

— **Насколько я помню, в СССР такие ограничения были.**

— Были. Но тогда оборот пушнины регулировался государством. Все, что заготавливали, сдавали государству. Конечно, и тогда имела левая пушнина, но контроль государства был очень серьезный. И уголовных дел хватало.

— **Готовят ли сегодня товароведов-меховщиков?**

— Практически нет. Только в Московской ветеринарной академии сохранился факультет товароведения. Студенты проходят практику на аукционах «Союзпушнина». Союз им помогает, финансирует их проживание, проезд. Специалисты, которые сегодня есть в «Союзпушнине», — все выпускники ветеринарной академии «советского розлива». Об упадке привлекательности нашей отрасли красноречиво говорит тот факт, что в советское время конкурс в Московской ветеринарной академии составлял 10 человек на место и принимали 120 студентов. Сейчас еле набирают 40 человек. ♦



Куда ни кинь, всюду клин

Наконец-то сбылась давняя мечта сибирских коллег — охотоведов и меховщиков: 25–26 марта 2017 года состоялся первый самостоятельный сибирский пушной аукцион, целесообразность открытия которого обсуждалась не один десяток лет.



Сергей МИНЬКОВ

Согласно данным «Аукционной компании «Русский соболь» было выставлено 39 268 шкурок соболя. Продано 94,8 % коллекции по средней цене \$102,5 (за шкурку баргузинского кряжа). Организаторы аукциона оценивают результат

торгов как обнадеживающий и строят радужные планы на будущее. Так, 16 июня на сайте ТАСС была размещена информация, что в ходе Российско-Китайского ЭКСПО в Харбине (Китай) министр экономического развития Иркутской области Евгений Орачевский сообщил о создании в Иркутске Центра проведения аукционов ценного меха зверей — Байкальский аукционный дом с годовым оборотом 1,8 млрд рублей.

В рамках проекта предполагается возвести здание Дворца пушнины площадью около 10 тыс. кв. м. По первоначальному проекту в нем помимо зала торгов должны разместиться офисные, сортировочные и складские помещения, ателье по выделке мехов и пошиву

Первые торги в Иркутске прошли 25–26 марта 2017 года, то есть на месяц раньше, чем в Санкт-Петербурге (23 апреля). Следующий Байкальский международный пушной аукцион назначен на 20–24 января 2018 года, что почти совпадает с датами аукциона «Союзпушнины» — 26–31 января.

Таким образом, карты открыты. Проект «Иркутский аукцион» является не чем иным, как обыкновенной попыткой передела рынка, намерением перетянуть на себя дорогое одеяло, под которым уже 85 лет благополучно существует Санкт-Петербургский, ранее Ленинградский, пушной аукцион. Обычная практика рыночной конкуренции, когда одно частное предприятие пытается оттеснить от кормушки другое. Ведь Аукционная компания «Союзпушнина» с 2003 года точно такое же общество с ограниченной ответственностью, как и «Аукционная компания «Русский соболь».

Нас это не должно сильно волновать или, наоборот, обнадеживать: нет никаких оснований подозревать в благотворительности ни многоопытную «Союзпушнину», ни многообещающее новообразование «Аукционная компания «Русский соболь». Бизнес есть бизнес. Если бы не несколько но...

ТРАНСПОРТ

Если не принимать во внимание какие-то личные предпочтения поставщиков — налаженные деловые связи, кредитные отношения и тому подобные тонкости, — то какая в сущности разница, в какой географической точке будут проходить торги: в Санкт-Петербурге, Иркутске или Анадыре. За уникальным товаром покупатели вынуждены будут приехать в любом случае, причем все до одного, но при одном условии: если товар на аукционе будет представлен в максимальном объеме и во всем разнообразии.

Расположение аукциона в Иркутске наверняка удобно для части поставщиков пушнины из близлежащих регионов. Тем не менее выбор между одной из европейских столиц и «пушной столицей Сибири» совсем не представляется очевидным. Хотя бы уже потому, что в нашей стране чудеса стоимость путешествий далеко не всегда зависит от расстояния. Даже из Петропавловска-Камчатского, Магадана или Якутска порой значительно проще добраться до Москвы и Питера, чем до Иркутска.

ПРОГНОЗИРУЕМОЕ РАЗОЧАРОВАНИЕ

Вопреки радужным заверениям организаторов о «честной сортировке» надежды большей части простых охотников и заготовителей-



Позиция аукционного дома на рынке всегда беспроигрышна, как у дома игорного. Благотворительностью здесь и не пахнет.

изделий из них. По данным ТАСС, объем инвестиций в создание аукционного дома в общей сложности должен составить около 300 млн рублей.

В течение трех ближайших лет АК «Русский соболь» планирует довести объем торгов до 1,8 миллиарда рублей (30 миллионов долларов по сегодняшнему курсу). При средней цене порядка 100 долларов США это более 300 тысяч шкурок, то есть серьезная претензия на захват большей части мирового рынка соболя.

300 тысяч соболей — это практически весь среднегодовой лимит добычи соболя в Российской Федерации и больше, чем зарегистрированная ежегодная добыча за несколько последних лет.

ОСВОЕНИЕ ЛИМИТОВ ДОБЫЧИ СОБОЛЯ В РФ

Сезон	Лимит добычи	Официально зарегистрированная добыча	Продажа на аукционе «Союзпушнина»
2012/2013	356 337	208 750	674 886
2013/2014	347 767	219 967	519 127
2014/2015	349 956	237 591	444 123
2015/2016	365 062	250 028	453 464

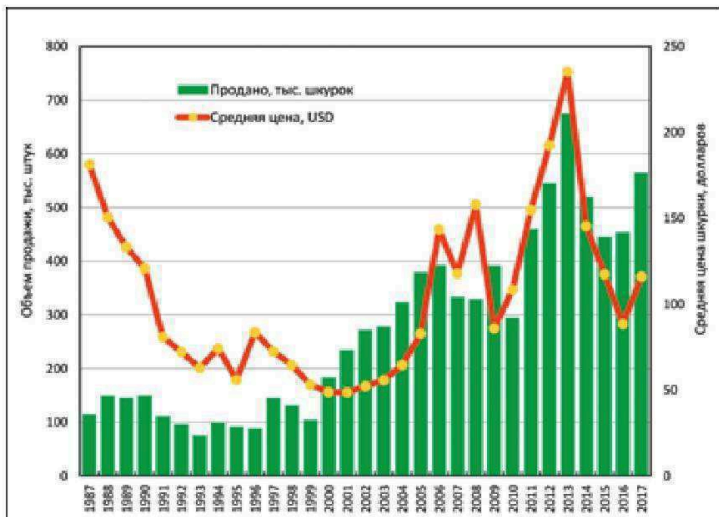


Рисунок 1. Динамика продажи шкурок соболя на Санкт-Петербургском международном пушном аукционе (1987–2017).

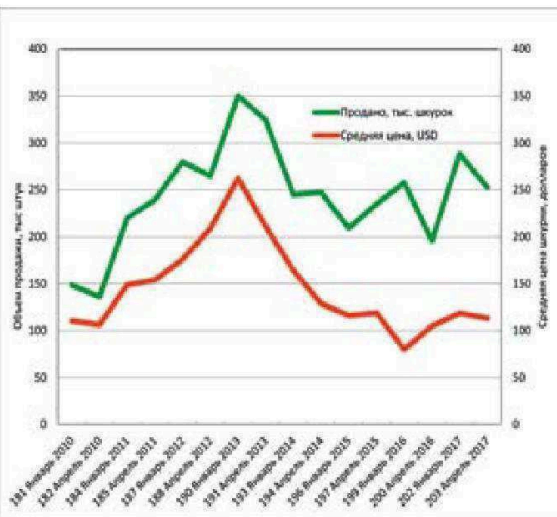


Рисунок 2. Соотношение объема предложения на торгах и средней цены шкурки соболя.

посредников, поставивших пушнину на торги, к сожалению, не оправдались. Дело в том, что ожидания участников были явно и неоправданно завышены. Вместо ожидаемых прибылей они получили в среднем лишь \$102,5 за шкурку, что за минусом комиссионных и накладных расходов и в сопоставлении со «справедливой», с точки зрения охотников, и предельной для скупщиков ценой 5,5–6 тысяч рублей означает, что они «поменяли шило на мыло».

Первая причина разочарования охотников заключается в том, что они «повелись» на байки о безусловной пользе конкуренции, совершенно не задумываясь о том, что аукционисты собираются конкурировать в первую очередь за место на рынке аукционной продажи, но не за возможность выставить у себя их соболей. Чтобы получить максимальную цену (и максимальную прибыль), охотнику выгодна только конкурен-

ция покупателей за предлагаемую пушнину, а не продавцов за внимание покупателей.

Вторая причина: позиция аукционного дома на рынке всегда беспроигрышна, как у дома игорного. Благотворительностью здесь и не пахнет. Аукцион не торгово-закупочная компания, он не рискует собственным капиталом и не оплачивает выставляемый на торги товар. Кто бы ни выиграл, это «казино» в любом случае получит свою долю. Причем даже дважды: комиссионные с поставщика и аукционный сбор с покупателя. Охотнику же отведена лишь роль пассивного участника лотереи. С аукционом не получится поторговаться или покочевряжиться, сдавая пушнину, как с заезжим «перекупом».

Обсуждая размер предполагаемого годового оборота, инвесторы наверняка планируют еще в этой жизни с прибылью вернуть вложенные

Аукционная торговля не любит шума и суеты. И только сосредоточенные лица участников говорят об огромном напряжении процесса.





деньги. Пока же обе конкурирующие аукционные компании объявили об одинаковом размере комиссионного вознаграждения — 5 % от суммы реализации промысловой пушнины. При поставке пушнины на аукцион поставщик может получить аванс в размере 50 % от ее стоимости в Санкт-Петербурге и 60 % в Иркутске. В том и другом случае «аванс» на деле является платным кредитованием под залог поставленной партии пушнины.

Причина третья: конкуренция аукционных домов за место под солнцем и ее последствия. Конкуренция на рынке, безусловно, подразумевает в первую очередь борьбу за покупателя. Следовательно, и выгоду от конкуренции аукционов получают отнюдь не «простые охотники» и даже не те самые злосчастные «перекупы», а зарубежные покупатели, которых каждый из аукционных домов будет «заманивать» к себе перспективой более низкой цены.

Сколь бы выгодными ни казались условия, которые организаторы гарантируют вступающим в конкурентную борьбу аукциона поставщикам, снижение цены на выходе, а значит, и объема доходов, неизбежно. Второй, третий



Пушнина проверена и пробиркована специалистами аукционного дома.

«Буря» — верный помощник промысловика в тайге. Без него как без рук.

и так далее «международный» пушной аукцион — это фактически игра на стороне зарубежного покупателя, то есть настоящая диверсия по отношению к охотнику. Он, как производитель исходного продукта, выступает на рынке в качестве продавца или как минимум на стороне продавца. Следовательно, охотник кровно заинтересован в том, чтобы цены на пушнину держались на максимальном уровне. И совсем не в его интересах дробить рынок с намерением обострить конкуренцию за покупателя. Кроме того, только максимально большое количество пушнины дает возможность формировать наиболее дорогие лоты, что позволит реализовать шкурки по более высокой цене (рисунок 1.)

Результат «размножения международных аукционов» очевиден: дальнейшее снижение цен на пушнину на мировом рынке и, как следствие, потеря доходности, а значит, и привлекательности пушного бизнеса именно на «нижних» базовых его этапах, то есть для охотников и предпринимателей-заготовителей. В связи с этим полезно вспомнить предпринятые в 1990-х годах попытки «самостийной» продажи российского соболя на зарубежных аукционах в Сиэтле и Копенгагене. Последствия этого мероприятия наглядно показаны на графике торгов в виде десятилетней ценовой ямы 1996–2006 гг. (рисунок 1).

Причина четвертая: непредсказуемость ценообразования. График на рисунке 2 наглядно иллюстрирует труднопрогнозируемый характер ценообразования на пушном аукционе. Так, максимальный за всю историю торгов уровень средней цены \$ 262,39 достигнут в январе 2013 года на 190-м пушном аукционе в Санкт-Петербурге, когда на продажу было выставлено и полностью продано рекордное количество соболя — 350 441 шкурка. Всего же на двух аукционах в январе и апреле 2013 года было продано 675 тысяч шкурок соболя.

С одной стороны, на графике (рисунок 2) прослеживается явная прямая зависимость цены продажи от объема коллекции, с другой — обратите внимание на «провал», случившийся в январе 2016 года, когда, несмотря на увеличение предложения, цена по сравнению с предыдущим сезоном упала более чем на 30 %.

Особенность пушного рынка состоит в том, что он лимитирован сразу с двух сторон. Объем предлагаемого сырья ограничен, а круг потенциальных покупателей конечной продукции постепенно сокращается. Сейчас в мире нет предпосылок ни к росту объема добычи промысловой пушнины, ни к увеличению покупательского спроса.

Пушнина в современном мире превратилась из вожака аристократической жизни в товар весьма ограниченного спроса, регулируемого исключительно капризами моды. Виной тому, как





ни странно, стал рост благосостояния в развитых странах: тепличные условия жизни в мегаполисах и комфортабельные автомобили. Согласитесь, сложно представить себе покупку собольиной шубки для защиты от холода во время длительного ожидания промороженного троллейбуса. Круг покупателей, считающих соболью шубу жизненно необходимым аксессуаром, не становится шире на протяжении уже нескольких десятилетий. Соответственно, ограничено и число брокеров на международных пушных аукционах и их клиентов — переработчиков пушнины.

В США и Канаде трапперы, исходя из своих интересов, могут свободно выбирать несколько вариантов продажи пушнины.

Аукционные продажи эффективны в условиях значительного доминирования спроса над предложением, как это происходит, например, на рынке произведений искусства, антиквариата, драгоценностей. Но не стоит забывать, что, азартно торгуясь за картины старых мастеров, уникальные бриллианты или мебель из спальни Наполеона, покупатель не без оснований полагает, что ценность его приобретения с каждым годом будет только увеличиваться. В случае же с пушшиной — предметом, увы, недолговечным, напрашивается аналогия не с Sotheby's или Christie's, а с цветочными аукционами в Нидерландах. Пускай счет срока жизни товара идет не на дни, как у роз и тюльпанов, а на месяцы и годы, принципиальной разницы нет. Согласитесь, что натуральный мех — это далеко не бриллианты, которые «вечны». Непроданный на торгах соболь неотвратимо теряет цену.

Пушнина готова к аукциону.

ОТКУДА НОГИ РАСТУТ?

Призывы к справедливому распределению доходов от пушного промысла и обещания «насегда избавить трудового охотника от гнета спекулянтов» с некоторыми вариациями снова и снова раздаются уже более 100 лет. Причем корни этого явления уходят глубоко в дореволюционный период. На деле обещание социальной справедливости с обидным постоянством каждый раз оказывается лишь чертовски заманчивым коммерческим ходом. На какое-то время мантра срабатывает. Но все неизменно становится на свои места, как только дело доходит до денежных расчетов.

Так, почти сто лет назад, 30 января 1919 года, Постановлением ВСНХ была утверждена пушная монополия, согласно которой «... вся пушнина... на территории РСФСР заготавливается исключительно государством». В ноябре того же года были установлены предельные закупочные цены на пушнину. «Этим актом прежде всего имели целью освободить рынок от спекулятивной игры и конкуренции и избавить охотника от извечной кабалы» (Константинов М. Пушной промысел и пушная торговля в Якутском крае. Иркутск, 1921). Чем же обернулась в итоге забота о «благое народном»? «Во времени введения твердых закупочных цен в районе Ленско-Якутского края «действительные цены скупки... стояли раз в пять-шесть раз выше твердых... Сдавать при таких условиях пушнину государству по твердым ценам не представляло для охотника ни малейшего интереса. Охотник старался придерживаться пушнину, сокращал ее добычу, или искал спекулянта» (Константинов М. Пушной промысел и пушная торговля в Якутском крае. Иркутск, 1921).



Новое поколение гуманных капканов. Пока сам не установишь, не поймешь, пойдет ли в него зверь.



ФОТО: СЕРГЕЙ МИНЬКОВ

Совсем не лишний призыв, учитывая скорость вырубки тайги.

После распада на рубеже 80–90-х годов советской государственно-кооперативной системы заготовок нам потребовалось 15 лет, чтобы добыча соболя вновь вышла на достойный уровень. Более того, практически исчезло такое явление, как черный рынок пушнины. К сожалению, конъюнктура рынка сложилась таким образом, что из нескольких десятков видов промысловой пушнины, некогда добывавшихся в СССР, востребованным остался один только соболь. Перестали пользоваться спросом такие традиционные массовые виды пушнины, как белка, ондатра, белый песец, бобр. Цены на их шкурки уже не покрывают затрат на добычу и организацию заготовок. Но аукционные продажи соболя тем не менее к 2013 году вышли на рекордный уровень как по количеству продаваемой пушнины, так и по ценам.

Наведение порядка в использовании ресурсов соболя безусловно необходимо. Но логично было бы начать не с передела экспортных продаж, а с рациональной организации промысла и закупок охотничьей пушнины, пущенных на самотек четверть века назад. Показателем внимания государства к этой проблеме явилось поручение Президента Российской Федерации № Пр-1554 от 3 июля 2014 года Правительству Российской Федерации совместно с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, где есть такой пункт: «... в срок до 1 октября 2014 г. рассмотреть вопрос о возможности создания в ряде субъектов Российской

Федерации торговых площадок для реализации продукции соболиного промысла...».

Но «рассмотреть вопрос о возможности создания» и «создать» — далеко не одно и то же. Да и «торговые площадки в ряде субъектов Российской Федерации» вовсе не обязаны быть международными пушными аукционами. Не исключено, что в поручении президента имелась в виду именно сеть локальных аукционов, подобная той, что успешно функционирует сейчас в Канаде и США. Но, как это часто бывает, вполне рациональная идея, пройдя горнила чиновничьих инстанций, трансформировалась в стимулирование соперничества частных экспортных контор, что приведет не к воссозданию разумной системы заготовок, а к конкурентной борьбе за доллар, жертвой которой окажется рядовой охотник-промысловик.

В США и Канаде трапперы, исходя из своих интересов, могут свободно выбирать несколько вариантов продажи пушнины. Можно сдать шкурки пушных зверей (или даже целые тушки в шкуре) ближайшему местному скупщику, который зачастую одновременно содержит небольшую торговую точку по продаже охотничьего снаряжения. Скупщик формирует партию пушнины, которую затем выставляет на продажу на одном из «больших» аукционов: ФНА в Канаде (два аукциона в год) и NAFA в Канаде и США (торги три раза в год). Так же (в виде тушек в шкуре) закупают и сырье у трапперов таксидермические мастерские.

Шкурки можно продать на локальном пушном аукционе, который несколько раз в сезон





1 346 480
особей —
 численность
 соболей
 на территории
 России в 2015 г.

по заранее объявленному графику проводит трапперская ассоциация штата или провинции. В качестве покупателей на таких аукционах выступают как местные скупщики, так и профессиональные брокеры, занимающиеся поставками пушнины на международные аукционы или комплекующие партии сырья по заказам перерабатывающих компаний.

Траппер может отправить свою добычу непосредственно на международный аукцион на равных для всех поставщиков условиях. Шкурки можно выслать напрямую на склад аукционной компании, или же можно воспользоваться услугами регионального агента, который маркирует шкуры, полученные от трапперов и формирует партию для отгрузки на аукцион. В роли агента аукционной компании зачастую выступают те же местные скупщики пушнины.

ВЫГОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Во всех ли случаях охотнику выгодно избавиться от «услуг» перекупщика? Нужно понимать, что в случае прямой поставки на аукцион, пусть даже и под весьма умеренный фиксированный процент комиссионных, охотник тоже не получает всю сумму от продажи шкурок. Аукционисты, соблазняющие наивного траппе-

Результат «размножения международных аукционов» очевиден: дальнейшее снижение цен на пушнину на мировом рынке.

ра 95% от цены продажи, скромно умалчивают, что, отправляя шкурки на аукцион, он дополнительно к собственным проблемам принимает на себя все функции, издержки и риски заготовителя («перекупа», «барыги») — транспортные, административные, ветеринарные, финансовые. Причем вынужден нести их в самом невыгодном, персональном варианте, тогда как накладные расходы «перекупа» распределяются на более или менее крупную партию пушнины. Какой будет конечная цена этой пушнины, не знают наверняка ни аукционисты, ни брокеры, но шкурки нужно заблаговременно доставить на склад аукциона, а расчет можно получить только «послезавтра», то есть спустя некоторое время по окончании торгов. Тогда как, продавая пушнину заезжему или местному скупщику, ты получаешь деньги сразу «на бочку», причем сидя у себя дома. Можно и поторговаться не без выгоды. Заготовитель ведь понимает, что он не один такой на свете, да и возвращаться из дальней поездки с пустым мешком ему не резон. Не сговоришься с этим «купцом» — приедет другой.

С какой стороны ни взгляни, оказывается, охотнику более выгодна конкуренция именно среди скупщиков, а вовсе не продавцов пушнины, в роли одного из которых он фактически и выступает.

ЧТО ЖЕ БУДЕТ ДАЛЬШЕ?

Сегодня существует реальный риск того, что разделение рынка приведет к снижению цен на шкурки соболя и сильно ударит по рентабельности, и без того балансирующей на лезвии ножа промысловой охоты. Единственно разумным решением было бы дословное выполнение поручения президента и создание сети торговых площадок действительно «на местах». Но, видимо, деньги уже «попилены» и стройка очередного «дворца» начата.

В перспективе либо финансово более слабый аукционный дом разорится и уйдет со сцены, либо, что менее вероятно, свежеспеченные «конкуренты» сговорятся между собой и попытаются компенсировать понесенные убытки, причем в первую очередь за счет поставщиков пушнины. На покупателя ведь давить сложнее, он, как известно, всегда прав, поскольку голосует рублем или долларом, который может и попридержать. Валюта от хранения не портится и на что-то еще может сгодиться в отличие от нашей нежной и недолговечной «мягкой рухляди».

Возможен и третий вариант развития событий. Недостаточно просчитанная торговая политика конкурентов через один-два сезона приведет их к обоюдному краху. В этом случае, поскольку свято место пусто не бывает, рынок российской пушнины через несколько лет достанется третьим лицам, более дальновидным и обладающим достаточными финансовыми резервами, чтобы организовать собственную дееспособную систему заготовок. ◆

