

FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 4 (61) 2020

**Строительство
судов в России:
трудно, долго,
дорого.
Но возможно**

**Итоги года
через призму
Fishnews Online**

**Алексей БУГЛАК:
Коронавирус
скорректировал
планы рыбаков**



**Андрей ЗАБУГА:
ЗАЧЕМ РЫБЕ КРАСОТА**

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



**НАДЕЖНОСТЬ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

**ПРОМЫШЛЕННОЕ
ХОЛОДИЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

☎ **8(812)449-90-40, 8(812)449-90-41**
головной офис: 190000, Санкт-Петербург,
ул. Галерная, 20, офис 306
завод: 238460, Калининградская обл.,
пос. Совхозное, ул. Мастерская, 4

**РЫБА/МЯСО/ПТИЦА
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
В РОССИИ**

СОДЕРЖАНИЕ

16+

- 2 Андрей ЗАБУГА: ЗАЧЕМ РЫБЕ КРАСОТА**
Интервью с генеральным директором торговой компании «Нерей»
- 9 КОГДА РЫБА БОЛЬШЕ ЧЕМ ТОВАР,**
или Что нужно знать о рыбной торговле, чтобы не разочаровать потребителя – опыт профессионалов
- 18 Сергей НЕСВЕТОВ: СТРОИТЕЛЬСТВО СУДОВ В РОССИИ: ТРУДНО, ДОЛГО, ДОРОГО. НО ВОЗМОЖНО**
Опыт работы Архангельского тралового флота над головным траулером-процессором из серии судов под инвестквоты
- 24 «БААДЕР» НАДЕЖЕН И В УСЛОВИЯХ КОРОНАВИРУСНОГО ФОРС-МАЖОРА**
Пандемия обострила актуальность вопроса сервисной поддержки – BAADER пришлось держать серьезный удар
- 26 ИТОГИ ГОДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ FISHNEWS ONLINE**
Новая площадка для общения рыбаков: в свободном формате о самом главном
- 30 В ПОИСКАХ БАЛАНСА**
Как предприятиям адаптироваться к изменениям ресурсной базы – рекомендации инженеров «Технологического оборудования»
- 34 Дмитрий ШМИДТ: ЗАДАЧА-МАКСИМУМ – ВЕРНУТЬ РЫБУ В ПРОМЫСЕЛ**
Интервью с начальником Северо-Западного филиала Главрыбвода
- 40 Алексей СЁМКИН: «АЛЬФА ЛАВАЛЬ» ВСЕГДА ГОТОВ ПРОТЯНУТЬ РУКУ ПОМОЩИ**
Почему выходят из строя современные и надежные системы и как этого избежать?
- 43 Алексей БУГЛАК: КОРОНАВИРУС СКОРРЕКТИРОВАЛ ПЛАНЫ РЫБАКОВ**
Интервью с президентом Ассоциации добытчиков минтая
- 48 В ПАНДЕМИЮ ГОТОВЫ ПРИЙТИ НА ПОМОЩЬ РЫБАКАМ**
В компании KORU Pharmaceuticals рассказали, как обеспечить безопасность моряков и продолжать работу на внешних рынках
- 50 С ТРАЛОМ НА ТЫ**
Компания «Фишеринг Сервис» модернизировала единственный в России гидрлоток для испытания орудий лова
- 53 ЗАТЕЙЛИВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПСЕВДОЭКОЛОГОВ В ПРИМОРЬЕ**
Решение 46-летней давности вновь тормозит работу предприятий марикультуры и прибрежного рыболовства
- 56 ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ РЫБАКИ НАПРЯМУЮ ВЫХОДЯТ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ**
Рыбный магазин группы компаний «Антей» в аэропорту Владивостока стал визитной карточкой целого региона
- 61 ГОД НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ SEAFOOD EXPO RUSSIA**
Что ждет посетителей главной российской выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге в 2021?

РЕДАКЦИЯ**ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА**

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР Эдуард Владимирович КЛИМОВ, edd67@mail.ru, skype – eduardklimov

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА Елена ФИЛАТОВА, prim_elena@mail.ru, skype – prim_elena, тел. (423) 226-84-44, факс (423) 222-65-92

ДЕПАРТАМЕНТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ Елена ШУЛЮПИНА, elena@fishnews.ru **СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU** Маргарита КРЮЧКОВА, margarita_kr@bk.ru, skype – margarita_kr28, Алексей СЕРЕДА, aleksey@fishnews.ru, skype – alexey-fishnews, Анна ЛИМ, anna@fishnews.ru, skype – anyutalim **КОРРЕКТОР** Ольга МАЛЬЦЕВА

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ Александр ХАРДИН **ФОТОГРАФИИ** Александр ТРОФИМЧУК, Данил СИДИГИН, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Андрей ДЕМЕНТЬЕВ, Наталья СЫЧЁВА, Пресс-служба АТФ, ООО «Баадер-Восток-Сервис», Fishnews.ru

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: ООО «МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС» Яна ЯШИНА, yashina@fishnews.ru, тел. 8-914-703-68-60

Материалы, отмеченные знаком , публикуются на правах рекламы.

ПРОЕКТ «ОТКРЫТАЯ ОТРАСЛЬ» Наталья СЫЧЁВА, тел. 8-924-233-31-36, e-mail: sycheva@fish-open.ru, skype – nata_sycheva

РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПОДПИСКА Антонина ЛОПАТНИКОВА, тел. 8-914-707-05-28, e-mail: antonina@fishnews.ru

Журнал «Fishnews – Новости рыболовства» № 4 (61) 2020. Издается с 2006 года, www.fishnews.ru. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 г., выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. **РЕДАКЦИЯ** 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Тел. (423) 226-84-44. **УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ** ООО Медиахолдинг «Фишньюс» 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А. Журнал распространяется по редакционной подписке. Подписка оформляется только через редакцию. Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции. Редакция не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Fishnews – Новости рыболовства», допускается только с письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Все товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Свободная цена. Дата выхода в свет: 05.12.2020 г., Тираж 1500 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс», г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «+16».



Наталья СЫЧЁВА

Андрей ЗАБУГА: ЗАЧЕМ РЫБЕ КРАСОТА

Вне зависимости от ситуации на политической арене и в мировой экономике вопрос продовольственной безопасности общества всегда будет оставаться базовым. Своей работой в нынешнем году это доказывают и предприятия рыбной отрасли, и те, кто профессионально представляет интересы самих потребителей на рыбном рынке.



Андрей ЗАБУГА, генеральный директор ТК «Нерей»

Первое знакомство с торговой компанией «Нерей», которая в этом году отметила 20 лет работы, и ее коллективом происходит прямо с порога офиса. Прозрачные стены и двери холла, переговорного зала, рабочей зоны создают ощущение открытости и погружают в атмосферу рабочего процесса – четко организованного, стремительного и творческого. Уже более предметно о том, какая идея все эти годы движет коллективом компании, а также о том, относится ли рыбная торговля к наукам, как помогает рыбаку мышление покупателя и зачем рыбе красота, мы поговорили с генеральным директором ТК «Нерей» Андреем ЗАБУГОЙ.

– Андрей Леонидович, позвольте сразу раскрыть немного внутренней информации о вашей компании? Только что завершилось рабочее совещание, и на столе перед вами осталась лежать довольно пухлая папка – это должностные инструкции для сотрудников «Нерей». Ваша сфера деятельности требует таких объемных правил и знаний?

Я не боюсь рассказывать о компании «Нерей». Нас невозможно подделать или скопировать, так как у нас есть то, что нельзя купить, пощупать или замерить – это коллектив с годами формировавшейся внутренней атмосферой, своими традициями, правилами, манерами и уникальной культурой. «Нерей» – это такое сообщество людей, в котором важно, чтобы каждый чувствовал себя комфортно.

– Как раз вчера допоздна сидели над этими документами – пересматривали, помечали важное, прорабатывали. Готовим сейчас наших сотрудников из отдела продаж к внутренней аттестации, иными словами, к экзамену на знания по всему набору внутренних положений. Аналогичную аттестацию проходят у нас и ребята из отделов логистики, транспорта, качества, аналитики... Конечно, это не школьный экзамен, мы не так к этому относимся. Эти внутренние положения – полностью

наш опыт, который формировался в компании 20 лет: наши знания, навыки, стандарты. Такого больше не откуда взять. Как не откуда взять и готовых специалистов.

Мы уверены, что человек должен точно знать, чем занимается он сам и его коллеги. Мы понимаем, как важно все время поддерживать свой уровень, учиться новому, расширять свои знания, осознавать, что от тебя ждут в компании. Причем это важно как для опытного «старичка», так и нового сотрудника.

– Сколько времени нужно новому человеку, чтобы все это перенять?

– По-разному: от полугода до года-двух. Два года мы человека учим, возвращаем, готовим, вкладываем в него все эти знания, ожидая, что потом он улучшит результаты своей команды. К тому же от такой глубины погружения в работу человек и сам получает удовлетворение.

На самом деле, о своих сотрудниках я могу говорить, наверное, бесконечно – я им очень благодарен.

– Это же действительно фундамент компании.

– Да, так и есть, и это не просто бравада, красивые слова – в этом наш основной капитал. Потому что, допустим, историю рыбопромышленной компании можно проследить через наращивание флота, береговых мощностей, расширение районов и объектов промысла. А мы с самого начала стоим именно на командном духе, увлеченных людях. Если так подумать, все эти 20 лет мы подбираем людей – очень тщательно, т.к. именно они дают развитие компании, ее направлениям. Мы смотрим не на то, каким человек к нам приходит сегодня, а оцениваем его потенциал – каким он способен стать. Я по-настоящему горжусь нашей командой, т.к. все люди у нас самородки – уникальные, сильные, талантливые.

Поэтому я не боюсь рассказывать о компании «Нерей». Нас невозможно подделать или скопировать, так как у нас есть то, что нельзя купить, пощупать или замерить – это коллектив с годами сформировавшейся внутренней атмосферой, своими традициями, правилами, манерами и уникальной культурой. «Нерей» – это такое сообщество людей, в котором важно, чтобы каждый чувствовал себя комфортно.

– А сколько сотрудников в компании?

– Сегодня уже около 70 человек – это если брать по всем направлениям, отделах. А начинали когда-то троем.

– Хорошее количество для нового дела – в принятии решений всегда важно третье мнение. Но, как я понимаю, глубина идеи раскрывалась уже в процессе работы?

– Конечно, изначально никто не думал о покорении рынка. У нас на сайте описана краткая история появления «Нерея» – так все и было: подрядились помочь друзьям с закупкой рыбы на Дальнем Востоке. Одному, второму, третьему. Бежали, проверяли для них качество, размерный ряд рыбы, наличие документов, организовывали доставку. Просто старались делать свою работу так, чтобы потом было не стыдно.

– То есть изначально вы помогали покупателю найти подходящую продукцию, а не искали покупателя на рыбу?

– Да, и в этом мы остаемся верны себе сегодня. Но я бы сказал, что торговля – это лишь часть нашей работы, притом не основ-

лизов рынка, консультированием клиента и т.д.

– Получается, вы не просто торговая компания, а, скорее, мульти-сервисная площадка по продвижению дальневосточной рыбы? Серьезная миссия.

– Но так серьезно о своей задаче мы начали задумываться недавно, всего пять-семь лет назад, когда стали взрослеть и ощущать на себе ответственность еще и за рынок, и отрасль, с которой мы работаем. Сегодня круг клиентов разросся уже до нескольких сотен компаний в России и за рубежом. Причем большинство из них – около 75% – это компании, которые занимаются переработкой рыбопродукции (от фасовки до производства кулинарных полуфабрикатов), остальные



Торговля – это лишь часть нашей работы, притом не основная. Процентом 70 деятельности компании приходится на оказание сервисных услуг – две трети сотрудников «Нерея» занимаются логистикой, отправками, проверками качества, изучением и анализом рынка, консультированием клиента и т.д.

Процентом 70 деятельности компании приходится на оказание сервисных услуг – две трети сотрудников «Нерея» занимаются логистикой, отправками, проверками качества, изучением и ана-

25% – это торговые сети и компании, занимающиеся доставкой внутри своего региона, HoReCa.

В силу масштабов нашей деятельности мы оказываем некоторое влияние на объемы продаж на рыб-

ном рынке, заслужили определенный авторитет среди потребителей и поставщиков. И, да, нас стали заботить вопросы, почему в западных регионах так мало знают о дальневосточной рыбе и предпочитают вкус аквакультурной семги и форели. Почему потребитель не задумывается, чем кормят пангасиуса и тилапию на фермах, и не ценит пользу дикого холодноводного палтуса. По моим субъективным ощущениям, в конце 1990-х мы отправляли в Сибирь и центральные регионы страны гораздо больше камбалы, терпуга и минтая, чем сейчас.

– Наверно, определенную роль сыграли и изменения вкусовых предпочтений потребителей?

– Вообще не только в рыбе, но практически во всех сегментах рынка (в промышленном производстве, наверно, даже больше, чем в пищевом) наблюдается перенасыщение. Прилавки буквально ломятся от обилия товаров, и за каждую нишу приходится бороться. Поэтому продвижением заниматься необходимо. Потребителям важно доступно и профессионально рассказывать о неоспоримых преимуществах дальневосточной рыбы.

Другой вопрос, что, к примеру, наша сельдь более нежная и жирная, чем норвежская, а поэтому требует иного подхода в транспортировке и производстве. Ее нужно ловить, морозить, упаковывать, перевозить с особым вниманием и безусловным соблюдением температурного режима. И тогда потребитель получит ее в самом лучшем виде.

– А вы помните вашу первую сделку по рыбе? Много было проблем в плане оформления, логистики?

– Все приходилось изучать на ходу: как грузить, как вообще определять по внешнему виду, что это за рыба и какого она качества. Да и вспомните Россию 20-25 лет назад – только начало восстанавливаться то, что было подчистую развалено в 90-х, и, конечно, качество еще никого особо не заботило. Все нормы были забыты, зачастую даже размерный ряд не выдерживался, потому что просто никто это не контролировал.

– Но запрос на все это от покупателя был уже тогда?



Выставки дают большие возможности для укрепления работы со старыми партнерами, которые за долгое время превратились уже в настоящих друзей, а также позволяют приобрести новые знакомства, новых клиентов и поставщиков



– Конечно, все же хотели получить за свои деньги качество лучше, но по факту получали то, что пришло. Если вообще пришло – с Дальним Востоком бывали и такие истории. И, с учетом актуальности, в этом была одна из наших основных задач: нам самим приходилось взвешивать, измерять, сортировать. Все – вплоть до таких мелочей – познавалось на личном опыте.

Сейчас, конечно, подобных отклонений стало несравнимо меньше, потому что и поставщики понимают ответственность: если что-то пойдет не так, они понесут не только репутационные, но и финансовые потери.

– Получается, бюрократия все-таки помогла упорядочить процесс?

– А по-другому это сделать не получилось бы. Конечно, чтобы поставщики отвечали за то, что они добывают и производят, должен быть обеспечен определенный контроль. Да, мы все жалуемся на систему, на постоянные нововведения контролирующих органов, но на деле намного меньше стало вопросов к качеству и легальности рыбы. Я вижу результат.

– Но все-таки у вас действует своя лаборатория: то качество, которое подтверждают госслужбы, требует перепроверки?



Вручение символического ключа от представителей компании MAN

– Мы пропускаем через свою лабораторию абсолютно всю рыбопродукцию, которую отправляем клиентам. Это наше обязательное правило. С таким объемом существующие во Владивостоке лаборатории просто не справились бы.

Кроме того, наши требования к качеству, как и к внешнему виду продукции, гораздо выше принятых стандартов. Да и клиенты, особенно иностранные, очень любят проводить совместные экспертизы – для них это важное условие, без которого не может состояться покупка. Кстати, это лаборатория «Нерей» первой начала для российских партнеров делать красивые фотографии рыбопродукции с палитрой и шкалой, чтобы клиент имел полное представление о характеристиках рыбы, которую он

Мы сейчас получили первую партию из пятнадцати абсолютно новых машин с современными холодильными установками, оснащенными датчиками. Они позволят нам в режиме онлайн отслеживать температуру внутри рефрижератора на всем пути. Так что будем устанавливать для себя новый стандарт – минус 22.

приобрел. Следующим шагом планируем сделать онлайн-инспекции совместно с технологами наших клиентов. Первые эксперименты мы уже начали проводить.

Дело в том, что на каждом производстве есть свои нюансы оценки качества сырья, на основе которых

выносится решение, подходит ли им эта рыба для переработки. Сегодня, в век IT-технологий, можно все это делать онлайн, с участием самих технологов. Это экономия времени и средств для наших партнеров. А для нас – прежде всего вопрос ответственности и репутации.

Мы не продаем кота в мешке. Поэтому тщательно проверяем каждую рыбу, пропускаем через весы, линейку, смотрим органолептические показатели: плотность мяса, цвет, запах. И все это снимаем на видео, делаем фото, заносим каждый показатель в специальные протоколы, из которых формируем отчет и отправляем клиенту.

– Насколько такое глубокое исследование удорожает ваши услуги для клиента? Ведь среди них есть и крупные переработчики, и совсем маленькие фирмы, работающие на узкий локальный рынок.

– Мы не можем себе позволить закладывать подобные услуги в себестоимость товара – дескать, раз мы его проверили, он будет продаваться дороже. Цена определяется конъюнктурой рынка, с ней мы и работаем.

Конечно, все наши клиенты – профессионалы, и это нормально – искать для себя более выгодные цены и условия. Но при более-менее равных условиях именно сервис и гарантии, которые мы даем нашим партнерам, помогают им сделать выбор. Более того, постоянные клиенты настолько доверяют нам, что просто сообщают своему персональному менеджеру, какая рыба и в какие сроки им нужна, – и все, остальное уже наше дело.

– Но качество, которое вы показываете клиенту, важно еще и сохранить при транспортировке, а с Дальнего Востока путь не близкий. Обеспечивать температурный режим в пути вы взялись самостоятельно – приобрели собственный автопарк.

– Как говорят, если хочешь сделать что-то хорошо, делай это сам. Тем более это облегчает работу со сборными, ассортиментными, грузами. Отправлять по отдельности заказы на 5-10-20 тонн для разных клиентов было бы очень дорого.

К тому же эта техника полностью отвечает нашим высоким стандартам. Мы сейчас получили первую партию из пятнадцати абсолютно новых машин с современными холодильными установками, оснащенными датчиками. Они позволяют нам в режиме онлайн отслеживать температуру внутри рефрижератора на всем пути. Так что будем устанавливать для себя новый стандарт – минус 22.

– Но развивать перевозки как отдельное самостоятельное направление вы не планируете?

– Мы остаемся в рамках своего основного бизнеса: по-прежнему первостепенная задача для нас – обеспечение рыбой клиентов. Просто таким образом мы повышаем уровень сервиса для заказчиков.

– Мы не затронули еще одно направление в структуре компании «Нерей» – это ваш аналитический отдел, который как раз и следит за полной картиной происходящего на рынке и в отрасли. Удастся сейчас давать какие-то ориентиры для ваших клиентов?

– Мы никогда не делали прогнозов – мы всегда четко докладываем по текущей ситуации, это продолжаем делать и сейчас. В принципе каждый, кто глубоко погружен в отрасль, знает, где взять свежие данные по актуальному для себя вопросу. Но поток информации все равно очень большой, а обработка всего массива, понимание тенден-

повысить конкуренцию, облегчить взаимодействие игрокам рынка. Если представить, что завтра всю рыбу направят на биржу и аукционы, как вы будете с этим работать?

– Я даже не знаю, как прокомментировать... На самом деле у нас был опыт участия в подобном эксперименте. Но давайте называть вещи своими именами: мы не просто торгуем рыбой, мы оказываем услуги. Рыба, с одной стороны, биржевой товар, но с другой... На этом рынке столько нюансов! Это вам не слиток золота или баррель нефти купить. Взять даже наши протоколы по исследованию лосося для клиентов: предприятия работают в одном районе, но на разных участках, а по факту добывают совершенно разную рыбу – по размерам, плотности мяса. Все это разная цена. На это может влиять масса факторов, бывает, что это даже не зависит от самого изготовителя. И всю эту информацию надо донести клиенту, ведь он вкладывает свои деньги, для него важно в первую очередь качество. Плюс есть риски по сро-

В чем смысл стратегии компании «Нерей»?

Мы стремимся работать с конечным потребителем и обеспечиваем полную логистику и контроль для всех тех, кому действительно важно качество дальневосточной рыбы, но самостоятельно решить все сопутствующие вопросы с ее выбором и доставкой в свой регион они не могут.

ций и следствий требуют отдельного внимания и времени. Для нас это неотъемлемая часть ежедневной работы. Мы имеем возможность отслеживать полную картину, сравнивать, делать свои выводы, принимать на основе анализа решения, строить стратегию. И, конечно, делимся этим со своими клиентами, чтобы им было легче ориентироваться и принимать самостоятельные решения.

– А как вы оцениваете перспективу биржевой торговли рыбопродукцией? Основная цель, которую заявляют сами власти, – легализовать потоки, убрать посредников,

кам доставки, температуре – их мы тоже берем на себя.

В то же время есть определенные виды рыбопродукции, которые изначально уходят на аукционы, – та же икра минтая. Поэтому нельзя сказать, что на 100% я категорически против биржевой торговли. Но все равно рыбный рынок ориентирован на конечного потребителя. Здесь люди вкладывают большие средства в совершенствование своего производства, технологий, создание положительного имиджа, и, конечно, им важно показать все это покупателю. Потребитель должен сразу понимать, чем обусловлена такая цена на продукцию, в



Андрей ЗАБУГА: Любовь к морю переросла в увлечение парусным спортом. Есть мечта собрать из сотрудников «Нерея» настоящую яхтенную команду. У них обязательно получится – я в своих людях уверен

чем разница в сравнении с другим, казалось бы, таким же лососем. Здесь в некоторой степени и мы помогаем изготовителям продвигать их имя на рынке, создавать и поддерживать авторитет.

– А обезличивание обнуляет все вложения, понятно...

– Речь, наверно, больше идет о попытке за счет биржи убрать лишних игроков, сократить цепочку перепродаж. Но на рынке этот отсев происходит естественным образом – конкурентная борьба. Да, какие-то крупные переработчики продолжают покупать напрямую у поставщиков, но рынок состоит из самых разных потребителей, и полностью оставлять их без торговых компаний – это значит ликвидировать рынок.

У поставщиков все равно будут свои задачи, у покупателей – свои. В этом я вижу нашу задачу – связать эти два мира и организовать между ними полноценное взаимодействие. В чем смысл стратегии компании «Нерея»? Мы стремимся работать с конечным потребителем и обеспечиваем полную логистику и контроль для всех тех, кому действительно важно качество дальневосточной рыбы,

но самостоятельно решить все сопутствующие вопросы с ее выбором и доставкой в свой регион они не могут.

Мы и с зарубежными клиентами стараемся работать так, чтобы первичная обработка рыбы происходила здесь, на российском Дальнем Востоке, а уже отсюда она вывозилась в виде полуфабрикатов или, как минимум, качественно очищенная и подготовленная к дальнейшей, более глубокой переработке.

– Чувствуется, что вы работаете с ответственностью и за свой регион. Вы родились здесь, у моря?

– Совсе нет, но любовь к этой стихии действительно с детства. Когда-то родители взяли с собой на Черное море, и оно меня сразу и по-настоящему покорило. Парусники клеил, грезил морскими странствиями, уже тогда видел себя моряком. После школы выбрал военно-морское образование, и военрук отправил меня учиться во Владивосток, в Тихоокеанское высшее военно-морское училище имени С.О. Макарова. Но карьеры военного тогда, в перестроечное время, так и не получилось. Однако и с морем все равно не расстался.

К тому же полюбил город, полюбил Дальний Восток.

– Действительно, когда общаешься с руководителями рыбопромышленных компаний, особенно на Камчатке, Сахалине, узнаешь много историй, когда на Дальний Восток человека закинула судьба либо во время армейской службы, либо учебы. И потом люди уже делали осознанный выбор связать свою жизнь с морем – видели здесь для себя перспективы, и не только коммерческие.

– Именно так и вышло. Мне тоже, наверно, повезло, что не было обременения наследством. По факту вся сознательная жизнь, взросление и рост оказались связаны с компанией «Нерея», которую создавали сами. Вместе с ней продолжаю набираться опыта сегодня, делать определенные шаги. С другой стороны, в жизни всегда чувствовалась решающая роль неслучайных людей. Тот же военрук в школе, который направил сюда, или командир роты, который разглядел в оболтусе-мальчишке потенциал и оставил учиться, дав шанс исправиться (в итоге отучился на золотую медаль, а ведь был период, когда вставал вопрос даже об исключении из комсомола). Всего-то нужно было – одно решение человека, чья-то поддержка, чтобы кто-то поверил в тебя.

– Такое испытание характером.

– Возможно. Но это тоже своего рода закалка, проверка, похожая на ту, которую дает море. Я навсегда запомнил, как курсантом вышел в первый раз на «Палладе»: сразу же попали в сильный шторм, пришлось наравне со взрослыми лезть на мачту, сражаться с ветром и парусами. Это был один из поворотных моментов в жизни, я тогда кое-что понял. Но любовь к морю не отбило, наоборот.

– Сегодня это переросло в увлечение парусным спортом?

– Да, очень красивый спорт, мне он безумно нравится. Это же и особый круг общения, друзья. К сожалению, времени пока не хватает, чтобы заниматься этим более профессионально. Но есть мечта сделать для своей компании спортивную яхту, собрать из сотрудников «Нерея» команду. В том, что уверенности, боевого духа и таланта им хватит, даже не сомневаюсь – я в своих людях уверен. FN



Наталья СЫЧЁВА

КОГДА РЫБА БОЛЬШЕ ЧЕМ ТОВАР

Любому дальневосточнику хорошо знаком аромат свежих огурчиков морозным зимним вечером, по которому сразу можно понять – корюшка пошла. В сезон ее можно встретить, кажется, повсюду на улицах приморских городов: внавалку на рыбных рядах, всю в крошке соленого льда, или аккуратным веером выложенную на заиндевших коробах румяных рыбаков. А летом с таким же нетерпением приморцы спешат попробовать первую горбушу, «спелую» кету, сочную нерку или кижуча, придирчиво выбирая регион и даже конкретное место, где был пойман лосось. А какой дальневосточную рыбу знают в других российских городах?

И главное, есть ли возможность не разочаровать потребителей в Иркутске, Новосибирске или Москве, к которым рыбная продукция будет добираться с Дальнего Востока не один день?

За ответом мы обратились к тем, кто непосредственно сцепляет звенья логистической цепочки от рыбопромышленника до потребителя дальневосточной рыбы.

ПРИНЦИПЫ ТОРГОВЛИ XXI ВЕКА

Лет десять назад ФАС России по поручению первого вице-преьера Виктора ЗУБКОВА взялась проанализировать процесс формирования цен на рыбопродукцию. В итоге антимонопольное ведомство забуксовало на «этапе многочисленных посредников», где-то между производителями и розницей, назвав все это серой зоной, в которой происходит «таинственная миграция рыбы». Какую именно работу выполняют посредники, представители антимонопольного ведомства разглядеть тогда так и не смогли.

Наше расследование оказалось более продуктивным. Как выяснилось, в России за эти годы успел сформироваться уникальный опыт по выстраиванию логистики для доставки рыбы в любую точку страны и за ее пределы. Притом логистики прозрачной и гибкой. А уникален этот опыт потому, что создавался он без использования каких-либо готовых моделей – все с опорой лишь на российские реалии и человеческий опыт.

Настоящий обучающий курс по рыбной торговле XXI века нам организовали сотрудники компании «Нерей». За 20 лет она успела заработать имидж самой придиричивой к качеству – это подтверждают даже грузчики в порту, – а само имя стало узнаваемым брендом.

Хотя стоит сразу уточнить: классической торговлей ту работу, которой занимаются в этой компании, назвать сложно. Каким бы очевидным на первый взгляд ни казался процесс покупки рыбы, даже для самих участников торговой сделки это товар с особым характером и подход к нему соответствующий.

Продукцию нужно не просто встретить в порту, сверить документы и переадресовать клиенту. Важно убедиться в том, что это именно та рыба и в том качестве,



Ежедневная аналитика ситуации на рынке и в отрасли – неотъемлемое условие работы современной торговой компании

которое ожидают увидеть на другом конце страны. Что в пути она не превратится в «сорбет» и не потеряется на просторах необъятной. И вообще должна быть заинтересованность у участников сделки в том, чтобы покупатель с самого начала не ошибся с выбором продавца и товара, – это не только вопрос доверия или безопасности, но и залог укрепления связей между отраслью и рынком. Важность этого сегодня диктует не идеология, а реальная ситуация в экономике.

Поэтому принцип № 1, которому рекомендует следовать торговая компания «Нерей», – действовать в интересах клиента. Иными словами, предложить или найти то, что человеку действительно нужно, а не продать любой ценой то, что есть.

Из этого вытекают принципы № 2, 3 и 4, которые можно сформулировать просто: качество, красота и сроки. Кстати, в команде «Нерей» так и говорят: «мы «повернуты» на этих принципах». Но, выходит, не зря: такой подход помог выстроить структуру рыбной логистики, которая надежно работает и развивается.

И, наконец, принцип № 5, который, судя по всему, и придает стимул следовать всему вышеперечисленному, – это ответственность и гарантии, которые торговая компания дает своему партнеру.

Но обо всем по порядку.

КТО ПОМОЖЕТ С ВЫБОРОМ?

На первой линии в работе с клиентом – менеджеры торгового отдела «Нерей». Персональный консультант, который закрепляется за каждым заказчиком, обратившимся в торговую компанию, на связи 24 часа 7 дней в неделю. Он готов ответить на вопросы, дать рекомендации, помочь с выбором и, конечно, всегда поинтересуется, как у вас дела.

Человеку важно чувствовать индивидуальный подход, понимать, что он сделал правильный выбор, и при этом держать ситуацию под контролем. Поэтому специалисты торгового отдела «Нерей», работающие в формате «одного окна», аккумулируют все оперативные данные не только по конкретному заказу, но и в целом по ситуации на рынке, в отрасли, а также в экономике и политике, чтобы в нужный момент предоставить клиенту необходимую информацию.

Как этого достичь? Во-первых, быстро рассчитать наиболее выгодный по стоимости и срокам вариант для заказчика помогает специальная компьютерная программа. Загрузив в нее критерии запроса от клиента, менеджер моментально получает информацию о себестоимости с учетом ассортимента и логистики доставки продукции до конкретного адресата. Тем более что варианты бывают разные. Это может быть погрузка с борта транспортного судна или с одного



НЕРЕЙ

20 ЛЕТ УСПЕХА

**Аркадий УТКИН,
коммерческий директор
ООО «Союзконтракт-Сибирь»:**

– Компания ООО «Союзконтракт-Сибирь» занимается оптовой реализацией рыбной продукции с 1998 года. Работаем с клиентами всех сегментов в Омской области и осуществляем отгрузки по международным контрактам в Казахстан и Киргизию. Одним из основных наших поставщиков рыбы с Дальнего Востока является компания «Нерей». Почему именно они? Потому что мы выстраиваем свою работу не на условиях разовых сделок, а на основе системных долгосрочных отношений с поставщиками и клиентами. Считаю, что взаимовыгодная системность в работе с клиентами – также один из основных принципов для компании «Нерей».

«Нерей» всегда способен закрыть нашу потребность в основных валовых позициях дальневосточного ассортимента: лососевые виды, минтай, камбала, сельдь – и во множестве других объектов, которые добывают рыбаки этого региона.

Наряду с необходимым ассортиментом и конкурентной ценой, наши партнеры среди первых добавили в свою корпоративную культуру один из ключевых критериев – это стандарт качества работы с клиентом как в продукте, так и в услуге. Сейчас «Нерей» – это уже своего рода бренд, определенный фирменный стиль работы, со своей индивидуальностью и системой гарантий.

Хочется пожелать им динамичной работы, с таким же огоньком, как и сейчас. Сохранения и продвижения высоких стандартов, достижения намеченных целей. И, конечно, дальнейшего успешного развития бизнеса!

из складов в Приморье (либо в других регионах). Учитываются локация соответствующего порта и расходы на его услуги, которые, к слову, по Дальнему Востоку весьма высоки, но разница среди нескольких вариантов все же заметна. Программа поможет сформировать оптимальный заказ, подставляя, как конструктор, разные исходные данные, и покупатель заранее получит точное представление о дополнительных расходах.

Во-вторых, вся информация, которую озвучивает приятный голос менеджера торгового отдела «Нерей», – это итог большой работы десятков специалистов других отделов компании, отвечающих за логистику, транспорт, сопровождение, качество и, конечно, сбор и анализ оперативных данных.

Аналитический отдел здесь по праву называют одним из серьезных конкурентных преимуществ. И, общаясь с представителями этого подразделения, охотно веришь в уникальность работы этих людей.

«Каждое утро начинается с того, что мы должны сделать срез цен на сегодняшний день: какая цена на какую позицию, какой вид разделки и т.д. Полученные данные перепроверяем. Помимо анализа рынка мы делаем аналитику по промысловой обстановке: кто и что ловит, в каких объемах и какая рыба, куда идут транспорта и прочее. Мы должны обладать самой оперативной и достоверной информацией», – обрисовала суть своей ежедневной работы менеджер по закупкам компании «Нерей» Валерия ОЗЕМБЛОВСКАЯ.

При этом аналитики подчеркивают: рыба – это биржевая позиция, цена на которую может меняться несколько раз в течение дня. А значит, как и в случае с котировками, важно самому держать руку на пульсе, не дожидаясь официальных сводок «о средней температуре по больнице». Основные источники данных – сами рыбаки и клиенты, а еще многочисленные объявления о добыче и купле-продаже рыбопродукции на специализированных сайтах.

«На официальную статистику от госструктур мы можем ориентироваться в части среза по году, но более того. Она не отражает реальной картины, которая на рыбном рынке меняется каждую минуту, – ценовое поведение здесь зависит буквально от всего. Например, может складываться хорошая промысловая обстановка, погода благоприятная,

прогнозы тоже, но тут стремительно начинает разгораться пандемия, закрываются границы, паника, рыбу разворачивают на Россию, проблемы с выгрузкой – цена падает. Вскоре вновь появляются лазейки с экспортом, потоки возвращают на прежние направления – цена начинает расти. Изменился курс валюты – новые скачки цен. И это только с начала текущего года, а в предыдущие – были и санкции США, и крупные заказы в Китае на рыбопродукцию для третьих стран, и большие уловы лосося на Аляске... Напоминает американские горки. Так что, если кто-то скажет, что работа в рыбе скучна, – это значит, человек просто не на своем месте. За полтора года работы в «Нерее» я в этом убедилась: каждый день что-то новое, рабочий ритм зашкаливает, драйв испытываешь постоянно», – поделилась Валерия личным опытом охоты за рыбными котировками.

Ежедневный анализ позволяет составлять полную картину по отрасли не только в разрезе добычи, но и с точки зрения сбыта. Благодаря этому эксперты отслеживают и более долгосрочные тенденции. К примеру, продолжает нарастать интерес российских потребителей к продукции штучной заморозки, филе, стейкам. Рыбаки в свою очередь откликаются на запросы рынка и перестраивают свои перерабатывающие мощности.

Что касается экспортного направления, которым также занимаются в компании «Нерей», то, к примеру, по рынку Китая отмечается растущий спрос на переработанную рыбу – филе, фарш. Еще 7–10 лет назад такое было сложно представить, в КНР поставлялось только сырье. Распробовала Поднебесная и новые для себя объекты – командорского кальмара и навагу.

Определенные прогнозы аналитики делают и в связи с запуском проектов под инвестквоты. В ближайшей перспективе все это будет сказываться на ситуации на рынке, влиять на логистику и стоимость переработанной продукции, отмечают в торговой компании.

В общей сложности за день аналитики ТК «Нерей» совершают минимум по 60–70 звонков каждый – просто для овладения актуальной информацией. Поступающие данные важно сразу обработать, чтобы оперативно совершать закупки самим и вовремя консультировать клиентов. Но, добавляет Валерия, специалисты



Каждая партия проходит строгий ручной контроль уже в порту: внешний вид, состояние глазури, температура, размерный ряд и т.д.

компании всегда акцентируют внимание на том, что окончательное решение на основе полученной информации – все равно за покупателем.

Хотя определенную настойчивость здесь все-таки проявляют – конечно, в интересах самого клиента. Ну, согласитесь, рыбный промысел – дело сезонное, а для переработчика нет ничего хуже, чем простой производства из-за отсутствия сырья. Поэтому менеджерам торгового отдела и аналитикам «Нерей» нередко приходится предлагать, объяснять, уговаривать и даже настаивать на том, чтобы клиент пробовал новое и расширял свою ассортиментную линейку. Понятно, что на Дальнем Востоке переработчики – люди искушенные, а на западе вводить новые позиции в переработку очень непросто, ведь все это отражается на экономике предприятия. «Мы рассказываем нашим клиентам, какой опыт есть у приморских переработчиков. Что-то можем подсказать даже из личного опыта – у нас в компании каждый давно стал специалистом в рыбном меню. А чем выше будет интерес к дальневосточной рыбе, чем популярнее

она станет на западе, тем выше будет спрос. В общем, занимаемся продвижением отечественного продукта – а как иначе?» – пожимает плечами наша собеседница.

Кстати, за последние полтора года она и сама успела стать поклонницей рыбной кулинарии. «До прихода в «Нерей» я и не знала, что можно есть столько рыбы. А сейчас даже муж ее распробовал, – смеется Валерия. – Я и родным и знакомым продвигаю нашу, дальневосточную, рыбу. Тем более, глаз уже наметан – мы точно знаем, где взять лучшее».

КТО ВСТРЕТИТ И ОТПРАВИТ?

Основная работа непосредственно с рыбопродукцией разворачивается уже за стенами офиса – в портах. Недаром две трети сотрудников компании «Нерей» – это специалисты сервисных служб. Организует и направляет движение этого единого механизма отдел логистики. Он включает в себя целый комплекс: это и транспортный отдел, и отдел качества, лаборатория и специали-

сты, занятые вопросами оформления продукции, внешнеэкономической деятельностью и т.д.

Нам удалось поговорить с менеджерами отдела логистики, которые в тот день пораньше завершили работу в порту и вернулись в офис для подготовки отчетов. Игорь ДОРОФЕЕВ и Клим ГОРБУНОВ – еще совсем молодые сотрудники компании «Нерей», трудятся здесь не дольше двух лет, но уже успели перенять достаточно опыта у коллег, чтобы самостоятельно справляться с непростыми задачами. Ежедневно, получив утром разрядку от руководства, они отправляются в порт, где, оформив необходимые документы, приступают к погрузке.

Здесь, в порту, уже не до белых рубашек: погрузка происходит днем и ночью, в жару и метель, с борта судна и с холодильника. Единственное, что способно приостановить процесс, – это дождь. Дело в том, что даже слегка намоченные блоки замороженной продукции, попав в холодильник, моментально слипнутся, и извлечь такую рыбу из контейнера, не повредив упаковку, будет уже невозможно. Поэтому в таком состо-



НЕРЕЙ

20 ЛЕТ УСПЕХА

**Алексей МОРОЗОВ,
генеральный директор
ООО «РК «Акватория»**

– Мы рыбоперерабатывающая компания: рыбу коптим, вялим, солим, делаем пресервы и полуфабрикаты. Располагаемся в Самаре, но есть филиалы и в других городах России. Так что продукцию поставляем практически по всей стране.

С компанией «Нерей» работаем уже более 5 лет по широкому ассортименту рыбы в зависимости от сезона. Сюда можно обратиться с любым запросом и оперативно получить профессиональный ответ по ситуации на рыбном рынке Дальнего Востока: какие цены, качество, объемы. Естественно, мы и сами проводим мониторинг цен на рынке, и в 90% случаев предложение «Нерей» оказывается объективно наиболее выгодным.

Есть у наших партнеров и собственная лаборатория, где по нашей просьбе они могут исследовать образец продукции и прислать полное описание по качеству, с фото или видео. Конечно, в работе с рыбой совсем без накладок не обойтись, но в подобных вопросах «Нерей» всегда идет нам на встречу и выступает на нашей стороне в решении вопросов с поставщиками. Приятно, что они никогда не отмахиваются от проблем и так ответственно подходят к делу.

20 лет на рынке – это уже серьезно. Рад, что мы узнали «Нерей» на этапе, когда они стали глобальной компанией. Сегодня они уже как наши глаза на Дальнем Востоке: нет смысла посылать своего человека туда, когда есть компания «Нерей», – мы им доверяем. Хотелось бы пожелать нашим партнерам и дальше держать высокую планку профессионализма и охватывать рынок целиком, чтобы предлагать своим покупателям самый широкий ассортимент рыбы и по самой выгодной цене. Пусть им улыбается удача в этом непростом бизнесе.

янии клиенты «Нерей» продукцию точно не увидят.

В порту первым делом осматривается подвижной состав – все ли исправно, надежно ли работают рефустановки. Тщательно инспектируется и сама продукция: все должно соответствовать документам и жестким требованиям в плане внешнего вида. На каждом этапе делается обязательный фотоотчет. С рыбопродукцией, предназначенной для клиентов компании «Нерей», портовые грузчики работают вручную – это обязательное требование, т.к. при механизированной погрузке упаковки также может пострадать. «Каждый мешок или коробку внимательно осматриваем на наличие поврежденной и, если необходимо, отбраковываем. Мы очень придирчивы к качеству товара, потому что у компании есть система гарантий перед своим клиентом. Если мы гарантируем ему, что рыба придет целая и красивая, то не можем позволить себе пропустить даже одну пачку в надорванной упаковке», – обращает внимание Игорь.

Задача повышенной сложности для менеджеров отдела логистики – ассортиментные партии. Стоит отметить, что большинство поставщиков работают, как правило, с ограниченным количеством наименований товара. За отправку ассортиментного груза берутся немногие, т.к. придется решать массу дополнительных задач. Во-первых, в один контейнер необходимо собрать продукцию из нескольких складских комплексов, иногда и из разных городов Приморского края. При этом для погрузки со склада надо записываться заранее на определенный день и час – график на холодильниках в приморских городах очень плотный. Во-вторых, сам груз в контейнер необходимо укладывать в той последовательности, в которой он будет выгружаться клиентами. Плюс к каждому ассортименту прикладываются качественные удостоверения, выписки из ветеринарных свидетельств и т.д. – пакет документов получается весомый. Можно представить, какого тщательного планирования требует такая работа.

Компания «Нерей» берется за отправку до 15–17 наименований (!) рыбопродукции для одного или нескольких заказчиков в одной машине. Как рассказали в отделе логистики, по Приморскому краю минимальный объем ассортиментной партии может быть и 1–2 тонны, для отправки по России необходимо

собрать уже минимум 20 тонн. Если от клиента приходит заявка на меньший объем, торговый отдел помогает сформировать сборную отправку груза нескольким заказчикам – в том же регионе или соседних городах по маршруту следования транспорта.

После окончания погрузки оформляются ветеринарно-сопроводительные документы: взаимодействие с контролирующими органами – один из сложных и ответственных, но также четко выстроенных этапов в работе менеджеров отдела логистики. Завершив досмотр и получив ветеринарные свидетельства, специалисты «Нерей» передают полный пакет документов водителю транспорта.

Однако на этом сопровождение продукции не прекращается. Мониторинг следования транспорта (автомобиля, контейнера или вагона) и состояния груза ведется на протяжении всего маршрута. Также ежедневно уведомление о месте нахождения заказа и времени доставки в пункт назначения получает и клиент.

Что важно: он заранее будет знать, какого числа придет его продукция. При подписании договора «Нерей» дает гарантии доставки товара в регион заказчика точно в срок. Исключение составляют сборные грузы, когда требуется время на формирование минимальной партии. Если рыбопродукция отгружается прямо с борта, в этом случае указываются ориентировочные даты подхода транспортного судна, но торговая компания все равно берет на себя обязательства по срокам. Во всех остальных случаях груз со склада отправляется клиенту в самые короткие сроки, порой даже в день оформления заявки. Любая просрочка по доставке обязательно возмещается клиенту.

В таких условиях ответственность за результат ощущает каждый сотрудник компании. «Работа наша очень оперативная, в любой момент могут возникнуть какие-то нюансы, – подтверждает Игорь Дорофеев. – Бывает, в процессе погрузки выясняется, что рыба не соответствует, и надо договариваться на холодильнике об обмене. Или водитель опаздывает на место погрузки – лопнуло колесо... Порт – это вообще особая стихия, просто подогнать машину и со стороны наблюдать за погрузкой не получится, нужно находиться рядом с каждым грузчиком, с каждым оператором. В любой момент надо

20 ЛЕТ УСПЕХА

**Лариса ДОМАХИНА,
менеджер оптовых продаж,
ИП Денисов (торговая сеть
«Мария-Ра»):**

– Наша компания является оптовым подразделением одной из крупнейших торговых сетей в Сибирском регионе – «Мария-Ра». В нее входит около 1200 продуктовых магазинов, торговых центров, есть и собственное производство. Наше подразделение специализируется на свежемороженой рыбе. Наш рынок – это Алтайский край, Кемеровская, Томская, Новосибирская области, Республика Алтай. Среди покупателей есть и перерабатывающие предприятия по всей Сибири и Уралу.

Направлением рыбопродукции занимаемся уже более 20 лет, из них 10 лет работаем с компанией «Нерей». Наши партнеры помогают нам закупать у производителей и доставлять в наш регион кету, горбушу, сельдь, минтай и другие виды дальневосточной рыбы.

Среди плюсов работы с ТК «Нерей» хотелось бы выделить надежность. На рынке Дальнего Востока это очень важный фактор. Надежность по качеству продукции, срокам поставок и выполнению других своих обязательств. Если мы о чем-то договариваемся, то «Нерей» всегда держит слово. Конечно, у всех случаются форс-мажоры, тем более мы имеем дело с рыбой – это особый товар. Но наши партнеры всегда стараются решить вопрос без ущерба для покупателя, берут риски на себя. Тем более, мы изначально хорошо себе представляем, что именно покупаем, т.к. компания «Нерей» сама проводит полную инспекцию рыбопродукции, – им можно доверять.

Хочу пожелать нашим партнерам успешного развития, прежде всего на российском рынке, т.к. для нас очень важно, чтобы крупные компании больше ориентировались в поставках рыбы на соотечественников. И, конечно, чтобы наше сотрудничество оставалось взаимовыгодным.



В скором времени клиенты компании «Нерей» смогут принимать участие в лабораторной экспертизе рыбопродукции, оставаясь на своем производстве

быть готовым принять ответственное решение, а кому-то даже показать, как правильно укладывать рыбу – доходит и до такого. Мы сами ставим высокую планку, которой должны соответствовать».

Свою вахту на передовой ребята несли и в первую волну коронавируса, когда жесткие ограничения коснулись большинства предприятий. «Наша компания относится к сфере снабжения продовольствием, поэтому продолжала работу даже в период карантина. По портам – в масках, перчатках, постоянно замеряли температуру. Нестандартные условия, непонятно, что будет на следующий день, но рабочий процесс не останавливался ни на час», – поделился Клим Горбунов личным опытом, который он успел получить в команде компании «Нерей» за неполный год.

Зато, отмечают ребята, такая работа позволяет развивать и важные личные качества. Как минимум

без хорошей коммуникабельности, а также требовательности и решимости в этом деле точно не обойтись.

КТО ПРОВЕРИТ КАЧЕСТВО?

Еще одна важная роль правильной торговой компании – быть глазами для своих партнеров: заказчика, поставщика продукции и транспортной компании. Как пояснили в ТК «Нерей», как правило, именно представители фирмы-оптовика первыми встречают в порту рыбу, прибывающую из района промысла или с отдаленных перерабатывающих заводов. Первыми они получают возможность полностью оценить груз, чтобы дать обратную связь производителю, а в случае чего – и свои замечания. А также подготовить полную и объективную информацию для клиента, чтобы тот имел представление о том, какое сырье или продукцию он в скором време-



НЕРЕЙ

20 ЛЕТ УСПЕХА

**Евгений ЗАХАРЧЕНКО,
заместитель генерального
директора ГК «Антей»:**

– С компанией «Нерей» мы работаем более 5 лет по всему нашему ассортименту. Это различные виды тихоокеанских лососей, минтай, треска, сайра, иваси, камбала и многие другие виды рыбы.

В чем для нас удобство сотрудничества с этой торговой компанией? Это оперативное решение любых возникающих в процессе работы вопросов и высокий уровень специалистов. Так держать! Хотелось бы пожелать «Нерею» двигаться только вперед.

**Константин КОРОБКОВ,
генеральный директор
ООО ПКФ «Южно-Курильский
рыбокомбинат»:**

– С торговой компанией «Нерей» мы сотрудничаем с 2017 года практически по всему ассортименту продукции, которую выпускает наша компания. Это треска, минтай, навага, камбала, сельдь, щупальца и тушка кальмара, которые добывает наш флот и перерабатывает модернизированный береговой завод на острове Кунашире.

Срок сотрудничества с «Нереем» пока небольшой, но достаточный, чтобы разглядеть положительные качества наших партнеров по рынку сбыта. Мы видим их надежность и ответственный подход к своему делу. Видим, что компания не стоит на месте, стремится развиваться. Желаем им успеха на этом пути!

ни получит либо по какой причине ему будет предложена замена.

В компании «Нерей» на этом этапе подключаются специалисты отдела логистики, отвечающие за качество. В этих вопросах Евгений КРУШЕЛЬНИЦКИЙ – один из самых опытных и авторитетных в команде. Здесь ему пригодился и опыт, полученный на путине, в рыбопереработке, и транспортное образование, и работа на отгрузках продукции в порту. «Когда продукция полностью выгружена на склад, мы получаем заявку в отдел качества и приезжаем на отбор проб для более подробного исследования в нашей лаборатории. Конечно, если еще в порту у наших ребят возникают какие-то сомнения по поводу качества рыбы или целостности груза, то мы оперативно принимаем решение на месте – будет это возврат, либо обмен, либо дозаморозка и т.д.», – обрисовал Евгений общую схему работы с рыбопродукцией.

Как уже отмечалось, большое внимание уделяется целостности тары, ведь это не только внешний вид продукции, но и ее сохранность. «Мы же не можем допустить, чтобы рыба заветрелась или окислилась во время транспортировки и дальнейшего хранения. Поэтому продукцию в рваной упаковке мы всегда откладываем – это наше правило», – добавил специалист отдела логистики.

Все этапы работы – начиная с погрузки рыбы с борта судна и заканчивая разделкой образцов в лаборатории – фиксируются не только документально, но и фото- или видеосъемкой. Этот формат отчета, который для иностранных покупателей является привычным и широко распространенным, «Нерей» обязательно использует в своей работе с российскими клиентами.

Отдельного внимания достойна лаборатория торговой компании. Она существует более пяти лет, и из рассказов наших собеседников становится понятно: на нее завязан сегодня весь рабочий процесс, причем не только внутренний. Дело в том, что за это время качество и глубину исследований, которые проводят специалисты лаборатории, оценили многие рыбопромышленные и перерабатывающие компании. Они также нередко обращаются сюда за независимой оценкой или экспертизой продукции, в том числе предназначенной на экспорт. Одним из

независимых экспертов или строгих судей – в зависимости от ситуации – выступает старший лаборант Олеся ГОЛУБЕНКО. Несмотря на предыдущий опыт работы химиком и микробиологом, на этом месте, по ее словам, она смогла получить уникальные знания и навыки работы не просто с пищевыми продуктами, а именно с сырьем, к тому же таким разнообразным. По методам работы и самому подходу к анализу качества продукцию «Нерей» Олеся характеризует как одну из прогрессивных в России и потому особенно интересных для опытных специалистов.

Коллеги Олеся Голубенко из других подразделений компании «Нерей» с улыбкой, но всерьез замечают: самое страшное – это в высокий сезон, когда идет инспекция по лососю, получить звонок из лаборатории. Это всегда означает, что с рыбой какие-то проблемы.

Инспекции в лаборатории проходят по расширенному стандарту, приближенному к мировому уровню. Так, по действующему в России ГОСТу, рыбу по плотности делят на два сорта – первый (рыба упругая) и второй (допускаются незначительные разделения). В лаборатории ТК «Нерей» используют пятибалльную систему. «Это наша внутренняя разработка, которая позволяет дать более глубокое описание тому, что есть на самом деле», – делится подробностями старший лаборант Олеся.

Кроме того, при инспекции красной рыбы оценивается ее цвет с использованием специальной палитры – в России подобные методы также официально не используются. Зато это позволяет отечественным рыбопромышленникам оценивать свою продукцию для поставок за рубеж – в компании «Нерей» оказывают и такие услуги.

А что с остальными десятками видов рыбы, которую добывают и продают российские рыбаки? Для нее специалисты лаборатории постоянно разрабатывают новые стандарты и всегда с готовностью берутся даже за исследования «на спецусловиях». К примеру, по просьбе китайских заказчиков здесь оценивали навагу на плотность; минтай или камбалу – на качество зачистки. Разрезали и осматривали желудочки и мясо иваси в объеме целого мешка – это больше 700 рыбок длиной 15 см. Если требуется, здесь готовы сделать полную оценку рыбного фарша и даже взять на инспекцию кальмара, для которого



Новый вид сервисных услуг, который с этого года «Нерей» взялся выполнять самостоятельно, – транспортное экспедирование рыбопродукции

в нашей стране пока тоже не придумали нормативов.

Но любимый пример для сотрудников, отвечающих за качество в компании «Нерей», – это работа с Приморским океанариумом. Требования к рыбе и морепродуктам, которые закупаются на корм морским животным, там настолько жесткие, что впору вводить штамп «одобренно дельфинарием» как высший знак качества, шутят между собой знающие люди.

«Результаты инспекции – это наш внутренний документ, но в работе с клиентом он является обязательным. На основе итогового протокола, куда включены все замеры и фотографии, клиент принимает решение о приобретении рыбы и том, на какие цели он сможет пустить ее в дальнейшем – сразу на продажу или в переработку. В случае, если выявляются какие-то проблемы, эти протоколы направляются производителям, – поясняет Евгений Крушельницкий. – Редко, но такое тоже случается».

Если некачественная продукция все-таки выявляется, специалисты «Нерей» делают возврат товара и

оперативно подыскивают замену, даже с разницей в цене – это те самые риски, которые торговая компания берет на себя.

Кстати, реакция самих рыбопромышленников на подобные извещения бывает разной, но чаще все-таки замечания принимаются во внимание. А порой это помогает производителю исправить недочеты на своем производстве и исключить повторение проблем. За 20 лет практики бывали и такие случаи, когда результаты инспекции, проводимой специалистами компании «Нерей», позволяли разобраться в запутанных историях и найти ответственных за появления некачественной рыбопродукции на производстве.

«Подобное может произойти не только с лососем, – рассказывает Олеся Голубенко. – В практике была история с партией сельди, которая успешно прошла проверку в лабораториях до отправки нам, данные протоколов были заведены в «Меркурий», транспортировка производилась по всем правилам – при минус 18. А в порту свежемороженая рыба оказалась заветрен-

ной. Почему? Потому что на продукции было недостаточно глазури. Так что на первом этапе инспекции некоторые недочеты еще бывают не видны, и выявить их до отправки клиенту – наша задача».

КТО ДОСТАВИТ?

Очевидно, что все усилия, затраченные на предыдущих этапах, будут иметь смысл лишь в том случае, если покупатель получит именно ту красивую, отборную рыбу, которую он увидел на фотографиях с погрузки и из лаборатории. Так что за сохранность качества продукции в пути до конечного получателя «Нерей» тоже взялся отвечать целиком и полностью.

Естественным решением стало создание собственного грузового автопарка. В этом году торговая компания приобрела 15 тягачей марки MAN и 15 полуприцепов марки SCHMITZ с рефрижераторными установками TermoKing. Машины-рефрижераторы «Нерей» намерен использовать для доставки рыбопродукции как по территории России, так и в страны СНГ и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Одним из сотрудников нового, транспортного, отдела компании стал уже опытный менеджер-логистик Евгений ЛИМАЧКО. Много и с удовольствием он рассказал о специфике работы с рыбой на перерабатывающих предприятиях и в портах, которую начал постигать еще до прихода в «Нерей» в 2015 году. Бывали, по его словам, и курьезные случаи, которые на деле могли обернуться серьезными финансовыми и репутационными потерями для компании. Поэтому, уверен Евгений, в такой работе мелочей не бывает.

«Мы первыми встречаем рыбу на берегу, и поехали: упаковка, этикетки, контроль температуры внутри, внешний вид продукции и тары. Если что-то не нравится – сразу в отдел качества докладываем. Уже вместе оперативно принимаем решение – отказываться или грузить, замораживать. Конечно, ответственность большая, спрос тоже», – отмечает Евгений Лимачко. Такое отношение передается и окружающим: «Новому человеку в порту сложно – пока найдешь общий язык, заработаешь авторитет. А к нам сразу чувствуется уважение. Портовики даже шутят: «О, «Нерей» пришел, все, начинаем хорошо работать». Тем более, что по-другому и не получится: они



НЕРЕЙ

20 ЛЕТ УСПЕХА

**Евгений ТКАЧЕНКО,
коммерческий директор
ООО «Корякморепродукт»:**

– Андрея Забугу, генерального директора ТК «Нерей», я знаю очень давно, лет 18. Начиная сотрудничество с ним, когда сам еще был в другой рыбопромышленной компании, а затем продолжил активно работать по линии «Корякморепродукта». Сегодня поставляем им на реализацию самый разный ассортимент красной рыбы и белорыбцы. Знакомим покупателей и с нашим фирменным рыбьим жиром в капсулах.

Что касается личных качеств, то могу сказать, что Андрей Забуга – человек слова, сказал – сделал. Поэтому работать с ним комфортно, удобно, просто. Если и возникают порой какие-то вопросы по продукции – бывает всякое, ведь мы работаем с дикой рыбой, не искусственно выращенной, а она не может быть вся идеальная и одинаковая, – то совместно нам всегда удается находить способ урегулировать ситуацию.

Хочется пожелать им развития и удачного следующего года. Потому что нынешний, к сожалению, как по уловам, так и по всем другим аспектам проявил себя очень плохо. Пандемия продолжает негативно сказываться на рынках, а мы все завязаны на торговлю на разных направлениях, включая Китай. Компания «Нерей» занимает нишу, без которой, наверно, нам сложно было бы выживать одним, они, безусловно, являются связующим звеном между нами и конечными покупателями из других регионов России и зарубежья. Мы все в одной связке, поэтому – развития нашим партнерам, хороших клиентов и контрактов и всего самого наилучшего!

уже знают, что с нами «как попало» не пройдет. Надевай белые перчатки – и вперед», – смеется наш собеседник.

Поэтому, по его словам, приобретение собственного автопарка для компании – это решение вопросов объема, качества и стоимости доставки. Последнее будет достигаться за счет гарантированной регулярной загрузки транспорта. В новом отделе Евгений отвечает за выпуск автотранспорта. «Теперь мы уже точно можем полностью проконтролировать весь путь рыбы до клиента, – уверен он, – в нашем распоряжении современный транспорт, оборудованный датчиками для контроля в пути, и надежные сотрудники».

Важно добавить, что все водители в компании будут проходить специальное обучение и получать дополнительную специальность экспедитора, чтобы самостоятельно обеспечивать выгрузку товара на месте. Таким образом «Нерей» обеспечит полный контроль всей цепочки доставки рыбопродукции.

Ставку именно на автотранспорт в компании объясняют экономическими критериями и тенденциями современного рынка перевозок. По всему миру используются рефрижераторные контейнеры – это надежное качество доставки, без дополнительных перегрузов и перепадов температур. А автомобильные колеса придают необходимую мобильность. Рельсы остаются лишь для дальнемагистральных перевозок больших партий, но и здесь автомобиль уже серьезно теснит железную дорогу, в том числе по стоимости услуг, отмечают в компании «Нерей».

«А если появится спрос на авиаперевозки рыбы, самолет покупать будете?» – шутим мы. Но, оказывается, и таким запросом сотрудников торговой компании не смущайся. «Поступала как-то заявка на отправку в Дюссельдорф. Хотели в Швейцарию, но наш владивостокский холодильник не имел разрешения на отправку туда, пришлось искать ближайший город в Германии. Да и специфика авиаперевозок для свежемороженой рыбопродукции, и тем более живых морепродуктов, слишком сложна. В итоге заказчика немного смутила цена доставки с Дальнего Востока, а так мы были готовы», – поделились интересным опытом в транспортном отделе.

КТО ПРЕДЛОЖИТ НОВОЕ?

Основные выводы после такого погружения в специфику рыбной торговли: будущее рынка – за развитием сопутствующих сервисов, повышенная требовательность идет на пользу всем и, самое главное, что рыба – это больше, чем просто товар.

С этим согласны и в компании «Нерей», а поэтому здесь не перестают разрабатывать новые решения для совершенствования российского рыбного рынка.

К примеру, как рассказал глава компании «Нерей» Андрей ЗАБУГА, приобретение собственного автотранспорта позволит повышать внутренние стандарты к перевозкам рыбы. Со временем, по его словам, это должно сказаться и на рынке грузоперевозок в целом – стать стимулом для роста общего уровня транспортно-сервиса в России.

В то же время в компании внимательно изучают любой полезный опыт в самых разных сферах, который можно было бы применить в отношении рыбного рынка. Так, в ТК «Нерей» стараются внедрять все новые способы обратной связи с клиентом. Уже в скором времени на сайте компании для партнеров будут созданы личные кабинеты с доступом к дополнительным функциям и информации.

Более того, после запуска обновленной лаборатории «Нерей» планирует выйти на новый уровень взаимодействия с клиентом и проводить онлайн-экспертизы продукции. «Мы готовим уникальный инструмент, который позволит нам еще больше погрузиться в производственную специфику наших клиентов для понимания всех аспектов, связанных с качеством рыбы. Нам важно, чтобы общение было не просто на уровне менеджеров по закупкам или директоров, а более предметно – чтобы технологи рыбоперерабатывающих предприятий могли напрямую общаться со специалистами лаборатории и выяснять все необходимые подробности о качестве и характеристиках сырья, которое мы помогаем им приобрести, – отметил Андрей Забуга. – Мы постоянно ищем пути, чтобы сокращать расстояния между городами, регионами и странами, а вместе с этим оптимизировать и расходы наших клиентов. Но самое главное – это вопрос доверия, которое мы ставим для себя превыше всего!» **FN**



Анна ЛИМ

Сергей НЕСВЕТОВ: СТРОИТЕЛЬСТВО СУДОВ В РОССИИ: ТРУДНО, ДОЛГО, ДОРОГО. НО ВОЗМОЖНО

В сентябре Архангельский траловый флот (входит в Северо-Западный рыбопромышленный консорциум) подписал акт о приемке головного судна из четырех, заказанных на Выборгском судостроительном заводе. 86-метровый траулер-процессор «Баренцево море» стал первым крупнотоннажным рыболовным судном, построенным в России. Спустя несколько дней комиссия по отбору инвестиционных проектов подтвердила выполнение компанией всех обязательств и право на предоставление ей с 2021 года закрепленных инвестквот.

Строительство траулера, начатое в конце мая 2017 года, в итоге растянулось на три с лишним года. Каким получился этот опыт с точки зрения заказчика, насколько обоснованы претензии к качеству работы зарубежных проектантов и почему принуждение к инвестициям плохо сочетается с постоянным обновлением условий доступа к ресурсу, в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал исполнительный директор СЗРК Сергей НЕСВЕТОВ.

– Сергей Владимирович, как проходил финальный этап от сдачи судна и до решения комиссии? Какие вопросы возникали у контролирующих инстанций? И какие ближайшие планы по использованию траулера?

– По большому счету на финальном этапе сложностей не было. Дело в том, что с Минпромторгом у нас налажено тесное взаимодействие. Мы находимся в постоянном контакте с представителями министерства, и они практически в реальном времени знают, что происходит с судном. Поэтому Минпромторг прекрасно понимал степень продвижения проекта и уровень его готовности. Заключение рабочей группы и решение комиссии просто формализовало уже свершившийся факт.

В целом хочу сказать, что это сотрудничество идет конструктивно, у нас нет претензий. Надзор со стороны министерства, на мой взгляд, избыточен, отнимает достаточно много времени на составление отчетности и у инвестора, и у верфи. Но мы к этому уже адаптировались.

После завершения всех процедур мы пока не стали перегонять судно в Мурманск. Поскольку квота на него будет выделена только на следующий год и у нас нет необходимости срочно вводить его в эксплуатацию, мы решили до конца года оставить его в Выборге. Думаю, что в январе траулер уйдет в Баренцево море на промысловые испытания: они проводятся уже после сдачи судна, потому что рыбопромысловое оборудование невозможно испытать без рыбы и вне тех районов, где обычно работает наш флот. Надеюсь, они пройдут успешно.

На самом деле мы очень хотели, чтобы первое судно было готово в июне, когда мы собирались



Сергей НЕСВЕТОВ, исполнительный директор СЗРК

Мы абсолютно уверены, что судно будет работать и работать эффективно. А вот в чем нет никакой уверенности, так это в том, что не изменятся базовые принципы распределения квот. Причем как на рыбу, так и на краба – на все виды биоресурсов. Как нет уверенности, что тот объем квот, который у нас имеется сегодня, не уменьшится вследствие новых аукционов. Именно здесь, а не в производственной деятельности, кроются основные риски.

праздновать столетие Архангельского тралового флота. Мы даже планировали привести его в Архангельск, чтобы продемонстрировать, что в год столетия флот молодеет. К сожалению, судостроители не успели, да и праздничные мероприятия пришлось отложить из-за пандемии. Тем не менее мы все-таки приняли траулер в текущем юбилейном году, что символично.

– Вернемся к началу строительства: на тот момент опыта работы над рыболовными судами аналогичного класса и технической сложности у наших верфей просто не было. Почему СЗРК выбрал именно проект крупнотоннажного судна? И как на это повлияли требования, установленные для судов как объектов инвестиций?

– Я бы не сказал, что эти требования имели первостепенное значение. Действительно, крупнотоннажные суда для донного промысла не строились. Размеры судов, которые сейчас работают на таких объектах, как у нас – треске, пикше и палтусе в Баренцевом и Норвежском морях, обычно в районе 50–65 метров.

Наше судно более крупное, длиной 86 метров, так что это своего рода эксперимент. Хотя сейчас, насколько я знаю, одна из исландских компаний как раз строит проект, подобный нашему, то есть налицо тенденция увеличения размеров судов для донного промысла.

Как и у любого технического решения, здесь есть и плюсы, и минусы. Более крупное судно позволяет работать в более сложных погодных условиях. У него большая автономность, меньше времени тратит-



Сергей НЕСВЕТОВ, руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ и генеральный директор Выборгского судостроительного завода Александр СОЛОВЬЕВ на торжественной закладке очередного корпуса судна для СРЗК

ся на выгрузку, есть возможность разместить более технологичное и производительное оборудование, создать условия для труда и отдыха экипажа.

Но обратная сторона этой медали – это дороговизна. Дороговизна как самого проекта, так и эксплуатации судна. Правы мы были или нет, покажет практика, но я думаю, что технические решения, которые заложены в этот проект, себя оправдают.

– Какие новые технические решения используются на новом траулере?

– Прежде всего, это система плавающей частоты. Частота в бортовой электросети судна может меняться, что позволяет экономить топливо. Это до сих пор достаточно редкое техническое решение. Насколько мне известно, никто из наших российских коллег его пока не испытывал. Тем не менее мы решили, что применение этой системы на нашем проекте оправданно.

Все остальные новации – самые современные технические решения для всех основных систем судна. Это относится и к автотралу, и к рыбопоисковому оборудованию, и к фабрике, где установлена система автоматической палетировки, и к рыбомачной установке. В целом траулер получился значительно более энерговооруженным и технологически насыщенным, что должно положи-

тельным образом отразиться на его эффективности.

– Когда принималось решение вступить в программу инвестиционных квот, за какой срок планировалось окупить новый флот? И какими вы видели основные риски?

– Срок окупаемости проекта находился в пределах десяти лет, как и было предписано нормативными документами. Экономика судна и тогда, и сейчас для нас была понятна, тут секретов нет. Риски лежали в области реформаторской деятельности государства в части распределения квот, а не в экономике как таковой.

Мы абсолютно уверены, что судно будет работать и работать эффективно. А вот в чем нет никакой уверенности, так это в том, что не изменятся базовые принципы распределения квот. Причем как на рыбу, так и на краба – на все виды биоресурсов. Как нет уверенности, что тот объем квот, который у нас имеется сегодня, не уменьшится вследствие новых аукционов. Именно здесь, а не в производственной деятельности, кроются основные риски.

Практически все компании, инвестировавшие в строительство судов по программе инвестквот, в своих экономических расчетах опирались, в основном, на те «исторические» квоты, которые сегодня закреплены договорами, действующими до 2034 года. И эта часть

должна оставаться неизменной, иначе инвестпроекты просто не окупятся.

– Но разве постоянные переносы сроков сдачи головного судна не повлияли на экономику проекта?

– Это повлияло на экономику в том смысле, что нам приходится содержать старые суда и вкладывать деньги в их ремонт. А чем старше судно, тем более дорогостоящим становится его содержание.

Мы платим и проценты по кредитам, которые взяли на строительство всех четырех судов. Соответственно, пока они не построены, у нас нет источника средств для возврата этих кредитов, как нет и дополнительных квот, которые позволили бы хоть немного увеличить выручку. Кроме того, мы несем затраты по обслуживанию банковских гарантий, которые мы вынуждены были выдать Федеральному агентству по рыболовству.

На самом деле объем этих затрат достаточно существенный. Поэтому нельзя сказать, что сроки не влияют на экономику. Влияют. У нас работает группа наблюдения за строительством судов, которая точно так же требует финансирования, как и сторонние организации. Все эти затраты ложатся на проект. Поэтому чем дольше строится судно, тем хуже экономика проекта. Чудес не бывает.

– В таком случае что вы думаете по поводу предложения Минпромторга резервировать за компанией квоту еще до сдачи судна в эксплуатацию и убирать банковскую гарантию, если техническая готовность судна превышает определенный процент?

– Честно говоря, мне не понятна эта логика. Я не понимаю, зачем недостроенному судну квоты. Сейчас у нас абсолютно прозрачный порядок: построил судно – получил квоты. Не построил судно – не получил квоты.

А игры с процентами готовности – это очень зыбкая почва. Никто точно не может сказать, на 79% у тебя построено судно или на 81%. Поэтому я против. Я считаю, что это абсолютно непрозрачная история, и не вижу в этом никакого смысла.

– По ходу строительства какие проблемы, с которыми столкнулся Выборгский судостроительный завод, были для вас ожидаемыми, а какие стали неожиданностью?



Рыболовное судно на стапелях Выборгского судостроительного завода

– Ожидаемым было отсутствие компетенций в строительстве крупнотоннажных рыболовных судов. И оно подтвердилось. Ожидаемыми были и более долгие сроки, по сравнению с обозначенными в контрактах, как, собственно, и произошло.

Но мы никак не ожидали, что в какой-то момент у завода полностью закончатся деньги и нам придется принимать участие в его финансировании. Не просто оплачивать строительство судов, а финансировать жизнедеятельность завода. Вот это было крайне неожиданным и неприятным. Эта проблема до сих пор не решена. Со стороны ОСК производятся какие-то действия, но, на наш взгляд, их явно недостаточно.

Поэтому в целом я могу охарактеризовать строительство судна в России следующим образом: трудно, долго, дорого. Но возможно.

– Гендиректор ОСК Алексей РАХМАНОВ неоднократно заявлял, что рыбаки сами виноваты в задержке строительства, поскольку выбрали иностранные проекты, и

Мы никак не ожидали, что в какой-то момент у завода полностью закончатся деньги и нам придется принимать участие в его финансировании. Не просто оплачивать строительство судов, а финансировать жизнедеятельность завода. Вот это было крайне неожиданным и неприятным. Эта проблема до сих пор не решена.

верфям приходилось разрабатывать техническую документацию чуть ли не с нуля. При постройке «Баренцева моря» тоже возникали такие трудности? Сколько времени ушло на их устранение?

– Точный срок я назвать не могу. Трудности, безусловно, возникали, но хочу сказать: если бы не было этих иностранных концепт-проектов, то наши верфи вообще бы не построили ничего хорошего. В этом плане меня сильно удивило выступление Алексея Львовича в Совете Федерации, когда он продемонстрировал весьма эмоцио-

нальный слайд с огромной пачкой документов, которая символизировала работу, проделанную российскими заводами, и парой листовок с «веселыми картинками», якобы предоставленных иностранными проектантами.

Возможно, руководителя ОСК дезинформировали, потому что в нашем случае на каждое судно объем документации, поставленной иностранной проектной компанией, составлял более 250 чертежей. Конечно, эти чертежи приходилось адаптировать под требования российского регистра, и это не всегда



С отставанием от графика больше года судно вышло на ходовые испытания в Балтийское море. Август 2020 г.

было легко. Но все ноу-хау нашего проекта заложены именно в этом базовом комплекте чертежей, потому что за ними стоит колоссальный многолетний опыт проектирования, строительства и эксплуатации таких судов, который отсутствует и у российских проектантов, и у российских заводов. Без этого «набора картинок» наши верфи что-то бы, наверное, сумели построить, но нам хотелось получить не «что-то», а технически совершенное изделие – современное рыболовное судно, которым могли бы гордиться и завод, и рыбаки.

Могу сказать, что по ходу строительства, особенно на ранних этапах, мы постоянно сталкивались с тем, что судостроители пытались применить какие-то технические решения, которые с их точки зрения были оптимальными, но которые просто недопустимы на промысловом судне с учетом эффективности и логики его работы. Когда нет понятия о том, как будет работать то, что ты строишь, вряд ли можно рассчитывать на хороший результат.

Это не упрек российской промышленности, это констатация факта. Сегодня наши проектанты,

Главное новшество – это система плавающей частоты. Частота в бортовой электросети судна может меняться, что позволяет экономить топливо. Это до сих пор достаточно редкое техническое решение. Насколько мне известно, никто из наших российских коллег его пока не испытывал. Тем не менее мы решили, что применение этой системы на нашем проекте оправданно.

которые уже несколько лет трудятся над адаптацией больших иностранных проектов, признаются, что начинают понимать, что это такое и как это надо делать. Года три-четыре назад этого не было и в помине. Такова реальность. Ничего стыдного здесь нет, нужно просто брать и учиться, а не обесценивать работу зарубежных коллег.

– У серийных судов таких сложностей с адаптацией проекта уже не было?

– Все равно были переделки, потому что наши траулеры строятся с определенным лагом по отношению друг к другу, и некоторые ре-

шения приходилось переделывать даже на серийных судах. Понятно, что чем дальше судно от головного, тем меньше на нем переделок – и физических, и конструкторских, в том числе переделок документации, но в той или иной степени это затронуло все суда.

– На каком этапе сейчас строительство оставшихся серийных судов и, с учетом непростого финансового положения завода, есть ли у вас примерное понимание сроков их сдачи?

– Из нашего опыта общения с заводом сложилось понимание, что любой срок не является окончатель-

ным. Мы надеемся получить второе судно в 2021 году, третье и четвертое – в 2022 году. Но эти сроки могут измениться, как изменялись все предыдущие. Сейчас степень готовности второго судна – 71%, третьего – 46%, четвертого – 37%.

– **Четыре новых судна придут на смену старому флоту или дополнят его?**

– Да нет, это не дополнение. Это будет именно замена нашим судам. Объем исторических квот, которым мы располагаем, как раз достаточен для того, чтобы на нем работать четырьмя судами. Думаю, что если не произойдет ничего экстраординарного, то все суда, которые у нас есть сегодня, будут заменены новым флотом.

– **А разве прибавка в виде инвестиционных квот не обеспечит дополнительную загрузку сырьем?**

– А откуда возьмется эта прибавка? Прибавка берется из тех объемов, которые сначала убавятся у всех пользователей, в том числе и у нас. Поэтому рассматривать ее как дополнительные объемы можно с большой натяжкой.

Я уже неоднократно говорил, что это не поддержка рыбаков, это поддержка судостроения. Соответственно, мы ориентировались в основном на те квоты, которые у нас есть сегодня (и, надеемся, останутся до 2034 года), а не на те, которые нам добавят, когда принимали решение о том, чтобы идти в программу инвестквот.

– **Как повлияло на инвестиционные планы СЗПК решение государства изъять половину крабовых квот для продажи на аукционах? Ведь в случае с крабом-стригуном опилио вам фактически пришлось в течение трех лет дважды заплатить за один и тот же ресурс?**

– С опилио вообще очень странная история. Она требует отдельного исследования. В 2016 году мы купили право ловить этот ресурс на аукционе на десять лет, а в 2019 году государство забыло о своих обязательствах и еще раз его продало. Это наглядная иллюстрация того, какие лихие салты иногда способна выделывать управленческая мысль.

Ситуация, к сожалению, непредсказуема. Ведь тот же краб-опилио в подзоне Приморье, который был

продан в 2017 году, почему-то избежал аукционов как ресурс, по которому еще не закончился срок первоначального закрепления, и это абсолютно справедливо. Аргументация разности подходов была, я бы сказал, достаточно бессодержательной.

Что касается инвестиций, очевидно, что не только программа СЗПК, а инвестиционная программа всей рыбопромышленной отрасли России составлена государством. Не бизнесом, исходя из логики его развития, стратегии и видения каждой компании, а государством.

Я до сих пор считаю, что поддержку российского судостроения можно было организовать совсем другими способами. Без перерас-

лени и к чему оно может прийти в результате?

– Уже ни для кого не секрет, что все эти предложения направлены на передел квот. Они упаковываются в обертку некой государственной политики, но за всем этим кроется только одна цель, и рождаются они в одном месте.

Мне кажется, что задача государства – устанавливать общие правила, например, такие как стратегия развития рыбохозяйственного комплекса, которая утверждена постановлением правительства. Но государство с завидной регулярностью несколько раз в год начинает обсуждать такие внезапные идеи отдельных участников рынка. Это по меньшей мере странно.

Сегодня наши проектанты, которые уже несколько лет трудятся над адаптацией больших иностранных проектов, признаются, что начинают понимать, что это такое и как это надо делать. Года три-четыре назад этого не было и в помине. Такова реальность. Ничего стыдного здесь нет, нужно просто брать и учиться, а не обесценивать работу зарубежных коллег.

пределения квот, без изменения логики ведения бизнеса, без фактического разрушения инвестиционного климата. Сегодня вся инвестпрограмма отрасли подстроена под требования государства, ничего другого предприятия просто не в состоянии делать.

– **Хватило бы денег хотя бы выполнить то, что требуют?**

– На самом деле да. Из отрасли вымываются огромные ресурсы. Аукционы это показали. Вероятно, кого-то это радует, но меня, например, нет. Мне кажется, разумные правила игры гораздо более полезны для инвестиций и в конечном счете выгодны для самого государства, чем такая добровольно-принудительная история.

– **Мы видим, что со стороны Росрыболовства и не только появляются все новые инициативы по инвестиционным квотам. Что вы о них думаете? Стоит ли государству продолжать двигаться в этом направ-**

Возникает вопрос: у нас правила игры определяет государство или кто-то другой и каковы вообще цели этих реформ? Пока что декларируемые цели сильно расходятся с фактическими результатами, что можно проследить на примере крабовых аукционов. Когда они вводились, декларировался приход новых участников в отрасль, снижение стоимости продукции на внутреннем рынке, увеличение конкуренции и снижение концентрации бизнеса. А на практике получилось все наоборот – ни одного нового участника не пришло, концентрация только выросла, малый и средний бизнес потерял половину квот, а цены на внутреннем рынке не изменились. Ради чего тогда все это затевалось?

До тех пор, пока государство не определится в приоритетах и, что еще важнее, не начнет им следовать, никакого инвестиционного климата в рыбной отрасли не будет. Потому что нельзя добровольно инвестировать в ситуации, когда завтра все может развернуться на 180 градусов. **FN**

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

«БААДЕР» НАДЕЖЕН И В УСЛОВИЯХ КОРОНАВИРУСНОГО ФОРС-МАЖОРА

Пандемия COVID-19 совпала по времени с периодом активной сдачи в эксплуатацию береговых заводов, построенных по программе «инвестиционных квот». Львиная доля этих производств оснащена технологическим оборудованием широко известной в профессиональной среде немецкой компании «Баадер» (BAADER).

Связанные с пандемией перекрытие границ между государствами и ограничения по перемещениям между российскими регионами поставили инвесторов в сложные условия – ведь сроки сдачи заводов в эксплуатацию жестко ограничены договорами. Не сдать вовремя – не получишь квоты на следующий год. А как не опоздать, если для монтажа и наладки рыбоперерабатывающего оборудования необходимо приглашать специалистов издалека?

Осознавая степень ответственности перед своими заказчиками, сервисные инженеры «Баадер» преодолевали коронавирусный форс-мажор.

ЧЕРЕЗ КОРОНАВИРУС

«Все крупные заводы Дальнего Востока, построенные под инвестквоты, оснащены нашим оборудованием, – рассказал Fishnews генеральный директор ООО «Баадер-Восток-Сервис» Дмитрий КОТЛЯР. – На Камчатке это заводы компаний «Витязь-Авто» и «Камчаттралфлот» и завод рыболовецкого колхоза им. В.И. Ленина. На Курилах мы оснастили береговые производства «Курильского рыбака» и «Алаида»; в Приморском крае – «Нового мира» и «Русского минтая». Наше оборудование работает на построенных под инвестквоты заводах в Архангельске и Мурманске. И это еще не говоря о перерабатывающих цехах на судах-процессорах».

Дмитрий Котляр подчеркнул, что на всех перечисленных объектах завершен полный цикл работ – шеф-монтаж, пусконаладка и инструктаж персонала для дальнейшей эксплуатации оборудования.



Филетировочная машина BAADER 588 для свежей или дефростированной рыбы тресковых пород на заводе «Русский минтай» в Приморье

Заводы «Русский минтай», «Алаид» и рыболовецкого колхоза им. В.И. Ленина готовились к сдаче в эксплуатацию уже в разгар пандемии. Из-за закрытия границ головная компания в Германии не смогла прислать своих наладчиков. Поэтому все работы выполнили сервисные инженеры «Баадер-Восток-Сервис».

«Баадер-Восток-Сервис» – совместное российско-германское предприятие, созданное в 1992 году для обслуживания заказчиков на Дальнем Востоке, стратегически важном с точки зрения рыбной отрасли макрорегионе. «Наши сервисные инженеры прошли обучение и практику в Германии и приобрели опыт, что называется, в полях – то есть непосредственно на месте установки и наладки обо-

рудования. Благодаря налаженной сервисной службе мы справились и смогли выдержать сроки сдачи даже в условиях пандемии», – отметил Дмитрий Котляр.

«У нас были опасения в связи с пандемией коронавируса. И без всякого форс-мажора к нам в Северо-Курильск добраться непросто, а в условиях транспортных ограничений – тем более. Но наши партнеры из «Баадер» справились, что позволило сдать завод в оговоренные сроки», – рассказал генеральный директор компании «Алаид» Максим ВИЛИСОВ.

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ «БААДЕР»

Основные преимущества перерабатывающего оборудования «Баадер» заключаются в высокой

скорости, технологичности и качестве обработки, а также надежности в эксплуатации. Это обеспечивает высокую экономическую эффективность производства, оснащенного техникой «Баадер».

«Баадер» поставляет оборудование для переработки таких промысловых объектов, как минтай, треска, пикша, сайда, иваси, скумбрия, сайра, хек, мерлуза, сельдь, ставрида и др. Предлагаются комплексные технологические линии для обработки лосося – как дикого, так и выращенного, аквакультурного. Есть разделочные машины для крабов-стригунов опилио и бэрди.

«Технологически наше оборудование производит обезглавливание, потрошение, филетирование, снятие шкуры, удаление костей. По выращенной красной рыбе (форель, семга) мы обеспечиваем технологический процесс начиная с момента убоя, причем гуманным способом: рыбе подрезают аорту, и, пока сердце работает, происходит обескровливание тушки. Далее включаются роботы, которые занимаются потрошением и разделкой. Процесс потрошения фиксируется на фото, чтобы отследить возможную недозачистку рыбы и отправить ее на ручную зачистку», – обратил внимание Дмитрий Котляр.

Как отметил собеседник Fishnews, большим успехом у рыбопромышленников пользуется скоростная машина для филетирования горбуши. «В машину поступает неразделанный сырец, а на выходе получаем филе на шкуре, при этом ей нет равных по производительности, количеству операторов и занимаемой площади: по горбуше такой автомат может переработать до 100 тонн в сутки», – подчеркнул он.

Отдельная гордость компании – сепараторы, вырабатывающие фарш. Именно благодаря этой технике в английском языке появилось слово «баадеринг» (baadering), означающее «щадящее сепарирование», когда ни косточки, ни шкура не проходят через барабан и на выходе получается чистый фарш.

«Техника «Баадер» служит по несколько десятилетий, и задача нашей компании – обеспечить шеф-монтаж, ремонт, модификацию и возможность бесперебой-



Обесшкуривающая машина BAADER 52 на заводе «Русский минтай» в Приморье



Обесшкуривающая машина BAADER 52



Филетировочная машина BAADER 588 для свежей или дефростированной рыбы тресковых пород



Мясокостный сепаратор BAADER 601

ной и качественной эксплуатации оборудования», – говорит генеральный директор «Баадер-Восток-Сервис».

«Современное автоматизированное оборудование позволяет заводу «Русский минтай» обеспечивать высокое качество переработки для производства продукции с добавленной стоимостью, отвечающей потребностям наших клиентов. В частности, в технологический комплекс завода входит уникальная передовая филетировочная машина Baader 588. Оборудование отвечает новейшим стандартам безопасности, обеспечивает высокую скорость работы и безупречное качество филе, в том числе из размороженной рыбы.

Техника «Баадер» давно зарекомендовала себя среди рыбопереработчиков своей надежностью, высокой производительностью и широким функционалом, и наша компания продолжит сотрудничество с таким прогрессивным бизнес-партнером индустрии переработки пищевых продуктов», – отметил генеральный директор ООО «Русский минтай» Михаил ДЕГТЯРЕНКО. □

ООО «Баадер-Восток-Сервис»

Тел.: +7 (423) 227-97-33

Моб.: +7 (916) 216-2324

Моб.: +7 (902) 505-4003

Факс: +7 (423) 227-86-89

e-mail: dmitry.kotlyar@baader.com

www.baader.com



Маргарита КРЮЧКОВА,
главный редактор Fishnews.ru

ИТОГИ ГОДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ FISHNEWS ONLINE

Режим изоляции, социальное дистанцирование, закрытие границ стали символами уходящего года. Совещания, форумы, выставки и даже встречи один на один перешли в интернет. В этих условиях руководители союзов и ассоциаций, компаний, представители органов власти обсуждали волнующие темы на площадке Fishnews Online. Позже на этой основе появился Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока. Формат общения – свободный: говорить обо всем, что волнует. Анализ вопросов, которые рассматривались на онлайн-конференциях, позволяет подвести итоги года в отрасли.

ОТРАСЛЬ И ПАНДЕМИЯ

Еще в начале 2020 года мало кто ожидал, что эпидемия коронавируса полностью поменяет жизнь общества и станет одним из ключевых факторов, влияющих на экономику. Рыбной промышленности также пришлось перестраиваться под новые условия, запреты и ограничения. Fishnews Online стал площадкой для решения прежде всего именно

этих вопросов. Одна из проблем, с которой столкнулись предприятия Дальнего Востока, – завоз работников на лососевую путину. Такой приток трудовых ресурсов использовался ежегодно, обойтись только силами местных жителей было невозможно.

На онлайн-конференциях руководители Ассоциации добытчиков лососей Камчатки, Ассоциации рыбопромышленных предприятий

Сахалинской области, Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края обменивались информацией о потребности в кадрах, о вводимых ограничениях. Главной задачей было, конечно, обеспечить безопасность и здоровье людей.

Еще один вопрос встал перед рыбопромышленниками: как обеспечить реализацию проектов по строительству судов и береговых заводов, в том числе для получения инвести-

ционных квот вылова? Онлайн-формат позволил в оперативном режиме обмениваться информацией руководителям ассоциаций, машиностроительных и рыбохозяйственных компаний, региональным властям.

Пандемия влияет и на общую картину рыбных поставок. При этом российские предприятия заявили, что готовы прилагать дополнительные усилия, чтобы обеспечить здоровье экипажей и безопасность продукции. Так, Ассоциация добытчиков минтая приняла специальную декларацию «О мерах по противодействию распространению новой коронавирусной инфекции COVID-2019».

При этом руководители отраслевых объединений на онлайн-конференции Fishnews подчеркнули, что борьба с вирусом ни в коем случае не должна стать прикрытием для ценового давления и недобросовестной конкуренции на рынках.

В январе стартует сезон «А» путины в Охотском море, и Росрыболовство уже заявило о необходимости продумать переориентацию грузопотоков на случай нештатных ситуаций в иностранных портах.

КВОТЫ НА ПЕРЕДЕЛ

Нынешний год оказался богатым на инициативы по изменению принципа распределения квот. В феврале стало известно о предложении Федеральной антимонопольной службы. ФАС, как водится, раскритиковала исторический принцип и заявила, что нужно переходить на электронные торги с инвестиционными условиями. При этом ведомство не забыло сослаться на опыт крабовых аукционов, назвав его положительным.

В докладе о состоянии конкуренции в стране за 2019 год антимонопольная служба сообщила, что продолжает «работу по совершенствованию существующей системы распределения квот». Правда, Игорь АРТЕМЬЕВ, бесценно рассказывавший о вреде исторического принципа, в ноябре покинул пост главы ФАС, и пока неизвестно, будет ли рыбная отрасль в зоне столь же неусыпного внимания нового руководителя ведомства Максима ШАСКОЛЬСКОГО.

Не осталось в стороне от темы квот и Минвостокразвития. Министр выступил с предложением отправить на аукцион остаток крабо-

вых объемов, а также увеличить объем инвестиционных квот.

И конечно, одной из самых обсуждаемых тем стало письмо РРПК премьер-министру Михаилу МИШУСТИНУ. Русская рыбопромышленная компания предложила распространить практику крабовых аукционов с инвестобязательствами на другие объекты промысла, а также обеспечить суда, строящиеся под инвестквоты, объемами на 100%.

На инициативы по переделу квот нужно реагировать консолидированно, сразу показывать, что здесь у предприятий – общая позиция, подчеркнули руководители ассоциаций на онлайн-конференции Fishnews. Представители рыбохозяйственного комплекса не раз заявляли: развитие отрасли и исторический принцип – это тождественные понятия, отметил председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН. Забирать квоту – это значит лишить рыбаков перспективы, а с ними – и регион, считает руководитель АДЛК.

Развивать производственные мощности под воздействием административного ресурса опасно, такие проекты экономически не выживают. Президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО напомнил об опыте, когда в ответ на призывы государства предприниматели строили заводы по глубокой переработке, которые в итоге оказались не востребованы. Рынок сбыта, логистика, кадровое обеспечение... Решение о новых производственных мощностях должно приниматься исходя из этих и многих других аспектов.

За поддержкой рыбопромышленники обратились к парламентариям. Тема распределения квот стала одной из центральных на онлайн-встрече Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока с сенатором Людмилой ТАЛАБАЕВОЙ. «Мое личное мнение – нельзя менять исторический принцип», – заявила член профильного комитета Совета Федерации. Она напомнила о постановлениях парламента, поддерживающих сохранение действующего принципа распределения квот, и пообещала отрасли поддержку.

ПОСЛЕ АУКЦИОНОВ

В мае исполнился год с введения в отрасли крабовых аукционов. Как

это сказалось на отрасли и какие последствия еще можно ждать, руководители ассоциаций обсудили на специальной онлайн-конференции.

Квоты перераспределили, несмотря на протесты рыбопромышленников, введение крабовых аукционов стало еще одним признаком размывания исторического принципа. Власти заявляли, что по результатам аукционов в отрасль придут новые участники, но этого не произошло. Конечно, такой результат также нуждается в анализе, обратил внимание президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ.

В целом к вопросу о последствиях крабовых аукционов потребуются возвращаться еще не один год, считают в отраслевых объединениях. Но уже привлекает к себе внимание ситуация с глубоководными крабами. В 2019 году торги по продаже долей квот добычи в инвестиционных целях крабов-стригунов ангулятуса и красного не состоялись: желающих участвовать в аукционе не нашлось. Тем не менее Росрыболовство отвело под этот вид квот на 2020 год более 8,5 тыс. тонн (при общем допустимом улове чуть больше 17 тыс. тонн). Долго решался вопрос с изменениями правовой базы, в итоге на момент подготовки статьи предприятия так и не получили возможности осваивать эти объемы. Что хорошо в сокращении ресурсной базы и кто ответит за это, ни Минсельхоз, ни федеральное агентство так и не сообщили.

Ситуация с квотами вынудила рыбопромышленников снимать флот с промысла, рассказал президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ. АРПП изначально выступала против того, чтобы включать глубоководных крабов – весьма специфический объект промысла – в аукционный список.

Компании, купившие доли квот на торгах, обязались построить промысловые суда в России. Часть заказов размещена на Дальнем Востоке.

Первопроходцев, решивших строить крабовый флот в Дальневосточном регионе, должно поддерживать государство – о важности таких стимулов заявили и представители рыбной промышленности, и судостроители. В июле правительство выпустило правила предоставления субсидий предприятиям, по-

строившим краболовы на верфях Дальнего Востока.

УЧАСТКИ РИСКА

Вопросы с участками для промысла возникают регулярно. Кажется бы, в 2016 году поменяли список случаев, когда нужны такие участки, в 2019-м – договоры на рыбопромысловые участки переоформили на договоры на рыболовные. Но предприятия снова столкнулись с серьезными рисками.

В рамках национального плана развития конкуренции Минсельхоз России предложил законопроект о распространении в рыбной отрасли механизма электронных торгов. Цели были заявлены благие: процедура станет более прозрачной, представителям компаний не нужно будет расходовать средства на дорогу к месту проведения торгов и проживание.

Однако в отраслевом сообществе указали на формулировку, которая грозила оставить без участков, а значит без права на промысел, пользователей, добросовестно работавших долгие годы и вкладывавшихся в береговую базу.

Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока предложил, как доработать законопроект. В обсуждении на площадке Fishnews Online участвовали и представители региональных властей – министр рыбного хозяйства Камчатского края Андрей ЗДЕТОВЕТСКИЙ, руководитель агентства по рыболовству Сахалинской области Иван РАДЧЕНКО. Важно не навредить отрасли, подчеркнули они. Для Дальневосточного региона вопрос с участками особенно острый, ведь по закону они нужны для промысла лосося.

В результате формулировки, которые могли обернуться проблемами для предприятий в ближайшей перспективе, из текста законопроекта были исключены. Но остались вопросы по формированию региональных перечней рыболовных участков: законодательство по акваториям для промысла за минувшие годы неоднократно менялось, кроме того, на территориях была своя специфика формирования и распределения участков. В таких условиях при составлении списков нужно руководствоваться информацией об участках из действующих договоров, обратили внимание главы ассоциаций.

Отраслевое сообщество ждет четких разъяснений Минсельхоза и Росрыболовства по этой теме.

Необходимо также отслеживать судьбу законопроекта об электронных торгах в Госдуме и Совете Федерации, заявили в Ассоциации добытчиков лососей Камчатки. С необходимостью мониторинга согласились и в других отраслевых объединениях.

В целом руководители рыбохозяйственных ассоциаций предложили распространить на рыболовные участки принцип, который уже используется по долям квот: чтобы договоры переоформлялись с добросовестными пользователями без торгов – и без конкурсов, и без аукционов.

БИЛЕТ ДЛЯ МОРЕПРОДУКТОВ

Активно Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока занимался и проблемами экспорта живых морепродуктов. Для такой категории товара особенно важны сроки поставок, и отраслевые объединения предлагают отменить получение лицензии Минпромторга – с этой инициативой они выступали еще в прошлом году.

Однако барьеров не стало меньше. Напротив, летом вышел приказ Росприроднадзора о получении заключения на вывоз живых морепродуктов, обостривший проблему. Новый административный регламент предусмотрел, что для согласования поставок нужно предоставлять копии не только договоров, подтверждающих право на промысел, но и документов, подтверждающих фактический вылов. «Получается, что мы на каждую судовую партию должны сначала получить какой-то документ, который удостоверяет фактический вылов. Затем согласовать заявление на получение лицензии и подать документы на лицензию в Минпромторг», – комментировал президент Ассоциации добытчиков краба Дальнего Востока Александр ДУПЛЯКОВ.

При этом в правовом поле не прописано, что за документ подтверждает фактический вылов, кто и в какие сроки должен его выдавать.

Проблема встала не только перед краболовами, но и перед добытчиками ежа, моллюсков.

Отраслевые объединения обращались по этому поводу к властям. Вице-премьер Виктория АБРАМЧЕНКО,

курирующая отрасль в правительстве, поручила рассмотреть вопрос отмены лицензирования на «рыбной» правкомиссии, а также подготовить передачу функций по согласованию от Росприроднадзора к Росрыболовству.

ТРУДНОСТИ «ПРИБРЕЖКИ»

Пограничники на Северном бассейне в нынешних экономических условиях не нашли ничего лучше, чем начать искать пробелы в законодательстве, действующем уже более полутора лет. Рыбакам-прибрежникам вдруг объявили, что обрабатывать уловы на судах не допускается. В таких условиях непонятно, как довозить рыбу, соблюдая требования к качеству и безопасности.

Нынешний режим «прибрежки» вводился, чтобы обеспечить береговые предприятия сырьем для переработки, а также дополнительные поступления рыбы на внутренний рынок. Но в ситуации, когда предприятиям, доставляющим рыбу на берег, грозят штрафы, выбирать прибрежный промысел оказалось рискованно.

В законодательство нужно внести изменения, которые окончательно поставят точку в вопросе обработки рыбы на судах при осуществлении «прибрежки», заявили участники онлайн-конференции Fishnews. В обсуждении участвовали представители Ассоциации прибрежных рыбопромышленников и фермерских хозяйств Мурмана, Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна, Союза рыбопромышленников Севера, группы «Норобо», власти Мурманской области.

В ноябре группа сенаторов и депутатов внесла в Госдуму законопроект, предусматривающий операции по обработке уловов при осуществлении «прибрежки».

Важно решить вопрос, чтобы предприятия не страдали до того, как будут приняты изменения законодательства, отметил председатель Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна Валентин БАЛАШОВ.

В целом даже на примере этой ситуации можно сказать, что прибрежники, несмотря на особое социальное значение этого вида промысла, почему-то все время оказываются в группе риска. **FN**



АССОЦИАЦИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИМОРЬЯ

Ассоциация сегодня:

- 29 организаций разного профиля
- сферы рыболовства, рыбопереработки, аквакультуры, транспорта, инжиниринга и машиностроения, образования, портовой деятельности; отраслевые СМИ
- более 50% суммарного вылова предприятиями Приморского края
- отстаивание интересов на федеральном уровне
- совершенствование отраслевого законодательства
- практический опыт, эффективная структура, доверительный диалог с властью и бизнесом
- в отрасли – с 1994 года



Рыбаки объединяются для сильных решений!

Георгий МАРТЫНОВ,
президент АРПП:

– Поодиночке ничего сделать нельзя – сегодня это понимает каждый. Только объединившись, рыбаки Приморья и Дальнего Востока смогут улучшить условия своей работы и сделать все для развития отрасли. Мы готовы отстаивать интересы всего сообщества рыбаков на самом высоком уровне. АРПП открыта для новых участников.

Пришло время активных и решительных действий. И мы готовы к этой работе!



Наталья СЫЧЁВА

В ПОИСКАХ БАЛАНСА

Промысловая картина последних лет вынуждает признать – вместе с климатом столь же стремительно меняется и состояние водных биоресурсов. Так, на смену рекордным уловам тихоокеанских лососей прошлых сезонов нынешний год принес дальневосточникам серьезные убытки и разочарование. Вопреки ожиданиям, подходы красной рыбы оказались ниже даже самых осторожных прогнозов. Причем теперь пустовали неводы не только сахалинских предприятий, но и рыбаков Восточной Камчатки.



Завод компании «Народы Севера» (2014 г.) стал одним из первых универсальных производств, рассчитанных на переработку в едином потоке почти всех промысловых объектов Дальневосточного бассейна

Наука объясняет ситуацию масштабными изменениями, происходящими в экосистеме северной части Тихого океана. Какой должна быть новая тактика прогнозов по лососям, планируется обсудить на международной конференции, запланированной на будущий февраль на Сахалине. Но как выстраивать тактику производственную, какие действия предпринимают рыбопромышленники и рыбопереработчики уже сейчас и какие рекомендации инженеров могут помочь в этом остальным? С такими вопросами мы обратились в компанию «Технологическое оборудование».

ТЕНДЕНЦИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В первую очередь, производители техники и технологий согласны с мнением о том, что происходящие в природе изменения требуют пересмотра оценки состояния, прогнозирования, а при необходимости – и регулирования промысла. Ведь картина вылова меняется не только по тихоокеанским лососям.

Например, на пелагической путине рыбопромышленникам приходится подстраиваться под смену трендов: в уловах рыбачков здесь лидирует вернувшаяся в российские воды сардина-иваси, зато объемы добычи сайры в последние годы остаются на низком уровне. С серьезными сложностями столкнулись и предприятия, работающие на палтусах. С добычей этих объектов связан целый ком-

плекс проблем: здесь и нахлебничество косаток, объедающих с крючков до 100% улова рыбачков, и рост промыслового пресса со стороны донных жаберных сетей.

Все это, согласно эксперты, требует нового взгляда на организацию производства, иных технологий добычи водных биоресурсов и переработки уловов. Большую актуальность на этом фоне приобретают и вопросы экологии – бережное обращение с ресурсом, охрана окружающей среды, восстановление популяций, более полное использование имеющегося сырья и т.д.

ТЕНДЕНЦИЯ К УНИВЕРСАЛЬНОСТИ И ГЛУБИНЕ

Многие рыбопромышленники начали улавливать тенденции и реагировать на происходящее. К примеру, как рассказал технический директор ООО «Технологическое оборудование» Михаил ГОТШАЛК, в проектах для дальневосточных рыбачков за последние 5–7 лет изменились запросы в сторону универсальных производств. Если прежде перерабатывающие предприятия обычно разделялись на заводы под красную рыбу и заводы под белорыбицу, теперь инженерам-конструкторам приходится решать задачи по совмещению на одном производстве самых разных технологий – для переработки как крупной, отличающейся высокой жирностью рыбы в лососевый се-

зон, так и разномастных объектов круглогодичной «прибрежки».

«Сегодня техническое задание от заказчика может содержать запрос на переработку на одном производстве всех видов рыб, которые предприятие ловит в своих промзонах. И это не только ресурс в рамках имеющихся у компании квот, но и разнообразные «неодуемые» объекты. Раньше этого не было, шло определенное разделение береговых заводов по профилям», – отмечает представитель производственно-инжиниринговой компании.

Теперь рыбаки стремятся перерабатывать на своем производстве все, что можно, – осваивать больше сырья. Причем появляются простые и универсальные технические решения для разделки лососевых и белой рыбы на одном конвейере. Например, головоруб, который используется при разделке крупной красной рыбы, заменяется на головорез, и после небольшой модернизации линия продолжает работу уже на поточке белой рыбы. Мелкая разнорыбца может целиком идти на муку. В рыбомучную установку (РМУ) отправляются и отходы от разделки.

Кроме того, по словам Михаила Готшалка, сегодня заказчик закладывает в проект идею более глубокой переработки привычного сырья для повышения себестоимости продукции. Так, по запросу одного из постоянных клиентов компании «Технологического оборудования», инженеры сделали усовершенствование производственной линии, и теперь в блочную заморозку на рыбопере-

рабатывающем заводе отправляют лишь часть пойманного лосося – некондиционную или мелкую рыбу либо рыбу с нерестовыми изменениями. Такое сырье продается на рынке по одной цене. Остальное после сортировки отправляют в туннельный скороморозильный аппарат, из которого выходит продукция штучной заморозки, глазированная и в индивидуальной упаковке, и это уже совсем другая цена на рынке.

На другом заводе пошли еще дальше и из отсортированной аналогичным образом рыбы делают филе. Оказалось, достаточно и небольшого цеха внутри основного производства, чтобы выпускать рыбпродукцию с высокой добавленной стоимостью прямо в районе промысла. Рынок всегда с готовностью принимает такой товар.

«Это еще один тренд в рыбобереработке: на филе даже делают специальную отметку – “произведено в месте вылова”, “от производителя” или “без разморозки”. И на самом деле за такую продукцию потребители готовы платить больше. К тому же она вкуснее и полезнее того филе, которое получается из неоднократно дефростированной рыбы, проехавшей через всю страну. Хотя в последнее время и нам, дальневосточникам, доводилось пробовать по-настоящему достойную рыбпродукцию, произведенную из такого сырья на предприятиях центральной части страны, – российские технологи-переработчики повышают свой уровень, и это не может не радовать», – добавил технический директор компании «Технологическое оборудование».

ТЕНДЕНЦИЯ К ВЫСОКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ

Еще один тренд в российской рыбобереработке – строительство высокотехнологичных производств, оснащенных передовой техникой от мировых брендов в сегменте оборудования для рыбаков. Дополнительным стимулом для того, чтобы самые последние новинки машиностроения и цифровые технологии начали приходить в удаленные регионы, стало принятие государственной программы инвестиционных квот. Но, как отмечают специалисты, подобные проекты начали активно реализовываться на Камчатке, Сахалине и Курильских островах еще раньше – рыбаки сами почувствовали потребность в усилении своих позиций на рынке.

Решая новые для себя вопросы, при проектировании и создании максимально автоматизированных производств российские инженеры привлекали в том числе мировой опыт и зарубежных коллег-специалистов высочайшего класса. Это помогло им получить необходимые знания и навыки, чтобы в дальнейшем уже самостоятельно справляться со сложнейшими задачами, которые начали ставить перед ними российские промышленники. А также предлагать свои решения, уникальные для мирового рынка рыбобереработывающей техники. Как отмечают сами российские машиностроители, это настоящая эволюция, которую отечественные инженеры проходят вместе с рыбаками.

Но есть у этой медали и обратная сторона, которую нельзя не учитывать при реализации суперсовременных проектов в российских реалиях. Прежде всего, это нехватка высококвалифицированных кадров для обслуживания и эксплуатации оборудования такого уровня. Эта проблема актуальна как для проектов в береговой рыбобереработке, так и для флота, строительство которого также активизировалось в последние годы.

Как отмечают специалисты, к сожалению, практика доказывает, что даже самое совершенное оборудование может выходить из строя при отсутствии должного обслуживания, ошибках в использовании или из-за просчетов при проектировании и строительстве самих заводов. А бывало, что в разгар хода лососей такое производство вставало лишь из-за того, что заканчивалась лицензия иностранного программного обеспечения. Поиск и устранение подобных ошибок порой стоит компаниям целой путины.

Не всегда верными бывают и расчеты собственников в плане экономичности высокотехнологичных производств. Современное оборудование действительно во многом способно заменить ручной труд. С учетом стоимости (а судя по опыту этого года – и физической возможности) доставки людей на Дальний Восток на сезонные промыслы, этот вопрос имеет большую актуальность.

В то же время целая армия роботов требует должного обслуживания, причем не с 8 до 17 пяти дней в неделю, а круглые сутки на протяжении большей части года. Специалисты такого уровня – пока редкость для России, да и стоимость их услуг (тем

более в вахтовом режиме) должна быть в разы выше зарплат рыбообработчиков. И стоит понимать, что это не 2 человека: специалистов широкого профиля сегодня тоже не найти. Предприятию не обойтись без дизелиста, электрика, электронщика, айтишника, механика и др. – вот и набирается целая бригада высокооплачиваемых работников, которых еще нужно удержать на удаленных территориях.

К чему все это приводит на практике? Примеры есть разные. Бывает и так, что на производство возвращается простое, надежное и проверенное оборудование, транспортеры и десятки человек обработчиков. А вся автоматика аккуратно переезжает на склад до лучших времен.

АДАПТАЦИЯ К РОССИЙСКИМ РЕАЛИЯМ

Отказ от современных технологий – конечно, не выход. Но нужен баланс, разумное соотношение людей и автоматике на производстве, а также адаптация мирового опыта под российскую действительность, уверены в «Технологическом оборудовании».

Как отмечает Михаил Готшалк, при работе с заказчиком в компании всегда стараются в первую очередь предложить варианты, в большей степени подходящие под те условия, в которых планируется реализовывать проект. В копилке владивостокской компании – многие десятки спроектированных и построенных производств самого разного масштаба: от цехов, в том числе модульного формата, до крупнейших на Дальнем Востоке рыбоберерабатывающих заводов под ключ.

Здесь берутся даже за нереальные на первый взгляд задачи: за более чем 20 лет работы с рыбопромышленниками у специалистов компании накопился достаточный опыт для создания уникальных рабочих решений. Так что даже после слов «это невозможно» здесь с энтузиазмом и азартом берутся за разработку очередного ноу-хау.

А с прошлого года специально для российского рынка была создана новая торговая марка Marique. Она объединяет и адаптирует под потребности отрасли лучший опыт таких компаний, как «Технологическое оборудование», «Дальрыбтехцентр», Peruza, Grand Bell, и других российских и зарубежных производителей техники для рыбобереработки. **FN**



**ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

**ПРЕДСТАВЛЯЕТ
НОВУЮ ТОРГОВУЮ МАРКУ
MARIQUE**

**ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ
РЫБЫ**



НОВОЕ ИМЯ - ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

АДРЕС

Владивосток, Россия
Пр-т 100 лет Владивостоку
159 Е стр. 4,690022

КОНТАКТЫ

8(423) 202-50-38
8(423) 208-88-00
info@dvtechno.ru

САЙТЫ

dvtechnotrade.com
dvtechno.com



Анна ЛИМ

Дмитрий ШМИДТ: ЗАДАЧА-МАКСИМУМ – ВЕРНУТЬ РЫБУ В ПРОМЫСЕЛ

Несмотря на обилие рек и озер, Ленинградская, Вологодская, Новгородская и Псковская области в гораздо меньшей степени ассоциируются с рыболовством, чем несколько десятилетий, а уж тем более столетий назад. Развитие электроэнергетики и других отраслей промышленности, оказывающих негативное влияние на водоемы, резко ухудшило условия для обитания и размножения лососей, сига, судака, щуки и других исконных обитателей этих акваторий. Немалую роль в том, что их любительский, а кое-где, пусть в ограниченных объемах, и промышленный, лов сохранился до наших дней, играет деятельность рыболовных предприятий. Какой вклад вносят рыболовные заводы в пополнение рыбных запасов региона, каковы шансы у «краснокнижных» видов вернуться в промысел и почему рыбная молодежь полезна для репутации предприятий, в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал начальник Северо-Западного филиала Главрыбвода Дмитрий ШМИДТ.

– Дмитрий Юрьевич, в целом по северо-западному региону какие направления работы филиала вы считаете приоритетными?

– Если мы говорим о воспроизводстве водных биологических ресурсов, то безусловным приоритетом для нас является выполнение государственного задания по выпуску ценных видов рыб в водоемы рыбохозяйственного значения. Второе важное направление – это выпуски в целях компенсации ущерба, нанесенного различными организациями.

Кроме того, большой объем работ выполняет отдел сохранения водных биологических ресурсов.

– Вы имеете в виду рыбоохрану?

– Нет-нет, это функционал теруправлений Росрыболовства. Наш отдел в структуре филиала занимается оценкой воздействия на водные биоресурсы и среду их обитания, рассчитывает ущерб, исследует состояние водных объектов и их характеристики, например кормовую базу, изучает влияние различных факторов, прежде всего антропогенных. Эти данные мы собираем, анализируем и передаем как в теруправление, так и в нашу головную структуру – Главрыбвод.

Но, поскольку сотрудники районных отделов регулярно выходят на водоемы, например, когда составляют карточки нерестилищ, они нередко фиксируют нарушения природоохранного законодательства. Это могут быть какие-то стройки или свалки мусора в водоохранной зоне или еще что-то. И в этом плане мы тесно взаимодействуем с инспекторами рыбоохраны – сразу информируем их о фактах нарушений, ведем фото- и видеосъемку, выясняем, согласована ли хозяйственная деятельность на водоеме или нет, при необходимости сигнализируем в природоохранную прокуратуру и надзорные органы субъекта. Иными словами, не проходим мимо.

– Какие основные водные объекты входят в зону ответственности Северо-Западного филиала и где ведется наиболее активная работа?

– Это базовые водоемы наших рыболовных заводов – реки Нева, Свирь, Волхов, Луга и Нарова, а также их притоки и другие водные объекты, которые входят в бассей-



Замначальника Главрыбвода – руководитель Северо-Западного филиала Дмитрий ШМИДТ

ны этих рек. Например, в реке Вруде, притоке Луги, исторически обитал лосось, в частности балтийская кумжа, и в рамках мероприятий по искусственному воспроизводству мы производим выпуски во Вруду.

По схожей схеме организована работа на реке Гладышевке. С прошлого года к ним добавилась река Пейпия, которая зарыбляется для компенсации ущерба от «Северного потока». Причем это ежегодная работа, поскольку воздействие постоянное. И, конечно, в этом перечне должно быть Ладожское озеро, где осуществляется отлов производителей сига.

А еще есть места, которые требуют повышенного внимания в силу неблагоприятной экологической обстановки. Наиболее проблемным в этом плане для нас

является, пожалуй, Кингисеппский район Ленинградской области, где в результате деятельности электростанций и других промышленных предприятий идет системное загрязнение бассейна реки Луги, а это водоснабжающий водоем Лужского рыболовного завода. Поэтому нам крайне важно совместно с надзорными органами и областным правительством работать над тем, чтобы эта ситуация изменилась.

– Чему уделяется больше внимания – работе с предприятиями для компенсации ущерба или восстановлению рыбных запасов, которые уже длительное время находятся на низком уровне?

– Но это не взаимоисключающие вещи. Оба направления одинаково важны и неразрывно связа-



Программа развития филиала до 2030 г. предусматривает обновление и расширение мощностей рыбоводных заводов

ны. Только при комплексном подходе можно добиться восстановления запасов водных биологических ресурсов в водоемах рыбохозяйственного значения.

Тем не менее в северо-западном регионе действительно есть ряд видов, которые относятся к редким и исчезающим или относились бы к таковым, если бы не наша работа. Например, Свирский рыбоводный завод занимается воспроизводством двух «краснокнижных» видов. Это эндемики Ладожского озера – ладожский лосось и пресноводная жилая форма форели кумжи. Задача завода – поддерживать численность этих видов и создавать предпосылки к тому, чтобы в конце концов вывести их из Красной книги, а в отдаленной перспективе, возможно, и вернуть в промысел.

Это вполне реалистичная задача. Ведь балтийская кумжа, о которой я уже упоминал, в этом году была выведена из списка «краснокнижных» рыб. Нам удалось сохранить нерестилища дикого лосося, и вкуче с многолетней работой Лужского завода по воспроизводству это привело к восстановлению запаса. Отраслевая наука, проанализировав все данные, пришла к выводу, что эту рыбу можно выводить из Красной книги, что и было сделано в этом году. В дальнейшем, возможно, для нее будут определены параметры вылова,

и она станет доступной для рыбаков. Вот это логичный итог работы завода.

Балтийская кумжа в этом году была выведена из списка «краснокнижных» рыб. Нам удалось сохранить нерестилища дикого лосося, и вкуче с многолетней работой Лужского завода по воспроизводству это привело к восстановлению запаса. Отраслевая наука, проанализировав все данные, пришла к выводу, что эту рыбу можно выводить из Красной книги, что и было сделано в этом году.

Или возьмем другой пример. По мнению научных сотрудников, в частности петербургского филиала ВНИРО, атлантический лосось (семга) в Неве – полностью заводского происхождения. То же можно сказать и о реке Нарове. Здесь дикие нерестилища, к сожалению, из-за построенных ГЭС и иного воздействия человека были утрачены. Аналогичным образом обстоят дела с волховским сигом, воспроизводство которого осуществляет наш Волховский рыбоводный завод. Это эндемик Ладожского озера, также занесенный в Красную книгу. Исторически зона нереста сига – озеро Ильмень и его притоки, но понятно, что он не проходит Волховскую ГЭС, хотя там есть рыбопропускные устройства. Поэтому

и она станет доступной для рыбаков. Вот это логичный итог работы завода.

Или возьмем другой пример. По мнению научных сотрудников, в частности петербургского филиала ВНИРО, атлантический лосось (семга) в Неве – полностью заводского происхождения. То же можно сказать и о реке Нарове. Здесь дикие нерестилища, к сожалению, из-за построенных ГЭС и иного воздействия человека были утрачены. Аналогичным образом обстоят дела с волховским сигом, воспроизводство которого осуществляет наш Волховский рыбоводный завод. Это эндемик Ладожского озера, также занесенный в Красную книгу. Исторически зона нереста сига – озеро Ильмень и его притоки, но понятно, что он не проходит Волховскую ГЭС, хотя там есть рыбопропускные устройства. Поэтому

рыба все еще существует только благодаря деятельности завода.

– Если бы не поддержка этих популяций человеком, мы бы их уже потеряли?

– Скорее всего. Это и наука подтверждает.

– Каким образом вы выстраиваете работу с нефтяниками, газовиками, портовиками, строителями и другими организациями, негативно влияющими на состояние водоемов, чтобы добиваться возмещения этого ущерба?

– Это действительно нелегкая задача, и только слаженная работа Главрыбвода совместно с Северо-Западным управлением Росрыболовства (СЗТУ) приводит к результатам. Ведь очень часто речь идет об ущербе прошлых лет. Мы порой находим информацию о неисполнен-

ных обязательствах хозяйствующих субъектов, относящихся к 2000-м годам. Получается, уже 15 лет прошло, эти организации давно выполнили работы, на которые когда-то получали согласование, что-то построили и зарабатывают деньги, а отдать причитающееся государству и исполнить условия согласования не удосужились.

В наши задачи входит помогать теруправлению в поисках таких должников. В этом мы опираемся и на базу ЦУРЭН (Центральное управление по рыбохозяйственной экспертизе и нормативам по сохранению, воспроизводству водных биологических ресурсов и акклиматизации), и на данные, которые можно найти в открытых источниках, и на материалы теруправления. Затем СЗТУ готовит претензии и при необходимости обращается в суд с исками. Таким образом мы в целом даем всем понять, что работа по возмещению ущерба ведется системно.

– И следующие 15 лет отсидеться не получится?

– Точно не получится. Но, помимо должников, есть немало организаций, которые добровольно выполняют обязательства, возникшие у них в связи с нанесением ущерба водным биоресурсам. В их числе крупные структуры, с которых я считаю, в этом плане надо брать пример. Это и уже упомянутый «Северный поток», и Северо-Западный филиал Росморпорта, и ЛСР – один из крупнейших застройщиков в регионе, и иные структуры.

Нередко организации участвуют в зарыблении водоемов в рамках благотворительных или экологических акций, каких-то имиджевых мероприятий. В их числе компании из самых разных отраслей – Петербургский нефтяной терминал, «Икеа Индастри Новгород», птицефабрика «Северная», Новгородский металлургический завод, «Вятка Строй» и другие. Этим летом, например, городской водоканал Санкт-Петербурга приобрел несколько тысяч штук лосося, подращенного на Невском заводе, и мы вместе осуществляли выпуск.

– В каком состоянии находятся рыбоводные заводы филиала? Хватает ли их мощностей для выполнения всех задач или есть планы по расширению?

– Заводы, скажем прямо, у нас не новые. Например, Невский завод в следующем году будет отмечать столетие с момента основания. Хотя его нынешнее здание как раз построено сравнительно недавно, в конце XX века, и он является наиболее технически оснащенным с точки зрения рыбоводного оборудования.



В свое время заводы филиала выращивали даже осетровых, но сейчас это скорее исключение

В целом состояние мощностей по воспроизводству, конечно, оставляет желать лучшего, и модернизация им, безусловно, необходима. Это относится и к Свирскому заводу – он 1933 года постройки, и к Волховскому – работает с 1927 года, и к Нарвскому, запущенному в 1957 году.

Наша задача – поддерживать заводы в достойном состоянии, проводить ремонт и реконструкцию, позволяющую увеличить их мощность, как с привлечением средств, выделяемых нашей головной структурой Главрыбводом, так и с использованием внебюджетных источников финансирования. В итоге это даст нам возможность увеличить объемы выпусков и более эффективно пополнять рыбные запасы. У нас разработана программа развития филиала до 2030 года, и мы четко понимаем, что и в какой год будем делать и откуда возьмем деньги.

– А что именно будет отремонтировано или построено по этой программе?

– К примеру, в программе заложено строительство дополнительного цеха на Нарвском заводе. На нем в свое время выращивали не только лососевых, но и сиговых и даже осетровых. Сейчас заводские мощности рассчитаны на 900 тыс. штук икры лососевых видов рыб, 450 тыс. штук личинок

и 100 тыс. штук годовиков. Конечно, нам бы хотелось увеличить это количество.

В дальнейшем мы думаем о строительстве инкубационного и выростного цеха на Невском заводе, благо территория это позволяет. Если осилим этот проект, тоже сможем прилично нарастить выпуски.

По-прежнему остро стоит вопрос очистки воды, в том числе ультрафиолетом. Это дорогостоящее оборудование, поэтому быстро решить проблему не получится. Пока на заводах мы используем фильтры грубой очистки, но более качественная очистка воды – это одна из задач, отраженных в программе развития.

Но самая, конечно, затратная часть для заводов – это круглосуточная работа насосов, которые качают воду. На прямомочном водоснабжении работают только два наших завода – Свирский, где отведение воды было предусмотрено непосредственно при проектировании ГЭС, и Лужский. Затрат на электричество там нет.

На Невском, Нарвском и Волховском заводах насосы работают постоянно – и это серьезные расходы. Поиск альтернативных решений, в том числе газификации, для нас актуален, и мы этим занимаемся. Программа развития филиала, о которой я уже сказал, рассчитана на десять лет, но это живой организм, и при необходимости мы можем и будем ее корректировать.

– В этом году к Главрыбводу присоединилось старейшее рыбноводное заведение России – Никольский завод в Новгородской области. Как вы оцениваете потенциал этого предприятия и каким видите его будущее в составе филиала?

– Решение о передаче Никольского завода в ведение Росрыболовства было совместно принято руководителем федерального агентства Ильей ШЕСТАКОВЫМ и губернатором Новгородской области Андреем НИКИТИНЫМ. Поскольку предприятие и ранее в полном объеме принадлежало государству, передачей Главрыбводу всего движимого и недвижимого имущества завода мы занимались совместно с межрегиональным управлением Росимущества по Новгородской и Псковской областям. Хотел бы выразить отдельную благодарность руководителю управления Татьяне ПАЙВИНОЙ за то, как была организована эта работа.

Осенью Никольский завод официально стал шестым – и старейшим – структурным подразделением нашего филиала, а 6 октября его сотрудники провели первый выпуск сеголеток сига в новом статусе.

Производственные мощности завода позволяют выращивать 4 млн штук личинок щуки, более 150 тыс. штук сеголеток сига, 100 тыс. штук судака и 50 тыс. штук пеляди, а также молодь карпа, налима и других видов водных биоресурсов. Но их техническое состояние оставляет желать лучшего. Ремонту и реконструкции подлежат практически весь имущественный комплекс предприятия – цеха, пруды, технологическое оборудование.

Сейчас для Никольского завода разрабатывается концепция перспективного развития: какие виды он будет выращивать, чем будет заниматься в рамках госзадания, а чем – по линии внебюджетной деятельности. В частности, предусмотрено создание центра воспроизводства



По мнению науки, весь атлантический лосось в Неве заводского происхождения

сиговых видов рыб с возможностью как реализации рыбноводной икры и посадочного материала для аквакультурных хозяйств, так и выпуска молоди в естественные водоемы. Есть предложения о запуске садкового участка по выращиванию радужной форели, об организации рекреационной рыбалки. Все это сейчас активно обсуждается и с нашей головной организацией, и с СЗТУ, и с научным сообществом.

– Как туристический объект использовать завод не планируете?

– И такие планы тоже есть. На территории завода действует очень хороший музей, посвященный истории становления и развития предприятия, поэтому культурно-просветительское направление, безусловно, сохранится. Кроме того, у нас есть мысли привлечь для обучения и прохождения практики на заводе студентов и курсантов морских вузов и колледжей, а также других учебных заведений, которые готовят будущих специалистов в сфере рыбноводства.

Мы очень рассчитываем, что и руководство завода, и весь коллектив останутся на месте. Потому что люди там работают увлеченные, посвятившие рыбному хозяйству многие годы своей жизни. Для нас очень важно сберечь эти кадры. Также хотел бы отметить содействие со стороны правительства Новгородской области, которое в ситуации с заводом нам во всем помогало, как и во время мелиоративных работ на озере Ильмень.

– Вы имеете в виду рыбохозяйственную мелиорацию, которая выполнялась в рамках поручения президента?

– Да, у нас было госзадание по Ильменю, которое базировалось как раз на поручении президента. Но, прежде чем мы приступили к его выполнению, ученые, в частности из Санкт-Петербургского филиала Всероссийского НИИ рыбного хозяйства и океанографии, провели исследования и определили целесообразность и конкретный участок работ.

Далее специалисты Главрыбвода занимались изучением историко-архивных материалов по выбранному участку, мониторингом современных технологий и решений, различными изысканиями, в том числе геофизическим исследованием дна, проектированием всего комплекса работ. Пришлось даже проверять участок на наличие взрывоопасных предметов – все-таки в тех местах шли бои во время Великой Отечественной войны. Непосредственно для мелиоративных работ была задействована специализированная техника и такие серьезные агрегаты, как земснаряды.

В настоящее время отраслевая наука по поручению Росрыболовства проводит масштабные исследования на озере, которые должны будут дать оценку результатам выполненных Главрыбводом мероприятий и определить наши дальнейшие действия. **FN**



Ассоциация добытчиков краба Дальнего Востока



Содействие рациональному использованию
водных биологических ресурсов



*Взаимодействие с органами
государственной власти*



*Участие в разработке правовых
актов, регулирующих добычу краба*



*Содействие научно-
исследовательским работам*



Борьба с браконьерством



690990, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, оф. 501
Тел./факс +7(423) 226 61 49
e-mail: crab-dv@rambler.ru сайт: www.crab-dv.ru



Алексей СЕРЕДА

Алексей СЁМКИН: «АЛЬФА ЛАВАЛЬ» ВСЕГДА ГОТОВ ПРОТЯНУТЬ РУКУ ПОМОЩИ

В России активно обновляется рыболовецкий флот: одни компании строят его по программе инвестиционных квот, другие – заказывают на зарубежных верфях, третьи – просто покупают подержанные суда. Очень большая часть и нового, и модернизируемого флота оснащается оборудованием Alfa Laval. Однако даже самые современные и надежные системы выходят из строя, если экипаж недостаточно квалифицирован, отмечает директор подразделения морского оборудования АО «Альфа Лаваль Поток» Алексей СЁМКИН. В интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» он рассказал, чем грозит пренебрежение должной подготовкой кадров и какую информационную поддержку компания готова оказать морякам, чтобы снизить количество аварий.

– Алексей Владимирович, вопросы работы с низкосернистым топливом остаются актуальными? Успешно ли судоходные и рыбодобывающие компании приспосабливаются к новым требованиям?

– Да, вопросы остаются актуальными, потому что качество низкосернистого топлива весьма разнообразно – от нормального до очень плохого. Это топливо несовместимо с другими сортами, то есть требует культуры производства при его приемке, при работе с ним. Мы сотрудничаем с Veritas Petroleum Services, они тоже отмечают, что качество низкосернистого топлива в мире от бункеровки к бункеровке очень различается. Поэтому моряки сталкиваются с проблемами, и рыбаки в том числе – как на Дальневосточном бассейне, так и в других регионах.

Приспосабливаются по-разному. Некоторые ставят на дизельное топливо подогреватели (раньше его не надо было греть, а теперь из холодного топлива выпадает парафин). Кто-то просто очень тщательно выбирает поставщиков топлива – если может себе это позволить. А некоторые компании прислушиваются к нашим рекомендациям по работе с топливом и стараются им следовать.

– «Альфа Лаваль» давно сотрудничает с Морским государственным университетом имени адмирала Г.И. Невельского во Владивостоке. Этой осенью планировалось ввести в эксплуатацию в МГУ новый тренажерный центр. Открытие состоялось?

– К сожалению, пока нет. Тренажерный центр уже построен, но еще не принят. Конечно, очень сильно вмешалась пандемия, был закрыт университет. Отмечу, что, несмотря на задержку, ничего не отменяется, оборудование должно вот-вот прибыть. Туда поставят современный высокоэффективный сепаратор S-926, на котором будут обучаться как курсанты, так и члены экипажей.

Такие сепараторы – для работы с разными сортами топлива – установлены на многих судах. В том числе на траулерах, которые строятся для Дальневосточного бассейна.

– «Альфа Лаваль» продолжает обучающие семинары – например,



Алексей СЕЅМИН, директор подразделения морского оборудования АО «Альфа Лаваль Поток»

Я сильно опасаюсь, что на новых судах с оборудованием станут работать недостаточно подготовленные кадры и без должного обслуживания начнутся проблемы. Сразу станут обвинять производителя, а нужно просто читать инструкцию. Поэтому хочется призвать всех, чтобы к нам все-таки обращались и прислушивались. Ведь когда случается поломка на промысле – это большие сложности.

по топливу. Где, в каких регионах в этом году они проводились, в каком формате? Как вы оцениваете интерес аудитории?

– С начала пандемии мы перешли на онлайн-обучение, было проведено 12 вебинаров. Они включали темы по котельному оборудованию, по системе обработки балласта, по сепарации топлива, топливоподготовке, опреснителям. Аудитория была достаточно активна. Количество

тех, кто полностью прослушал вебинар, измеряется уже сотнями людей. «Альфа Лаваль» рассылал приглашения по всей России, мы считаем, что вебинары – достаточно современный формат.

При этом мы не отменяем семинары в традиционном виде – понимаем, что личный контакт важен, к тому же не всем удобно задавать вопросы онлайн. Во время спада пандемии, между волнами коронавируса, в сентябре был прове-

ден семинар во Владивостоке, а в октябре – на Камчатке. Начали с дальних рыбацких регионов, а в Мурманске, Калининграде, Архангельске мы просто не успели – опять ухудшилась эпидемиологическая обстановка.

В любом случае после Нового года мы начнем новую серию вебинаров, а когда волна заражений пойдет на спад, проведем семинары во всех ключевых рыбацких регионах. Нам очень удобно собрать в одном месте представителей заказчиков и обсудить все насущные вопросы.

– Эти семинары и вебинары приносят эффект? В них участвуют все заказчики вашего оборудования?

– Некоторые компании участвуют и в вебинарах, и в семинарах, а некоторые не участвуют вообще нигде. Мы иногда специально звоним ключевым заказчикам, приглашаем, а в ответ: «Нам некогда, дел куча». При том что все бесплатно.

Про эффект: все же лучше дела обстоят у тех компаний, где есть культура производства – там к нам прислушиваются. Дело в том, что проблемы все равно возникают. Все-таки жизнь есть жизнь: если заправили некачественным топливом, то даже у квалифицированных экипажей возникнут трудности. Но одни компании не стесняются спрашивать нас, и мы их консультируем, идет нормальный диалог. А некоторые мучаются-мучаются, и узнаешь об этом уже потом.

Отмечу, что рыболовецкая отрасль весьма закрытая, если сравнивать ее с торговым флотом. Рыбаки боятся что-то вынести: если что-то случилось, для всех это секретная информация. Между тем, если к нам обращаются, мы никогда не оставляем вопрос без ответа. А вопрос можно задать через сайт «Альфа Лаваль» (www.alfalaval.ru) – с помощью чата справа внизу или формы в разделе «Контакты». И с пароходов туда пишут напрямую: «Вот, сепаратор такой-то, такая-то есть неисправность». Единственное – просим людей представляться, чтобы понимать, какое судно, какая компания. Мы всегда даем всю информацию, какую можем.

У некоторых предприятий элементарно не хватает базовых

сведений: например, купили судно б/у, а к нему даже инструкции на русском языке нет. А у нас все это есть, мы отправляем такие инструкции. Повторюсь, бесплатно – главное, чтобы просили. Мы же не можем это все «веером» рассылать.

– Расскажите, как «Альфа Лаваль» принимает участие в оснащении нового и модернизации действующего флота. Какие ваши механизмы ставятся сейчас на суда?

– Рыбацкий флот оснащается нашими сепараторами «топливо/масло», теплообменниками, опреснителями, бустерными модулями системы подачи топлива на двигатель, паровыми котлами, системами балласта.

Особо отмечу сепараторы льяльных вод центробежного типа «Альфа Лаваль» – такого раньше не было на отечественном флоте вообще нигде. Обычно используются сепараторы коалесцирующего типа, они намного дешевле, но очень низкоэффективные. Еще начали ставить сепараторы обработки шлама, которые тоже новинка для российских моряков.

При этом оборудование «Альфа Лаваль» устанавливается не только на суда, строящиеся на российских верфях, но и на флот, который наши рыбопромышленники заказывают за рубежом – например, в Турции, Вьетнаме.

– Как удается удерживать такое прочное место на рынке?

– Наше оборудование популярно и признано достаточно надежным на рыбацких судах. Оно не самое дешевое, поэтому в плане оснащения торгового флота, особенно типа «река-море», мы иногда уступаем конкурентам по цене. А для рыбацкого судна с учетом оснащения современным траловым комплексом разница в стоимости выходит не такая существенная: хороший траулер стоит минимум 50-60 миллионов, а сухогруз «река-море» – 5-6 миллионов. Рыбаки уходят на промысел надолго, и все должно работать исправно и надежно.

Вновь подчеркну: любое оборудование все равно требует знаний и культуры производства, которую надо как-то поднимать и воспитывать. Существенная проблема в

том, что между тем оборудованием, которое стоит на судах, и тем, которое «Альфа Лаваль» поставляет сейчас, разница примерно в три поколения. Люди работают на том, что было спроектировано в 50–60-х годах прошлого века, а теперь они должны перейти на технические новинки. Экипажу тяжело, потому что все автоматизировано, имеет определенные технические особенности. Это все равно, что всю жизнь ремонтировать старые «Жигули», а потом внезапно пересесть на новенькую «Тойоту», где непонятно даже, как двигатель стоит. Точно так же нельзя людей со старого БАТМа одновременно пересадить на современное судно. То есть, конечно, можно, но без проблем не обойдется. Нужно, чтобы руководители задумались над тем, как этот «технологический прыжок» сделать правильно, не упав в пропасть.

Я сильно опасаясь, что на новых судах с оборудованием станут работать недостаточно подготовленные кадры и без должного обслуживания начнутся проблемы. Сразу станут обвинять производителя, а нужно просто читать инструкцию. Поэтому хочется призвать всех, чтобы к нам все-таки обращались и прислушивались. Ведь когда случается поломка на промысле – это большие сложности. На путине попробуй доставь на борт сервисного инженера! А пока специалист прибывает, там уже накрутят такого, что мелкая поломка превратится в большую беду.

Поэтому я и говорю, что нужно поднимать культуру производства, и «Альфа Лаваль» готов в этом помогать. Но иногда, сожалению, ответного энтузиазма не видим. В любом случае мы предлагаем свою помощь, так как для всех очевидно, что лучше подготовиться заранее. Оружие надо чистить до боя, а не во время стрельбы. □

АО «Альфа Лаваль Поток»

**141060, Московская область,
г. Королев, мкр. Болшево,
ул. Советская, 73
Тел.: 8 (800) 234-12-03
Тел.: +7(495) 232-12-50
e-mail: info.ru@alfalaval.com
www.alfalaval.ru**



Алексей СЕРЕДА

Алексей БУГЛАК: КОРОНАВИРУС СКОРРЕКТИРОВАЛ ПЛАНЫ РЫБАКОВ

В этом году минтаевая путина, одна из важнейших для российских рыбаков, прошла в новых условиях из-за пандемии COVID-19. Карантинные меры, введенные Россией и странами-импортерами нашей продукции, сказались на уловах, на отлаженной годами логистике и значительно увеличили затраты предприятий. Однако рыбопромышленники не только сумели адаптироваться к новым условиям, но и достичь рекордных показателей вылова, отмечает президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК. В интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» глава АДМ рассказал не только о ходе путины и ситуации на мировом рынке минтая, но и о природоохранных и законодательных инициативах ассоциации.

– Алексей Витальевич, как проходит минтаевая путина? Сколько уже добыто, сколько планируется взять в этом году? Отличаются ли нынешние сезоны «А» и «Б» от предыдущих погодой, ледовой обстановкой?

– За без малого 11 месяцев добыто 1,65 млн тонн, что соответствует результату за аналогичный период 2019 года. Темпы освоения общего допустимого улова уступа-

ют прошлогоднему уровню – 86% против 91%.

Рекордным стал сезон «А» самой масштабной путины нашей страны – охотоморской минтаевой экспедиции (ОМЭ). За первые 100 дней промысла суммарный вылов минтая достиг почти 1 млн тонн, из которого 914 тыс. тонн освоено добывающим флотом непосредственно в Охотском море. Отмечу, что там работали 127 судов – меньше,

чем обычно. Однако эффективность промысла существенно увеличилась. По сравнению с уровнем прошлого года на 22% выросли уловы на траление и на 23% – на судосутки.

Благодаря хорошей промысловой обстановке удачно стартовала рыбалка в Беринговом море. В июне-июле уловы на судосутки крупнотоннажных судов превышали 120 тонн, в уловах преобладала

крупная рыба, доля молодежи была незначительная. К сожалению, часть флота пропустила наиболее благоприятный период из-за карантинных мероприятий. С августа динамика промысла ожидаемо пошла на спад, суточные уловы снизились до 60 тонн, в тралах стало больше рыбы непромыслового размера. В результате, по состоянию на конец ноября, вылов в Западно-Беринговоморской зоне на 15% меньше прошлогоднего уровня.

Хотя это отставание уже наверстали в других районах. Сейчас часть добывающего флота постепенно переходит на промысел в Охотское море, где будет доосваивать остаток квоты.

– Насколько осложнила путину ситуация с коронавирусом? Сильно ли сказались карантинные ограничения на уловах и затратах?

– Как вы помните, в конце февраля – начале марта в связи с пандемией COVID-19 были введены специальные меры по ветеринарно-санитарному и эпидемиологическому контролю. Для их выполнения пришлось вносить коррективы в отлаженную логистику экспедиции.

Был введен 14-дневный карантин для транспортных судов, следующих из иностранных портов в район промысла. Конечно, решение было трудным и, главное, неожиданным, особенно учитывая неконку настройку совместной работы добывающего и транспортного флотов в период ОМЭ. Но всем было понятно, чем обусловлены такие меры. Флот адаптировался, несмотря на вынужденные расходы. В этом плане охотоморская путина прошла более-менее, но вторая часть года оказалась посложнее. Во-первых, как я уже сказал, были задержки с выходом добывающих судов в Берингово море, в том числе связанные с обсервацией экипажей. На некоторых судах фиксировались случаи заражения членов команды, несколько единиц флота были вынуждены полностью менять экипаж и дополнительно «отстаиваться в карантине».

Считаю, что небольшое проседание по вылову в середине года – это как раз следствие пандемии и мер по борьбе с ней.

Второй момент, еще более сложный и масштабный, наиболее ощутимый по последствиям, – это проблемы в Китае. В начале года был



Алексей БУГЛАК, президент Ассоциации добытчиков минтая

период затишья в КНР, связанный с празднованием китайского Нового года, который совпал с началом эпидемии в Китае. Около месяца китайские рыбозаводы не работали. Несколько недель понадобилось перерабатывающему сектору, чтобы войти в относительно нормальный режим работы.

Затем ситуация с коронавирусом в мире стала ухудшаться. Китай довольно быстро оправился, но пришла вторая волна – с рынков потребления Европы и Америки. В результате локдауна – закрытия, по сути, всей экономики – очень резко сократился спрос на филе минтая повторной заморозки: по некоторым данным, на 40%. И, конечно,

это привело к падению цен на сырье, снижение мы наблюдаем фактически весь год. Признаки улучшения есть, но все равно ситуация остается напряженной и сложной.

Третья проблема связана с доставкой и выгрузкой рыбной продукции в портах Китая. В КНР введены очень жесткие меры в отношении прибывающих на разгрузку судов: массово тестируются члены экипажей, на наличие следов коронавирусной инфекции проверяется упаковка рыбопродукции. Уже приостановлены поставки с нескольких российских предприятий. Некоторым транспортам запрещена разгрузка на территории Китая, потому что якобы ранее на этих судах была

ввезена рыбопродукция, зараженная коронавирусом.

Порт Циндао сейчас полностью закрыт для рыбы. Вся работа пока идет через Далайянь, там фиксируются трудности с приемкой и выгрузкой транспортного флота. Пока объем поставок не такой большой, учитывая, что промысловый сезон фактически завершен. Но ситуация весьма сложная, мы с тревогой смотрим на ее развитие – что будет в следующем году в разгар путины?..

– В сентябре АДМ приняла декларацию о противодействии распространению коронавируса. Ее положения соблюдаются на практике, меры работают?

– Да, ассоциация действительно приняла такую декларацию на общем собрании. В ее основе лежат нормативные документы и рекомендации различных органов и ведомств, в том числе иностранных, по противодействию распространению COVID-19 в отношении членов экипажей, судов, рыбопродукции. Предприятия соблюдают все предписанные меры и даже самостоятельно вводят дополнительные, но, тем не менее, несколько случаев заражения были зафиксированы.

У нас есть договоренность с Россельхознадзором: члены АДМ в числе первых откликнулись на апробирование системы тестирования тароупаковки рыбопродукции на наличие следов коронавирусной инфекции. Эта работа ведется с октября.

– Вы обратили внимание на проблемы с экспортом. Означает ли это, что увеличились поставки на внутренний рынок?

– Нельзя сказать, что проблемы с экспортом вынудили рыбаков переориентироваться на внутренний рынок. Обеспечение продовольственной безопасности и бесперебойных поставок продукции на российский рынок – главная задача всей отрасли. Мы видим рост потребительского интереса к продукции из минтая, это позволяет предприятиям наращивать объем поставок.

За первые полгода на внутренний рынок было поставлено 120 тысяч тонн различной продукции из минтая – мороженой рыбы, филе и фарша. Такой же объем поступил на внутренний рынок за весь про-

шлый год. Никаких проблем с насыщением внутреннего рынка нет.

Вместе с ростом поставок мы наблюдали значительное снижение цен на минтай на внутреннем рынке. Понятно, что одна из причин – резкое увеличение предложения. Я думаю, российские рыбопромышленники отнеслись к ситуации с пониманием, особенно с учетом того, что сейчас происходит в экономике и на потребительском рынке.

Но вместе с тем для нас важно, чтобы снижение оптовой цены дошло до розницы и его почувствовал потребитель. Потому что есть опасения, что вся маржа, весь этот сверхдоход, который образуется за счет ценового давления, осядет у посредников и в ретейле, а потребитель не заметит снижения цены.

– Как проходит процесс MSC-сертификации тралового промысла минтая в Западно-Беринговоморской зоне? Уже можно говорить о сроках?

– Процесс идет в соответствии с утвержденным графиком. Мы сейчас вышли на полную сертификацию, этому предшествовала масштабная подготовительная работа. Совместно с рыбохозяйственными институтами запущена программа научных наблюдателей. Кроме того, с привлечением специалистов Дальневосточного отделения РАН выполнена серия морских исследований для оценки влияния тралового лова минтая на птиц и млекопитающих в промрайоне. При подготовке мы постарались учесть все сложности, с которыми столкнулись во время сертификации промысла в Охотском море.

На начало декабря намечен пятидневный сертификационный аудит, в ходе которого международные эксперты будут проверять наш промысел. Запланирована серия консультаций с учеными и стейкхолдерами. MSC-сертификация – это довольно сложный процесс, многофакторный, тем более когда речь идет о таком масштабном и трудном промысле, как добыча наваринского минтая в Западно-Беринговоморской зоне. Ожидаем и противодействия со стороны американских минтайщиков. Поэтому, что касается сроков, мы очень осторожно думаем о 2021 году.

– В продолжение экологической темы: сейчас ученые по за-

казу ассоциации разрабатывают селективную решетку для пелагического трала, которая будет отсеивать молодь. На каком этапе уже работы, когда планируется провести испытания?

– Этим проектом занимается Полярный филиал ВНИРО в Мурманске. В начале ноября коллеги закончили испытание двух моделей сортирующих систем. Работы были проведены на Белом море с использованием маломерного научного судна. Тестировались два типа решетки – мягкая и полужесткая конструкции, оценивались их селективные способности при имитации прохождения через систему средних и больших уловов.

Сейчас ученые приступили ко второму этапу – проработке технологии изготовления полномасштабных гибких решеток селективной системы. Надеемся, что удастся провести вторую серию тестирования в море и испытания в гидроканале. Планируется завершить все это в следующем году и перенести дальнейшую работу на Дальневосточный бассейн.

– Эти разработки носят сугубо практический характер, например, для получения MSC-сертификата, или ассоциация в принципе прислушивается к мнению экологов?

– Эта работа не связана исключительно с целями и задачами экологической сертификации (напомним, что промысел в Охотском море давно и успешно сертифицирован). Скорее, это часть более системного и долгосрочного подхода к освоению ресурса. Ведь мы прекрасно понимаем, что молодь в уловах всегда была и будет. И самое интересное – чем здоровее запас, чем лучше он себя чувствует, тем больше молодежи появляется. Правила рыболовства не запрещают эту молодь ловить и перерабатывать, но есть определенные ограничения – допустимый процент прилова.

К тому же размерный состав уловов – одно из главных препятствий для увеличения выпуска минтаевого филе морской заморозки: выход филе из мелкой рыбы меньше. В этом году филе первой заморозки было, пожалуй, единственным сегментом на минтаевом рынке, который не просел из-за коронавируса. Однако предприятия не смогли существенно нарастить объемы выпуска этой продукции именно потому,

что размерный состав не позволил этого сделать. Поэтому у задачи по снижению прилова молодежи есть не только природоохранные цели, но и производственная и экономическая мотивация.

Кроме того, мы прекрасно понимаем, что вопрос перехода к прямому методу учета улова в перспективе придет к своему логическому завершению. Соответствующие технические решения разрабатываются, к этому тоже надо готовиться.

– **Какие еще экологические улучшения на промысле ввела и вводит АДМ?**

– При поддержке Росрыболовства и дальневосточных филиалов ВНИРО ассоциация расширяет программу научных наблюдателей. В прошлом году принято решение о распространении программы на новые районы – Восточный Сахалин, Берингово море. В 2020 году впервые за долгое время был организован качественный мониторинг тралового промысла восточнокамчатского минтая в районе Северных Курил и в Петропавловско-Командорской подзоне.

– **Отраслевая наука предложила установить ОДУ для минтая Чукотского моря – 100 тыс. тонн. Видят ли предприятия перспективы за этим районом промысла?**

– Первоначально наука говорила о 100 тыс. тонн минтая, впоследствии общий допустимый улов на 2020 год был установлен в объеме 68 тыс. тонн. На 2021 год утвержден ОДУ в 37,2 тыс. тонн.

Я бы отметил два момента относительно перспектив промысла в этом новом районе. Во-первых, неопределенность с долгосрочной динамикой запаса, если исходить из того, что это часть восточноберингоморской популяции, которая пришла в Чукотское море из-за повышения температуры воды в Беринговом море. Неизвестно, как долго такая ситуация будет сохраняться и что будет, когда температурный фон вернется к среднепогодным значениям и восстановится холодное пятно в Беринговом проливе. Не ясна и популяционная структура этого запаса, непонятны последствия промысла для хрупкой арктической экосистемы.

Во-вторых, у предприятий отсутствует опыт работы в Чукотском море. Чем и как облавливать запас? Научные съемки показывают, что основная биомасса этого минтая обитает в районах с глубинами 50–60 метров. Такие глубины непригодны для пелагических тралов и крупнотоннажного флота, то есть нужно использовать среднетоннажный флот, в идеале – снорреводы. Район отдаленный, сезон короткий – 45–60 дней, не более. Экспедиция потребует организации снабжения, бункеровки, транспортов.

Нужно тестировать промысел. Но по закону нельзя организовать рыбалку в режиме возможного вылова, существующие правила для нового объекта требуют распределения ОДУ через аукцион. А как определить справедливую цену этого ресурса с учетом вышеназванных факторов? Поэтому для многих предприятий экономика добычи минтая в Чукотском море еще непонятна.

В нынешнем году ТИНРО проводил съемки в районе, наука обращалась к рыбохозяйственным предприятиям с тем, чтобы организовать совместную научно-промысловую экспедицию. Пока, по моей информации, никто из компаний не откликнулся на это предложение.

– **Как обстоят дела с внесением в законодательство изменений, позволяющих перегружать рыбопродукцию в «районах укрытия» в 12-мильной зоне? Есть ли подвижки?**

– Новой информации о внесении изменений в закон «О государственной границе» нет. С января 2019 года суда потеряли возможность осуществлять перегрузы при работе с «закрытой границей» в территориальном море при неблагоприятных погодных условиях. Мы на эту проблему обращали внимание регулятора и других ведомств, в том числе тех, кто отвечает за контроль, и на ДВНПС об этом говорили, и на других площадках, тема поднималась в Госдуме, в Совете Федерации. К сожалению, пока вопрос остается открытым.

По нашим оценкам, в прошлом году финансовые потери предприятий от простоев, вызванных этой проблемой, составили более 500

млн рублей – только на промысле минтая в Охотском море! Если посчитать суммарно по другим районам плюс по добыче сельди и остальных видов, я думаю, что финансовые потери с легкостью перевалят за миллиард рублей.

Есть позиция одного из ведомств против принятия поправок.

– **Какие еще актуальные законодательные проблемы для добытчиков минтая вы бы отметили?**

– Я бы обратил внимание на один проект постановления правительства – «О внесении изменений в постановление правительства РФ от 22 октября 2008 г. № 775». В этих поправках пытаются увязать таможенное оформление рыбопромысловых судов в России и получение разрешения на вылов. Тема не новая, она появилась в конце прошлого года и сейчас получила второй шанс на развитие. В октябре на встрече с руководителем Росрыболовства Ильей ШЕСТАКОВЫМ во Владивостоке мы озвучили беспокойство по реализации этого документа. Причем его логика и задачи понятны, но при этом есть много рисков.

Законодатель предлагает привязать выдачу разрешений на вылов к таможенному оформлению судоремонта. Это довольно сложная ситуация: во-первых, отсутствует четкая и понятная процедура таможенного оформления судоремонтных работ. А что делать в случае, если это «незаходное» судно, которое реально работало и декларировало в режиме «закрытой границы», и у него накопленный ремонт за несколько лет, например? Как будет таможенный орган в этом плане работать, тоже непонятно.

Все это потенциально создает риски простоев флота в ожидании завершения таможенных процедур. Только после отмашки от таможенных органов судовладелец сможет обращаться в территориальное управление Росрыболовства за выдачей разрешения на вылов. Что будет, если судовладелец по каким-то причинам не согласится с той таможенной стоимостью, в которую оценивает ремонт таможенный орган? Мы обратили внимание Ильи Васильевича на эту проблему, попросили учесть ее – ввести какой-то временной разрыв либо предусмотреть механизм, нивелирующий риски простоя. **FN**

ООО Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»

Работы выполняются
в соответствии с требованиями
Российского
Морского Регистра Судоходства

Разработка проектов и технической документации.

По всем направлениям судовой тематики в объеме переклассификации, ремонта, модернизации и переоборудования судов.

Разработка проектов замены главных двигателей и дизель генераторов.

Замена компрессоров, морозильных аппаратов. Радио и навигационного оборудования.

Оценка фактической прочности корпусных конструкций.

Разработка документации и определение оптимальных объемов ремонта при освидетельствовании. Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка технического состояния. Расчеты прочности. Расчет допускаемых остаточных характеристик корпуса судна.

Кренование и взвешивание.

Разработка документации по остойчивости и непотопляемости, судовых планов (СОЛАС, ПЗМ).

Дефектоскопия деталей и узлов неразрушающими методами.

На правах рекламы

690012, Владивосток, а/я 12140,
тел.: (423) 2279-898, 2719-440
тел./факс: (423) 2279-768. E-mail: Npkp@bk.ru
Пусан, Корея: тел.: (82-51) 468-2596,
факс: (82-51) 4682597, P3 (82) 10 35962572,
10 4819 2596. E-mail: npkpbusan@hotmail.com
КНР, Далянь: (+86) тел.: 151 640 842 50,
(+86) 411 826 989 32.
E-mail: Goroshenko.y@mail.ru ИСО 9001:2015

ООО В И Р Т У С IN GOD WE TRUST
VIRTUS co LTD

- ✦ СТРОИТЕЛЬСТВО ЛЮБЫХ СУДОВ НА ВЕРФЯХ КНР
- ✦ ИЗГОТОВЛЕНИЕ ДИЗАЙН-ПРОЕКТОВ ЛЮБЫХ СУДОВ
- ✦ СУДОРЕМОНТ НА ВЕРФЯХ КНР
- ✦ ПОКУПКА СУДОВ НА СЛОМ
- ✦ ПОСТАВКА МЕХАНИЗМОВ, ОБОРУДОВАНИЯ, ТЕХНИКИ ИЗ КНР

На правах рекламы

Тел.: (4152) 42-12-84; 42-12-26, +7-924-892-27-32.
Факс: (4152) 42-12-84, 41-24-35.
E-mail: virtus-dl@mail.ru, virtusoffice@mail.ru
Web-site: www.virtus-china.ru



В ПАНДЕМИЮ ГОТОВЫ ПРИЙТИ НА ПОМОЩЬ РЫБАКАМ

Обстановка с коронавирусом остается сложной. При этом впереди у предприятий рыбной отрасли Дальнего Востока масштабный сезон «А» путины в Охотском море, когда флот осваивает большие объемы минтая и сельди. Как обеспечить здоровье и безопасность моряков и при этом продолжать работу на внешних рынках? Своим предложением поделился президент компании KORU Pharmaceuticals Роман ВЕРНИДУБ:

– Эпидемия коронавируса стала одной из главных угроз для мировой экономики. Согласно недавнему докладу ВОЗ, количество инфицированных превысило 61 млн человек. При этом более 1,4 миллиона скончались.

Существенного прогресса в борьбе с COVID-19 смогла достичь Республика Корея. Она стала третьей страной в рейтинге Forbes по эффективности мер в борьбе с пандемией (первое место заняла Германия, на втором – Новая Зеландия). Добиться успеха в этой важнейшей работе, спасающей людские жизни, корейской карантинной службе позволили не только высокое качество медицинской по-

мощи, общенациональный масочный режим, но и развитая система диагностики заболевания.

Вместе с тем огромное беспокойство вызывают темпы прироста заболевания в России, где день ото дня COVID-19 устанавливает новые антирекорды. Неравномерное распределение необходимых лабораторий и медицинских учреждений еще больше усугубляет эпидемиологическую ситуацию. Удаленность и транспортная изолированность отдельных территорий Дальневосточного федерального округа вынуждает в спешном порядке открывать медицинские пункты для сбора биоматериала и его отправки в крупные региональные адми-

нистративные центры. Такая схема работы создает очереди и замедляет выдачу готового результата.

Дальневосточные рыбопромышленные компании вынуждены проводить тестирование экипажей своих судов в условиях большой нагрузки на медицинский персонал. При этом далеко не всегда есть возможность воспользоваться услугами профессиональной медицинской лаборатории. Как в таких условиях сберечь жизнь и здоровье людей, сохраняя непрерывность производственных процессов? Выход из этой ситуации – самодиагностика иммуноферментными тестами, которые позволяют без отрыва от производства и больших затрат

оперативно выявлять заболевших и бессимптомных носителей вируса.

Наша компания KORU Pharmaceuticals обратила внимание на сообщения южнокорейской прессы: СМИ опубликовали несколько негативных статей о завозе коронавируса в порт Пусан российскими моряками. В связи с чем мы предложили свои услуги южнокорейским агентствующим компаниям. Однако для них это всего лишь бизнес, и нет ничего удивительного в том, что цена, по которой корейские компании предлагали наши тесты, была как минимум вдвое выше оптовой. Поэтому мы сделали прямое предложение отдельным рыбопромышленным компаниям и дальневосточным портам: в мае–июне 2020 года крупные партии наших тестов приобрели крупнейшие организации – Владивостокский морской торговый порт, Находкинский морской торговый порт и морской порт в поселке Ливадия в Приморском крае.

Сами российские рыбаки также заявляют, что готовы приложить все усилия для победы над пандемией, сохранения здоровья и жизни людей. Так, авторитетное отраслевое объединение – Ассоциация добытчиков минтая – приняло декларацию «О мерах по противодействию распространению новой коронавирусной инфекции COVID-19». В этом документе также рекомендуется использовать процедуру самотестирования экипажей российских судов иммуноферментными экспресс-тестами до прибытия в иностранные порты (с использованием при заходе в порты Республики Корея ИФА-тестов южнокорейского производства).

В октябре текущего года карантинные власти Пусана объявили о новых случаях инфицирования на трех российских судах. В связи с этим 23 октября была введена дополнительная проверка результатов анализов российских лабораторий через консульские учреждения Республики Корея.

На наш взгляд, такое недоверие корейской стороны обусловлено тем, что, несмотря на предпринимаемые сторонами усилия, коронавирусная инфекция по-прежнему проникает на российские суда. Кроме того, согласно недавним исследованиям корейских вирусологов, установлено, что зачастую перенесенное заболевание не приводит к выработке устойчивого иммуните-



Роман ВЕРНДУБ, президент компании KORU Pharmaceuticals

та. Поэтому при повторном заражении возможно более значительное ухудшение здоровья – вплоть до летального исхода. Медицинские центры Республики Корея уже зафиксировали несколько таких случаев.

С учетом того, что южнокорейские власти ужесточают меры по проверке иностранных судов, полагаем, что усиленные мероприятия по самодиагностике членов экипажей российских судов будут отнюдь не лишними. В этой связи наша компания хотела бы вновь предложить свои услуги по поставкам ИФА тест-систем южнокорейского производства (сертифицированы для использования в Европейском Союзе).

При этом нашей основной целью является не погоня за прибылью, а предоставление доступа к надежным ИФА-тестам всем желающим. Именно по этой причине мы предлагаем оптовые цены даже при покупке упаковки тестов (10 долларов США за тест). Принимая во внимание тот факт, что пройти тестирование на наличие COVID-19 с получением сертификата на английском языке в России стоит 4800 рублей (65 долларов), полагаем, что наше ценовое предложение является вполне приемлемым и разумным.

Стоит отметить, что логистические возможности KORU Pharmaceuticals позволяют как доставить необходимое количество тестов до борта российского судна

в южнокорейском порту, так и отправить тесты почтовой доставкой в любой город России. При необходимости мы также готовы организовать поставки крупных оптовых партий.

В заключение хочу рассказать о наших ближайших планах: в 2020 году мы заканчиваем проектирование и приступаем к строительству собственного завода по производству фармакологических препаратов. Это предприятие будет расположено в медицинском индустриальном парке в пригороде Сеула. Проект планируем реализовать в течение следующего года. Также наша компания ведет переговоры с ведущими российскими разработчиками вакцины от коронавируса, и, в случае успешного завершения клинических испытаний и получения одобрения со стороны южнокорейского регулятора, мы хотели бы рассмотреть возможность организации такого производства на территории Республики Корея. □

KORU Pharmaceuticals:

Тел.: +821077440914 (WhatsApp, Telegram)

e-mail: info@korupharma.com

Перед применением необходимо ознакомиться с инструкцией или получить консультацию специалистов.



Директор «Фишеринг Сервис» Андрей ФЁДОРОВ представляет единственный в России гидролоток для испытания орудий лова

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

С ТРАЛОМ НА ТЫ

Мировой лидер в разработке и производстве промышленного вооружения, калининградская компания «Фишеринг Сервис» модернизировала и ввела в эксплуатацию единственный в России гидролоток для испытания орудий лова. Эта конструкция позволяет вживую наблюдать за особенностями работы тралов в пелагиали. Главное назначение гидролотка – обучение специалистов добычи правильной настройке промвооружения, подчеркнул директор «Фишеринг Сервис» Андрей ФЁДОРОВ. Компания заинтересована, чтобы ее партнеры – рыбопромысловые предприятия – ловили максимально эффективно, ведь выгодно от этого будет всем.

Гидролоток калининградского НПО по промышленному рыболовству «МариНПО» был построен в 1978 году. Он представляет собой бассейн, в котором с помощью гребного винта создается водный поток, аналогичный тому, что воздействует на орудия лова при тралении. В советское время ученые использовали это сооружение для разработки и тестирования новых орудий промысла.

В последние десятилетия лоток не модернизировался и в основном простаивал. Собственник намеревался законсервировать его, когда компания «Фишеринг Сервис» взяла гидролоток в долгосрочную аренду и вложила без малого 20 миллионов рублей в его восстановление. На эти средства были отремонтированы приводной вал и гребной винт, заменены си-

стемы электропитания и фильтрации воды, поврежденные стекла и гидроизоляция, а также проведен полный косметический ремонт.

Помимо самого гидролотка, был открыт и учебный класс, где также будут проходить практическое обучение студенты профильных специальностей Калининградского государственного технического университета, Балтийской

государственной академии и Калининградского морского рыбопромышленного колледжа.

НАМ ВЫГОДЕН УСПЕХ ПАРТНЕРОВ

Как рассказал Fishnews Андрей ФЁДОРОВ, в первую очередь гидролоток будет использован для обучения специалистов добычи.

«Абсолютный интерес для нашей компании представляет рост количества эффективных рыбопромышленных предприятий в России. Три десятилетия работы на рынке показали, что именно с устойчивыми надежными компаниями мы имеем длительное выгодное сотрудничество. А компании с плохими финансовыми показателями, как правило, не в числе наших партнеров. Нам выгоден экономический успех предприятий, поэтому мы не только продаем им самые уловистые в мире орудия добычи, но и готовим экипажи к успешному использованию нашего промыслового вооружения», – сказал он.

Глава «Фишеринг Сервис» уверен, что использование гидролотка поднимет подготовку профессионалов промышленного рыболовства на качественно новый уровень.

«Не секрет, что процесс лова рыбы тралом бывает сложно представить с борта судна, где у рыбака есть лишь показания приборов. Не всегда люди могут в полной мере представить поведение абстрактного трала в водном потоке, поскольку в обычной жизни мы имеем дело с другими предметами и другими средами. Гидролоток же переводит обучение в новую плоскость, предоставляя возможность прямого взаимодействия судовых специалистов с орудиями лова. Теперь они имеют возможность наблюдать вживую, как трал ведет себя в пелагиали, как он «дышит» в течениях, как в него заходит рыба, что происходит при той или иной настройке трала и траловых досок», – подчеркнул Андрей Фёдоров.

УЛОВ ЗАВИСИТ ОТ НАСТРОЙКИ

Собеседник Fishnews обратил внимание на важность настройки

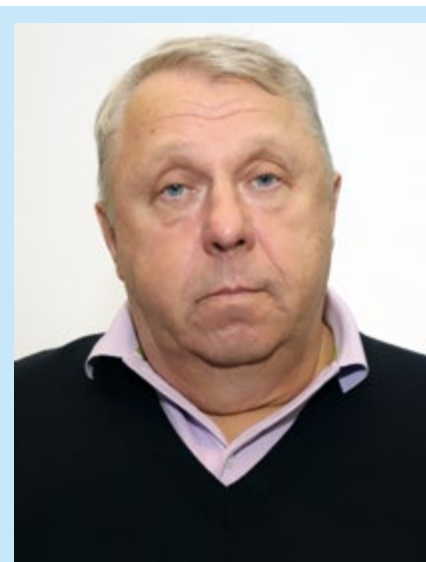
орудия лова. Неправильная настройка снизит в разы или десятки раз эффективность работы даже самого уловистого трала.

«Для максимально успешной работы на промысле необходимо хорошо представлять, как правильно настраивать орудия лова. Гидролоток дает судовым специалистам эти знания. Во время демонстрации в лотке мы подробно объясняем, почему трал ведет себя именно так, а не иначе. Наши 30-летние наработки заточены именно под отстройку орудий лова с учетом поведенческих моделей того или иного вида рыб. Мы знаем, как ведет себя сельдь, скумбрия, ставрида, минтай, путассу, донные виды, как рыба ведет себя в разных регионах и условиях. Но, главное, мы знаем, как настроить трал под любые факторы», – сказал Андрей Фёдоров.

Он также отметил особую роль настройки траловых досок. «Доски строятся на основе теоретических знаний в области гидродинамики. Специалисты-практики (старшие тралмастера, капитаны) обычно в полном объеме такой теоретической базой не владеют, да им и не нужны такие глубокие знания в их работе. Поэтому в море рыбаки не всегда могут спрогнозировать поведение траловой доски. К примеру, если они захотят, чтобы трал поднялся в верхнюю часть пелагиали для облова иваси или скумбрии, то не всегда смогут добиться этого, особенно при использовании не самых эффективных траловых досок», – рассказал директор «Фишеринг Сервис».

В то же время он считает, что неверные расчеты могут выдавать и конструкторы досок. «Производитель нередко опирается только на теорию – то есть данные компьютерного моделирования, а они не всегда в полной мере учитывают связь доски с тралом. Все это отражается на результате лова. Наша компания в гидролотке отработала механизмы точной настройки досок», – отметил Андрей Фёдоров.

Он также обратил внимание на то, что использование гидролотка позволяет ознакомиться с работой промыслового вооружения в полном комплексе – с траловыми досками на разных режимах удлинения подбор, использованием всевозможных грузов и кукты-



Начальник отдела промысловства ПАО «Океанрыбфлот» Алексей КУЗЕНОК:

«Мы благодарим компанию «Фишеринг Сервис» за то, что привела в порядок гидролоток. Мы можем с Дальнего Востока приехать и посмотреть, как работают наши орудия лова в модельном варианте, и выбрать для себя что-то новое».



Начальник Калининградского морского рыбопромышленного колледжа Сергей КАРПОВИЧ:

«Наши выпускники пользуются популярностью у рыбодобывающих компаний. Мы охотно отправляем большие группы курсантов на Дальний Восток для прохождения производственной практики. И очень здорово увидеть здесь, в гидролотке, дальневосточных рыбаков, которые изучают особенности работы калининградских тралов! Поработать с таким объектом нам было бы интересно».



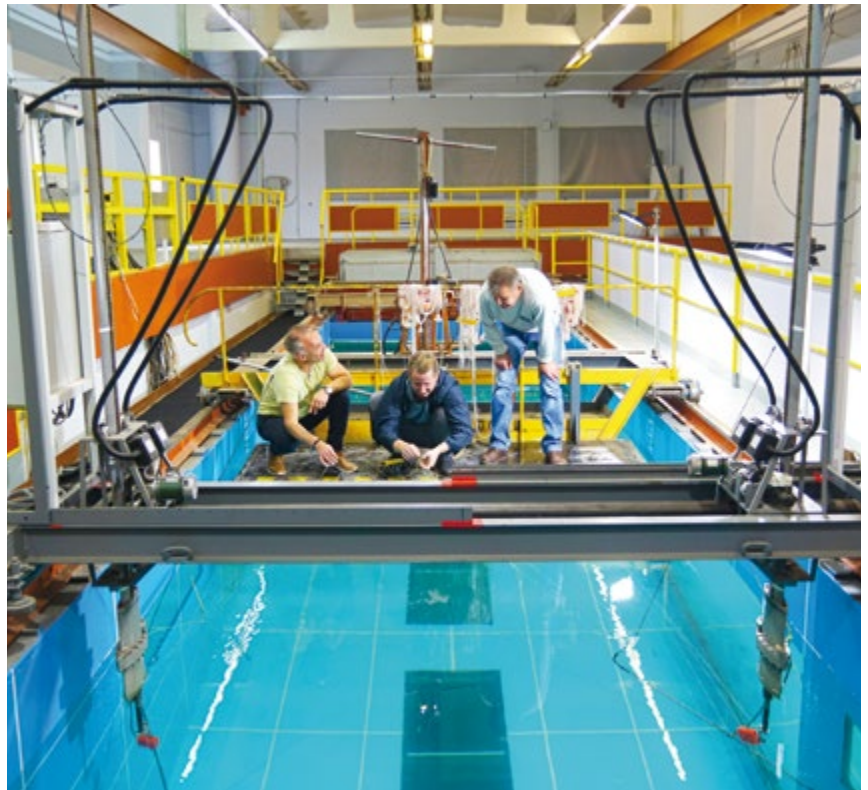
Проректор Калининградского государственного технического университета Александр НЕДОСТУП:

«На этом гидроканале я работал с 1995 года, а в 2004 защитил кандидатскую. Огромная разница в состоянии гидролотка тогда и сегодня, между тем состоянием и нынешним. Я рад, что в нашем регионе есть такая компания, как «Фишеринг Сервис». Теперь у наших студентов будет возможность проходить здесь учебную практику. Впереди у нас – совместные исследовательские работы, научные работы магистратов, аспирантов, а может, и защиты диссертаций. Желаю компании успехов, удачи и конкурентоспособности в мировом масштабе».



Председатель Калининградской торгово-промышленной палаты Феликс ЛАПИН:

«На любой территории есть яркие звезды. И в нашем регионе «Фишеринг Сервис» – как раз одна из них. Продукцию компании знают не только в нашем регионе, но и во всем мире. Нам есть чем гордиться».



Монтаж модели трала для демонстрации

лей, разных настроек гидродинамических щитков на верхней подбаре.

«ВО ВСЕМ МИРЕ ИХ ЕДИНИЦЫ»

Андрей Фёдоров отметил, что калининградский лоток не только единственный в своем роде в России, но и во всем мире подобных конструкций – единицы: по одному – в Дании, Франции и Канаде. Правда, для гидродинамических испытаний используются также и морские каналы, но они несколько отличаются своей спецификой, поскольку ориентированы на исследования волновых процессов, а не поведения орудия лова в пелагиали, а также на работу с твердой поверхностью тела, а не гибкой оболочкой.

Директор «Фишеринг Сервис» пообещал, что его предприятие не станет единственным пользователем гидролотка. «Мы постараемся допускать к испытаниям любую компанию, у которой возникнет такая необходимость», – сказал он.

В то же время он подчеркнул, что главное назначение гидролотка заключается именно в под-

готовке специалистов, а не разработке новых орудий лова.

«Для создания тралов нам гидролоток сегодня уже не так нужен, как раньше. За свою историю мы разработали около тысячи конструкций, они давно успешно работают на промысле. Наш опыт позволяет конструировать такие орудия лова, которые не придется на практике доводить вручную. Например, мы продемонстрировали это нидерландской компании Parlevliet & van der Plas, когда для их самого большого в мире траулера Maartje Theadora разработали новый трал «Атлантика-1790». Мы создали его чертежи на бумаге, сшили модель, и на первом же испытании он продемонстрировал идеальную работу, так, как и планировалось. Они и сейчас такими ловят», – подчеркнул Андрей Фёдоров. □

ООО «Фишеринг Сервис»

**236039, г. Калининград,
ул. Багратиона, 119-1
Тел.: + 7 (4012) 63-10-40
e-mail: office@fishering.com
www.fishering.com**



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

ЗАТЕЙЛИВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПСЕВДОЭКОЛОГОВ В ПРИМОРЬЕ

В Приморском крае опять разгорелся конфликт вокруг решения исполкома краевого Совета народных депутатов от 29 ноября 1974 г. № 991. Этот документ был принят для защиты ряда пресноводных и морских акваторий от индустриального воздействия на фоне активного развития промышленности.

В наши дни решение 46-летней давности вот уже второй раз служит основанием для приостановления деятельности предприятий, занимающихся ответственной, законопослушной и бережливой эксплуатацией водных биоресурсов. Причем в акваториях, действительно имеющих серьезные экологические проблемы вследствие промышленной и иной хозяйственно-бытовой деятельности.

В 1974 году исполнительный комитет Приморского краевого Совета народных депутатов признал ряд морских и пресноводных объектов памятниками природы краевого значения.

На территории этих объектов запрещалась «промышленная эксплуатация природных ресурсов, промышленная заготовка древесины, добыча природных ископаемых, выемка грунта, сброс неочищенных промышленных и сточных вод, а также другие действия, вызывающие нарушение естественного состояния водных объектов».

Формулировка «промышленная эксплуатация природных ресурсов» может трактоваться очень широко, но очевидно, что изначально она не подразумевала рыболовство и тем более марикультуру. Нет данных, чтобы в советское время на основании решения № 991 приостанавливали именно эти виды деятельности, зато достоверно известно, что как минимум некоторые из перечисленных водоемов (в том числе и те, о которых речь пойдет в этой статье) активно использовались рыбаками и марифермерами.

Очевидно, что речь шла о защите водных объектов от воздействия промышленности, недропользования и сброса неочищенных вод.

Со временем об этом документе подзабыли, но в наши дни — вспомнили.

ИСТОРИЯ ПЕРВАЯ, АКВАКУЛЬТУРНАЯ

В 2017 году с подачи экологических активистов на основании решения исполкома многочисленным предприятиям марикультуры в заливе Посъета на юге Приморья запретили высаживать молодь трепанга.

Примечательно, что залив Посъета известен не только своими морскими огородами, но и находящимся в непосредственной близости от них одноименным морским портом,



Залив Посъета известен не только своими морскими огородами, но и находящимся в непосредственной близости от них одноименным морским портом, специализирующимся на перевалке угля. В 2019 г. в порту перегрузили 5,5 млн тонн

специализирующимся на перевалке угля. По данным из открытых источников, в 2019 году в порту перегрузили 5,5 млн тонн.

При этом в 2015 году постановлением администрации Приморского края территория порта была выведена из границ ООПТ, а руководство порта заявило о планах по модернизации и наращиванию перевалочных мощностей, в том числе дноуглубительных работах. В частности — прокопать в дне залива Посъета 5-километровый канал, чтобы дать возможность заходить в порт более массивным балкером-углевозам.

По загадочному стечению обстоятельств, в 2017 году, когда экологические активисты вспомнили о решении исполкома № 991, под раздачу попал не порт (который беспрепятственно отгружает уголь и по сей день), а аквафермеры, имевшие морские огороды в этой же аква-

тории. Дескать, вот главные враги окружающей среды. Именно их деятельность и была парализована при участии регионального департамента природных ресурсов. При том, что решение от 1974 года не содержит прямого запрета на осуществление аквакультуры в границах ООПТ.

Урегулирование вопроса затянулось на несколько лет. Лишь в 2019 году Министерство природных ресурсов России наконец согласовало поправки краевой администрации, разрешающие заниматься аквакультурой на ООПТ региона. В том же году законодательное собрание Приморья приняло поправки, позволяющие изменять границы ООПТ.

ИСТОРИЯ ВТОРАЯ, РЫБАЦКАЯ

В 110 км на северо-восток от залива Посъета расположен эстуарий реки Раздольной, впадающей в

Амурский залив. Речная часть лимана представляет собой плавни, заросшие камышом и кустами, а морская часть открыта. Промысел рыб и беспозвоночных в этом районе ведется уже более 100 лет, в частности, в последние годы компания «Акватехнологии» добывала здесь моллюска корбикулу. Промысел рыбы в лимане не прекращался.

Нужно сказать, что места эти – пригородные для Владивостока, довольно густо заселены. Рядом с лиманом – поселки Тавричанка и Девятый вал (расположенные в них рыбацкие хозяйства, включая поселкообразующие «Рыболовецкий колхоз Чапаева» и «Дальневосточный Рыбак», после объявления территории ООПТ не прекращали свою деятельность – до недавнего времени). Непосредственно береговая линия лимана застроена базами отдыха, домами и лодочными гаражами.

В 2019 году компании «Акватехнологии» на основании решения 1974 года запретили промысел корбикулы в лимане. При этом к состоянию популяции корбикулы претензий не было – ежегодная добыча не превышала 10% промыслового запаса (в среднем около 6%) и не приводила к истощению. Промысел осуществлялся щадящим методом (сачками) и не вел к деградации других донных сообществ.

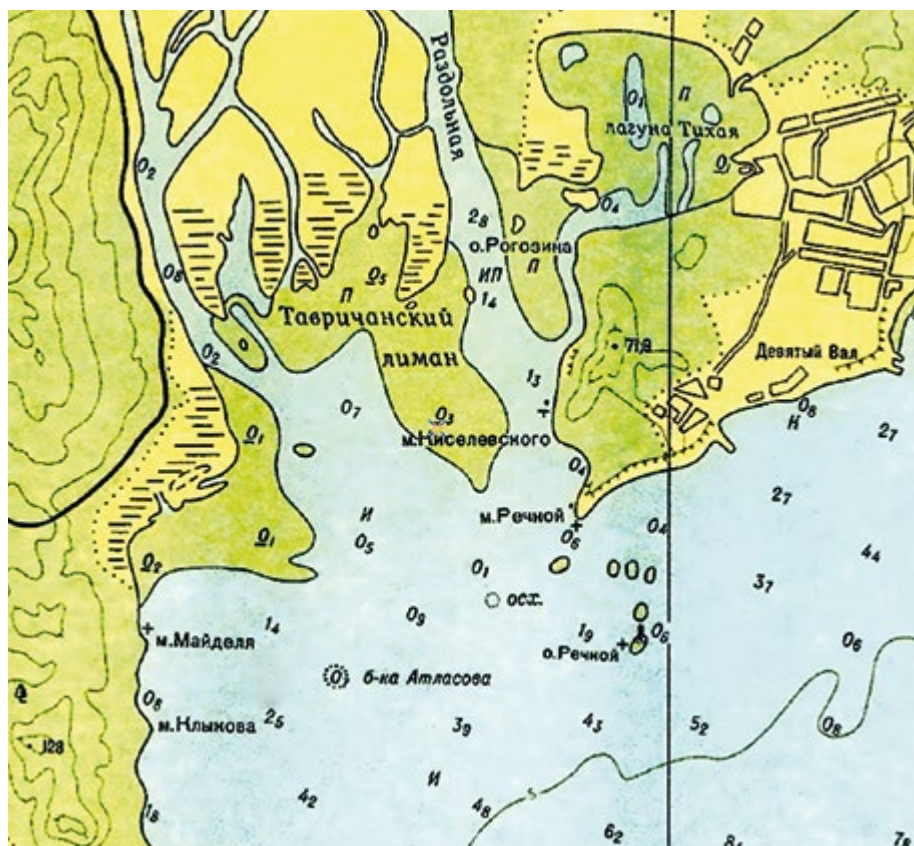
Компания «Акватехнологии» выступила с предложением изменить границы ООПТ, отодвинув их с открытой части лимана. Потом компания свое предложение отозвала, но с активной позицией по изменению границ выступили местные жители, обеспокоенные известием, что их собственность оказалась в границах ООПТ.

Прошли общественные консультации, при этом Общественный экспертный совет по рыбному хозяйству идею поддержал. Окончательное решение – за комиссией по созданию, изменению границ или упразднению ООПТ при министерстве природных ресурсов и охраны окружающей среды Приморского края.

ВОПРОСЫ ЭКОЛОГАМ

Охрана природы – дело благое, но почему подход к ней – столь избирательный?

Река Раздольная фигурирует в научных работах как один из главных источников загрязнения Амурского залива. На ее берегах распо-



В 1974 году исполнительный комитет Приморского краевого Совета народных депутатов признал ряд морских и пресноводных объектов памятниками природы краевого значения. Решение предполагало прекращение промышленного воздействия на акваторию, и до настоящего времени не шло и речи об ограничении рыболовства и марикультуры.

ложены город Уссурийск и ряд населенных пунктов поменьше, кроме того, она протекает через обширные сельскохозяйственные угодья. Так что в итоге она несет обильные промышленные, бытовые и сельскохозяйственные стоки.

Почему, борясь за чистоту эстуария Раздольной, «борцы» за экологию не поднимают вопрос ограничения стоков? В том числе и стоков Владивостока? Ведь еще к саммиту АТЭС 2012 года предполагалось полностью прекратить сброс в залив городских (Владивосток) неочищенных стоков. И для этого были построены очистные сооружения, но не все они до сих пор подключены к канализации. Значительная часть

стоков по-прежнему сбрасывается в море вокруг Владивостока без очистки.

Решение 1974 года предполагает прекращение промышленного воздействия на акваторию, и до настоящего времени не шло и речи об ограничении рыболовства и марикультуры.

Почему сейчас в глазах современных экологов природоохранные мероприятия в ООПТ подразумевают приостановление деятельности рыболовецкого и марикультурных предприятий, но при этом и речи не идет о необходимости создания дирекций ООПТ, охраны, постоянного наблюдения за состоянием водоема, финансирования? **FN**



FISH STORE



Иностранцы и россияне
ЗА ГРАНИЦЕЙ КАК ДОМА

Вылет

АНТЕРА
МОСКВА
АЭРОПОРТ
ШОКОЛЬНИКОВ

THAI
BAHNT

Маргарита КРЮЧКОВА

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ РЫБАКИ НАПРЯМУЮ ВЫХОДЯТ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Один из крупнейших российских добытчиков – группа компаний «Антей» – открыл в аэропорту Владивосток специализированный рыбный магазин. Здесь можно купить самую разную продукцию – от консервов до целого краба в подарочной упаковке. В холдинге торговую площадку называют своей визитной карточкой и отмечают, что этому направлению для развития уделяют особое внимание.

С открытием рыбного магазина «Антей» замкнул цепочку: холдинг не только осваивает водные биоресурсы собственным флотом, выращивает морепродукты, перерабатывает уловы на собственном производстве, но и пробует силы в рознице. Специализированный рыбный магазин открылся в воздушной гавани Владивостока нынешним летом: большой павильон с логотипом «Антей» жители и гости Дальнего Востока видят сразу, как только покидают зону прилета и выходят в общий зал аэровокзального комплекса.

«Антей» базируется на Дальнем Востоке, а аэропорт – это воздушные ворота Приморья, поэтому для холдинга важно, чтобы те, кто прибывает в регион, видели результаты работы российских рыбаков.

Ежегодно на Дальнем Востоке добывается более 3 миллионов тонн водных биоресурсов. В том числе около 800 тысяч тонн осваивают предприятия Приморья. Новый магазин прекрасно демонстрирует, насколько богаты воды Дальневосточного бассейна. Причем здесь продукция под брендом не только «Антей», но и других производителей.

Конечно, промысловая специфика холдинга проявляет себя: на витринах изобилие продукции из краба. Фаланги, салатное мясо, коленце – самые разные виды



Новый магазин «Антей» встречает на первом этаже аэровокзального комплекса



Внимание сразу привлекает разнообразная продукция из краба



разделки. Краба попробовать тоже можно разного – стригуна опилио (или, как его называют за границей, снежного), волосатого четырехугольного, синего, камчатского. В холодильниках красуется и цельный краб – по желанию покупателя его могут упаковать в нарядную коробку. Такой вот получится «морской торт», шутят в магазине.

Есть здесь и продукция из дальневосточной сардины. С тех пор как запасы иваси позволи-

ли российским рыбакам массово вернуться к ее промыслу, холдинг ежегодно выставляет флот на сардиновую путину. Причем ставка делается именно на внутренний рынок. В прошлом году «Антей» объявил о запуске масштабной кампании «Возвращаем легенду», цель этой работы – возродить среди россиян культуру потребления популярной в советские времена рыбы, но уже с новыми рецептами. Акцент – на пользу для организма, богатое содержание кислот груп-

пы омега-3, магния, йода, кальция.

Продукция из сардины выпускается на московском предприятии холдинга и широко распространена в торговых сетях на западе страны. Теперь ее можно приобрести и на Дальнем Востоке. «Те, кто уже брал нашу иваси, возвращаются за ней снова. Говорят, что это очень вкусный и необычный продукт», – рассказала продавец-консультант Наталья ШУЛЬЖЕНКО.

На витринах красуется самая разная продукция из нерки, кеты, горбуши: стейки, балык, филе, теша. Гордость Дальнего Востока – нежный и сочный палтус, олюторская сельдь. Всевозможные морепродукты – трубач, кальмар, кукумария, гребешок, осьминог. Креветка – северная, углохвостая, гребенчатая. Консервы, пресервы. Как заявляют в холдинге, ассортимент насчитывает более 250 позиций.

Конечно, широко представлена и красная икра, ведь именно с этим товаром у многих ассоциируются дальневосточные рыбные промыслы. Купить здесь можно продукцию из разных видов лососей. Особой популярностью у покупателей благодаря своему натуральному составу, без консервантов, пользуется свежемороженая соленая икра, отметила Наталья.

Не так часто, но приобретают и осетровую икру: в Приморье редких рыб разводят специалисты Лучегорской станции ТИНРО. В продаже есть даже белая икра стерляди-альбиноса, показывает консультант. Предлагают покупателям и икру сельди, макруруса.

Востребованы у покупателей и биологически активные добавки. Можно даже купить пищевую добавку омега-3, современный завод по выпуску которой недавно открылся на Камчатке.

Работа в аэропорту, естественно, накладывает отпечаток на специфику торговли: для покупателя важна возможность комфортно доставить рыбу и морепродукты в точку назначения. Поэтому упаковке деликатесного товара уделяется особое внимание, продавцы готовы проконсультировать, как лучше перевезти «продуктовый багаж».

Один из самых важных факторов успеха специализированных магазинов – подготовка продавцов.

«Наши консультанты всегда рады помочь, рассказать людям о нашем товаре. Сотрудники проходят подготовку, мы регулярно делимся с ними информацией. Сменные экипажи, которые возвращаются с промысла или, наоборот, отправляются в море, также вносят свой вклад», – рассказали в холдинге.

Интересно, что немало покупателей сами хорошо разбираются в рыбе и морепродуктах, прекрасно знают, например, в чем особенности олюторской сельди и как готовить гребешок. «Но, конечно, при необходимости мы готовы ответить на все вопросы, которые возникают у покупателей», – отметила Наталья.

Большую роль при реализации проекта отвели дизайну магазина. «В оформлении использовались наши фирменные цвета – это цвета холодных и чистых морей, где мы добываем рыбу и крабов, где трудятся наши мужественные рыбаки. Также учитывалось, чтобы павильон органично вписывался в общий интерьер аэропорта», – рассказал заместитель генерального директора ГК «Антей» Евгений ЗАХАРЧЕНКО. – Регулярно слышим, что людям нравится дизайн магазина – и внутренний, и внешний».

Исследовательская компания «Ромир» недавно представляла информацию, какие факторы влияют на выбор торговой точки для покупки рыбы и морепродуктов, без сомнений в ее качестве и легальном происхождении. Сейчас, когда и на национальном, и на международном уровне все больше внимания уделяется системам прослеживаемости продукции, это перспективная идея и будущее цивилизованного рынка.

Магазин во владивостокском аэропорту – первый опыт для «Антея». В холдинге анализируют эффективность проекта и перспективы расширения. Возможно, дальневосточные рыбаки откроют и новые торговые точки. **FN**



На прилавках – богатство Дальнего Востока



Отдельное место занимают биологически активные добавки



Сардина-иваси и красная рыба пользуются успехом у покупателя

АССОЦИАЦИЯ РЫБОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ



МЫ ОТВЕТСТВЕННЫ ЗА РЕСУРС И ОСТРОВА

- ARCO объединяет 66 предприятий, на долю которых в 2020 году пришлось более 87% в общем вылове Сахалина и Курил
- Среди задач ассоциации – повышение ответственности организаций, внедрение международных принципов устойчивого рыболовства, восполнение ресурсной базы островного региона
- Члены ARCO – активные участники инвестиционных и благотворительных проектов
- Создана в ноябре 2017 года на базе крупнейших объединений Сахалинской области





Александр ИВАНОВ

ГОД НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ SEAFOOD EXPO RUSSIA

Новый сектор «Аквакультура», насыщенная деловая программа, двукратное увеличение площади экспозиции... Посетителей главной российской выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге в 2021 году ждет немало интересных новаций. Планами по развитию Seafood Expo Russia с журналом «Fishnews – Новости рыболовства» поделился генеральный директор Expo Solutions Group, компании-оператора выставки, Иван ФЕТИСОВ.

– Уходящий год оказался не легким испытанием для всей индустрии выставочных мероприятий. Каким он стал для Expo Solutions Group?

– Этот год показал нам, что не всегда все будет так, как мы хотим. Коронавирус действительно сильно подкосил индустрию. Еще год назад никто не ожидал такого развития событий. Не состоялась ни одна выставка по рыбной тема-

тике в мире. В июне организационный комитет принял решение о переносе Seafood Expo Russia.

Конечно, поначалу это очень сильно расстраивало нас. Но мы предпочли не думать об упущенных возможностях, а сосредоточиться на мероприятии 2021 года. Подготовка Seafood Expo Russia и наших зарубежных проектов в Барселоне и Циндао не останавливалась ни на минуту.

Уже в ноябре пришла новость о повторном переносе европейской выставки Seafood Expo Global. Организаторы вновь были вынуждены отложить ее на более поздний срок, 7–9 сентября 2021 года, из-за неблагоприятной эпидемиологической обстановки. Мы поддерживаем их решение, поскольку на собственном опыте знаем, как тяжело его принять. Но лучше перенести мероприятие на другие

даты, нежели проводить его в усеченном формате.

Таким образом, выставка Seafood Expo Russia, которая пройдет в Санкт-Петербурге 6–8 июля 2021 года, станет первой в серии профильных рыбных выставок в мире. Это усиливает нашу ответственность, ведь именно российская выставка задаст тон всем последующим мероприятиям.

В целом могу сказать, что 2020 год стал для нас периодом осмысления нашей работы, поиска шероховатостей и недочетов. Уверен, что эта пауза позволит нам сделать выставку 2021 года еще лучше, эффективнее и продуктивнее. Мы не жалеем, что Seafood Expo Russia пришлось перенести: безопасность участников для нас превыше всего.

– Недавно вы анонсировали открытие нового сектора выставки – «Аквакультура». Какими вы видите его перспективы и какую роль это направление будет играть в дальнейшем развитии Seafood Expo Russia?

– Действительно, буквально на днях мы объявили об открытии нового тематического раздела нашей выставки, охватывающего сектор аквакультуры, и именно на нем мы сейчас сосредоточили основное внимание. В Европе и Азии уже долгое время действуют профильные выставки по аква- и мариккультуре, а российским компаниям давно не хватало подобной площадки. И в следующем году это изменится.

Конечно, предприятия аквакультуры и ранее были представлены на выставке, но в 2021 году они будут выделены в самостоятельную зону. Концепция сектора предполагает, что все экспоненты, имеющие отношение к аквакультуре, будут находиться рядом. Поблизости от них разместится зона переговоров с розничными сетями, где можно будет обсудить вопросы сбыта продукции, и площадка форума для дискуссий по актуальным трендам отрасли.

В выставке примут участие не только отдельные компании, но и отраслевые объединения – Ассоциация «Росрыбхоз», Ассоциация форелеводов Карелии и Дальневосточный союз предприятий мариккультуры. Выделение аква-



Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор Expo Solutions Group

Предприятия аквакультуры и ранее были представлены на выставке, но в 2021 году они будут выделены в самостоятельную зону. Концепция сектора предполагает, что все экспоненты, имеющие отношение к аквакультуре, будут находиться рядом. Поблизости от них разместится зона переговоров с розничными сетями, где можно будет обсудить вопросы сбыта продукции, и площадка форума для дискуссий по актуальным трендам отрасли.

культуры в единый сектор позволит нам собрать все звенья цепи поставок в одном месте. Производителям товарной рыбы и морепродуктов нужно расширять сбыт – для этого мы приглашаем на выставку представителей торгово-розничных сетей и специализированных рыбных магазинов, рестораторов и шеф-поваров.

Рядом с аквафермерами будут стоять фирмы, предлагающие корма, оборудование и ветеринарные препараты, а также логистические услуги и решения по упаковке. Таким образом, все эти компоненты будут представлены комплексно, и каждый продавец получит своего покупателя. Мы активно привлекаем к сотрудни-



На Seafood Expo Russia будет открыт новый тематический раздел выставки, охватывающий весь сектор аквакультуры

честву аквакультурные хозяйства по всей России. В рамках развития сектора наша команда планирует посетить как можно больше компаний, занятых в сфере рыбоводства. Мы хотим быть ближе к своим клиентам и знать их проблемы изнутри – это поможет сделать выставку по-настоящему полезной для бизнеса.

Аквакультура всегда была важной темой для Seafood Expo Russia, и в 2021 году мы надеемся представить ее на достойном уровне. Наша команда приложит максимум усилий, чтобы новый сектор оправдал ожидания экспонентов и посетителей. Мы всегда поднимаем планку высоко, и этот раз не станет исключением. Нужно дать сектору мощный старт, который позволит ему за несколько лет стать неотъемлемой частью основной экспозиции.

– Насколько этот подход отразится и на деловой программе?

– Мы активно продумываем программу и международного рыбопромышленного форума, и непосредственно выставки. За год накопилось очень много вопросов, которые нужно обсудить. Наша задача – определить наиболее актуальные из них.

Разумеется, нельзя обойти вниманием тематику развития



аквакультуры в России. В рамках конференции «Аква- и марикультура как драйверы развития рыбной отрасли: российский опыт и мировая практика» ключевые эксперты и представители органов власти обсудят состояние и перспективы отрасли в нашей стране. К участию в конференции приглашены лидеры мирового рынка аквакультуры, представляющие Китай, Норвегию, Японию, Данию. Иностранцы специалисты поделятся опытом развития отрасли, расскажут о мерах государственной поддержки и методах работы в условиях пандемии.

Участники сектора «Аквакультура» получат возможность выступить в открытой презентационной зоне. Интересные кейсы из практики отдельных рыбоводных хозяйств, перспективные технологические продукты, плюсы и минусы конкретных кормов – это далеко не полный список вопросов, которые можно будет обсудить в таком формате.

– К каким еще переменам стоит готовиться посетителям и участникам Seafood Expo Russia 2021?

– Прежде всего, мы планируем расширить уже ставшую традиционной зону переговоров с розничными сетями. Помимо ретейлеров, которые участвовали в предыдущих выставках, мы пригласили новые сети регионального и федерального значения.

У нас есть идеи, как повысить отдачу для постоянных участников выставки. В начале следующего года мы запустим полностью автоматизированную систему сбора информации о компаниях для каталога и интерактивный список экспонентов. Это сильно упростит жизнь и организаторам, и участникам, а посетители получат возможность быстро найти нужную компанию.

Мы видим, что Seafood Expo Russia пользуется высоким спросом – уже набран основной пул участников, при этом интерес со стороны бизнеса не спадает. В 2021 году площадь выставки увеличится вдвое – мы добавили еще один павильон, и на данный момент он почти заполнен.

Я очень надеюсь, что к середине следующего года границы будут открыты, и на Seafood Expo Russia мы увидим не только компании из России, но и иностранных участников рынка. Вместе с этим мы заранее прорабатываем и менее благоприятный сценарий – готовим альтерна-



В рамках конференции «Аква- и марикультура как драйверы развития рыбной отрасли: российский опыт и мировая практика» ключевые эксперты и представители органов власти обсудят состояние и перспективы отрасли в нашей стране



тивные предложения по участию для зарубежных компаний.

В ближайшее время наша команда сфокусирует усилия на том, чтобы оповестить о выставке как можно большее число компаний рыбной отрасли. Ведь даже спустя четыре года с момента запуска Seafood Expo Russia еще остаются предприятия, которые о ней не слышали. Наша задача – это исправить.

Кроме того, мы продолжим сотрудничество с центрами поддержки экспорта, корпорациями развития и ассоциациями из различных российских регионов. 26 ноября в Петрозаводске при поддержке «Корпорации развития Республики Карелия» и местного Центра поддержки экспорта мы провели очередную встречу

с представителями аквакультурного сектора. С аналогичной целью я уже лично посетил Владивосток и Южно-Сахалинск. Помимо Петрозаводска, в планах – поездки в Крым, Мурманск, несколько визитов на рыбоводные хозяйства Центрального федерального округа.

У нас было много времени, чтобы подумать над тем, что еще мы можем улучшить в нашей выставке, проанализировать все слабые места и недочеты. Я горжусь тем, как мы справились со всеми вызовами этого года, и верю, что Seafood Expo Russia в 2021 году станет еще масштабнее. Будем надеяться, что выставка состоится в привычном всем формате и будет безопасной, интересной и долгожданной. **FN**



ДАЛЪРЫБА

ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ

Живем морем 60 лет

+7 (432) 222-46-40
+7 (432) 222-02-19

600990, Россия, Владивосток,
ул. Светланская, 51а

first@dalryba.ru
www.dalryba.ru



ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ

традиции • качество • вкус

