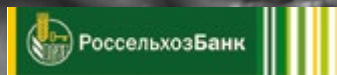


FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS



НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 1 (66) 2022

Андрей ФЕДОРОВ: Санкции — это не только риски, но и новые возможности

«Фишеринг Сервис» продолжает
работу в новых реалиях

ЛРЗ. Смена формата

Не до маркировки.
Нужны ли отрасли
дополнительные
нагрузки?



**С ВЫЗОВАМИ ПРОЩЕ
СПРАВЛЯТЬСЯ ВМЕСТЕ**



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»

Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



www.glavrybvod.ru

ФГБУ «Главрыбвод» крупнейшая и единственная государственная структура, созданная для сохранения водных биологических ресурсов страны.

105 рыбоводных заводов Главрыбвода ежегодно выпускают в водоемы более 2 млрд штук молоди различных видов рыб.

Это единственная в России государственная организация, осуществляющая искусственное воспроизводство ценных и находящихся под угрозой исчезновения видов: Азовская белуга, Каспийский лосось, Черноморский лосось, Сахалинский осетр, Байкальский осетр, Байкальский омуль, Обский осетр, Енисейский осетр.

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 С ВЫЗОВАМИ ПРОЩЕ СПРАВЛЯТЬСЯ ВМЕСТЕ**
Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока: новая реальность — новые задачи
- 8 SIFANG: ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ**
- 10 НЕ ДО МАРКИРОВКИ**
Нужны ли отрасли дополнительные нагрузки?
- 14 КАК KANGAROO СТАЛА РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ**
Рынку очистителей не грозит дефицит
- 18 «ВЛАДСНАБ» — ЛИДЕР В СНАБЖЕНИИ**
- 20 DEGA: ЗАВОД НЕ ОСТАНЕТСЯ В ПРОЕКТЕ**
Кому доверить строительство, чтобы не оказаться без рыбы и квот
- 23 ЛРЗ. СМЕНА ФОРМАТА**
Интервью с руководителем Ассоциации лососевых рыболовных заводов Сахалинской области Кириллом ПРОСКУРЯКОВЫМ
- 26 SEAFOOD EXPO RUSSIA: ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВКИ ОСТАЕТСЯ ПРЕЖНИМ**
- 28 Алексей СТЕПУРО: У НАС ЕСТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ**
Рыба остается в приоритетах для Россельхозбанка в Приморском крае
- 31 РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ ИЩЕТ ПОДДЕРЖКИ**
«ОПОРА России» изучила угрозы для рыбаков
- 34 «МОЯ МАМА ВСЕХ КОРМИТ РЫБОЙ»**
История одного человека:
Наталья АЛЕКСАНДРОВСКАЯ, директор отдела продаж компании «Нерей»
- 38 Андрей ФЕДОРОВ: САНКЦИИ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО РИСКИ, НО И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**
«Фишеринг Сервис» продолжает работу в новых реалиях
- 42 ПОПОЛНЯЯ РЫБНЫЕ БОГАТСТВА КАМЧАТКИ**
Северо-Восточному филиалу ФГБУ «Главрыбвод» — 75 лет
- 46 Алексей КИМ: КОМПАНИЯ RMPG ПРОЧНО СВЯЗАНА С РОССИЙСКИМ РЫНКОМ**
Пусан — Владивосток: история Russian Maritime Production Group
- 50 ЭТИ УДИВИТЕЛЬНЫЕ МОЛЛЮСКИ**
О новых объектах промысла в Японском море
- 54 Вячеслав БЫЧКОВ: АВТОРИТЕТ ОТРАСЛИ ЗАВИСИТ ОТ ЦЕНЫ НА ПРИЛАВКЕ**
Актуальная повестка Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел»
- 58 Дмитрий РЫЖОВ: СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ЭФФЕКТИВНЕЕ КОНФРОНТАЦИИ**
Интервью с председателем ЦК профсоюза работников рыбного хозяйства
- 61 ВЛАДМОРРЫБПОРТ ПЛАНОВО ОБРАБАТЫВАЕТ УЛОВЫ**
Один день из жизни рыбного порта

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

СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU Главный редактор – Маргарита КРЮЧКОВА, margarita_kr@bk.ru, skype – margarita_kr28,

Алексей СЕРЕДА, aleksey@fishnews.ru, skype – alexey-fishnews, Анна ЛИМ, anna@fishnews.ru, skype – anyutalim

КОРРЕКТОРЫ Ольга МАЛЬЦЕВА, Ксения БАРИНОВА, Екатерина БУРНАШЕВА

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ Виктор БУКВЕЦКИЙ **ФОТОГРАФИИ** Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Fishnews.ru, компания «Нерей», ESG, пресс-служба «ОПОРЫ России», ООО «Фишеринг Сервис», Северо-Восточный филиал ФГБУ «Главрыбвод»

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

Материалы, отмеченные знаком , публикуются на правах рекламы.

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

Журнал «Fishnews – Новости рыболовства» № 1 (65) 2022. 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. 8 (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: 4.04.2022 г., Тираж 1500 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс». г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «+16».



Маргарита КРЮЧКОВА

С ВЫЗОВАМИ ПРОЩЕ СПРАВЛЯТЬСЯ ВМЕСТЕ

Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока консолидировал усилия по решению вопросов отрасли в период пандемии. Сейчас, когда экономика перестраивается под работу в условиях санкций, руководителям объединений предстоит справиться с новыми задачами.

Когда в 2020 году Россия столкнулась с пандемией, привычный образ жизни изменился. Перемены произошли и в сфере делового общения. Встречи, переговоры, совещания — все это переместилось на интернет-площадки. Тогда-то и родился Fishnews Online, который стал для нас больше чем одним из проектов.

Довольно быстро сформировался круг постоянных участников онлайн-конференций. В него вош-

ли президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ, глава Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ, президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО, председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН, президент Ассоциации добытчиков краба Александр ДУПЛЯКОВ,

председатель совета директоров Медиахолдинга «Фишньюс» Эдуард КЛИМОВ. Участие во встречах с дальневосточными коллегами неизменно принимает и председатель Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна Валентин БАЛАШОВ. На площадке Fishnews Online рассматриваются сложные и острые вопросы — те, что непросто решить, но решать нужно, притом быстро.



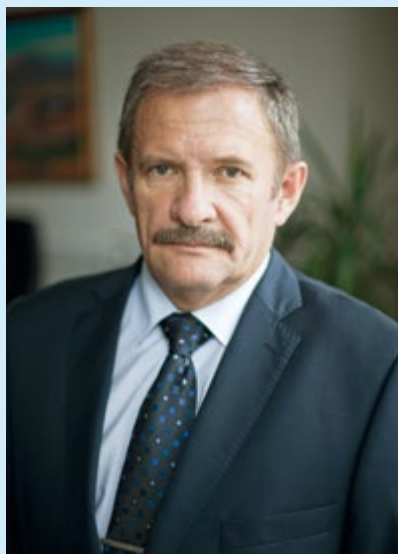
Максим КОЗЛОВ,
президент Ассоциации
рыбопромышленных
предприятий Сахалинской
области:

Появление координационного совета не случайность. Оно было вызвано большой потребностью наших ассоциаций в постоянном общении и взаимодействии.

На площадке совета мы обмениваемся знаниями и опытом. Яркий пример совместной работы — то, что нам удалось привлечь внимание к рискам, заложенным в новых правилах ветеринарно-санитарной экспертизы рыбы, водных беспозвоночных и рыбной продукции из них. Не

все вопросы сняты — мы будем и дальше следить за их решением и при необходимости вмешаться.

Как показывает практика, хотя законодательство общее для всей страны, в разных регионах применение тех или иных норм может отличаться. Ежедневное общение координационного совета позволяет «сверить часы», понять, где какой подход применить и в чем мы с коллегами можем друг другу помочь, где требуется выходить на более высокий уровень. Безусловно, совет будет развиваться, «набирать вес». В сегодняшних реалиях наше сотрудничество важно как никогда. Мы продолжим работать.



Георгий МАРТЫНОВ,
президент Ассоциации
рыбохозяйственных
предприятий Приморья:

Координационный совет работает уже не первый год. Мы никогда не пропускаем наши еженедельные встречи. Оглядываясь на пройденный путь, можно ответить на вопрос, почему эта площадка оказалась такой жизнеспособной.

Ответ прост: координационный совет занимается насущными вопросами отрасли. Это и глобальная тематика, и проблемы, связанные с текущей работой

предприятий в регионах. В федеральный закон о рыболовстве за последние годы чего только не включили, меняются и связанные с этим нормативные акты — законы о континентальном шельфе, об исключительной экономической зоне. Столкнулись мы и с новыми вызовами — в связи с выходом обновленных правил ветеринарно-санитарной экспертизы, государственной экологической экспертизой. И все эти вопросы — в повестке заседаний нашего совета.

Регулярные встречи с коллегами из других регионов позволяют сформировать общую картину по всему Дальнему Востоку. Чаще всего поднимаемые вопросы совпадают, но, бывает, мы рассматриваем и темы, важные для какого-то определенного региона, — и это тоже необходимо, ведь для решения таких проблем мы объединяем наш опыт и знания.

Хочу выразить искреннюю признательность коллегам, участвующим в деятельности совета. Это настоящие профессионалы, посвятившие отрасли практически всю жизнь. Все мы работали в свое время на государственной службе в рыбном хозяйстве, знаем ее специфику, и это также помогает совету.

затормозить перед третьим чтением — случай незаурядный.

Но вопрос предоставления доступа к ресурсу через закрепленные участки никуда не ушел. Руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ несколько месяцев назад сообщил о решении проанализировать эффективность использования рыболовных участков и подготовить законопроект о принципах их распределения. Вопросы определения границ РЛУ, формирования региональных перечней участков — все это также в сфере внимания отраслевых объединений.

ИНВЕСТКВОТЫ

Непонятно, что в нынешних условиях будет со вторым этапом инвестиционных квот, продажей квот на краба и другие ценные морепродукты. Так или иначе, тема предоставления права на вылов остается одной из актуальных. Члены координационного совета участвуют в ключевых совещаниях по этому вопросу. Нужно тщательно просчитывать последствия всех изменений — и для экономики отрасли, и для социальной ситуации в регионах. В сфере внимания должны быть не только крупнейшие рыбопромышленные компании, но и небольшие предприятия. Об этом всегда заявляли в координационном совете.

Вопросы не только со вторым раундом инвестквот. Уже несколько лет как запущен первый этап этой программы, инвесторы вложили в реализацию проектов значительные средства. Как в условиях санкций и разрыва логистических цепочек будут доставляться комплектующие и оборудование для строительства флота под инвестквоты? Что будет с рынками для выпускаемой продукции? Здесь нужно анализировать уже работающее законодательство: как защитить права инвесторов и поддержать проекты.

УСЛОВИЯ РАБОТЫ

Рыба и морепродукты — один из признанных драйверов российского экспорта продукции АПК. Сейчас компании отрасли оказались в непростом положении. Только только удалось перестроиться под изменения, внесенные пандемией, как экономика вынуждена переходить на работу в условиях санкций. Что будет с рынками дальше, про-

ВОПРОС УЧАСТКОВ

Первой проблемой, которая подтолкнула отраслевые объединения высказаться совместно — от лица координационного совета, стало возможное перераспределение участков для промысла. Без договора на участки предприятия не могут ловить лосось и другие важные объекты. В 2020 году был представлен проект закона о переходе отрасли на электронные аукционы. Дальневосточные ассоциации тогда забили тревогу по поводу формулировок о закреплении рыболовных участков (РЛУ). Положения законопроекта можно было толковать таким обра-

зом, что места для добычи, на которых годами работают предприятия, отправляются на аукционы. При таком формате распределения не учитывался уже накопленный опыт и созданная инфраструктура.

Координационный совет привлекал внимание к проблеме всеми возможными способами. В итоге в Госдуму нашумевший законопроект ушел уже в доработанном виде — вопросы были сняты. Ко второму чтению парламентарии предложили поправки, которые бизнес-сообщество сочло рискованными для предприятий. Обращение отраслевых объединений помогло остановить принятие изменений. Проект закона удалось



Александр ДУПЛЯКОВ,
президент Ассоциации
добытчиков краба:

Координационный совет — это возможность руководителям общественных объединений Дальнего Востока общаться, обмениваться информацией в режиме онлайн, принимать коллегиальные решения по актуальным и острым для отрасли вопросам и совместно реализовывать такие решения. Мы и раньше, конечно, созванивались, списывались, но теперь это ведется в организованном формате и на регулярной основе при участии и информационной поддержке отраслевого СМИ — Fishnews.

На координационном совете совместно рассматриваем серьезные и масштабные для рыбохозяйственного комплекса Дальневосточного бассейна темы: распределение квот вылова, ве-

теринарное оформление, работу пунктов пропуска на границе, государственную экологическую экспертизу и другие. В составе совета представлены отраслевые объединения практически всех регионов Дальнего Востока, а также объединения, специализирующиеся на вопросах добычи определенных важнейших биоресурсов.

Уверен, что роль совета будет только возрастать. В текущих условиях будут возникать проблемы принципиально иного характера, нежели ранее, и их решение должно быть максимально быстрым и эффективным. И от нашего взаимодействия, обмена информацией будет зависеть, насколько эффективно мы сможем реагировать на вызовы, которые нам сейчас бросает время.



Сергей РЯБЧЕНКО,
президент Ассоциации
предприятий рыбной отрасли
Хабаровского края:

Координационный совет стал постоянно действующим совещательным и коллегиальным органом. Он помогает совместной работе основных рыбохозяйственных ассоциаций прибрежных регионов Дальнего Востока.

На мой взгляд, это площадка для обсуждения и выработки мер по решению важнейших для рыбной отрасли Дальневосточного региона, да и всей России проблем.

Наш совет знают, к нашему мнению прислушиваются и федеральные ведомства, и Совет Федерации, и Госдума. На наши обращения реагируют.

Региональные ассоциации яснее понимают проблематику на местах, поэтому координационный совет может оперативно и профессионально рассматривать многие важные для отрасли вопросы и выступать с предложениями, которые помогают предприятиям избежать очередных административных барьеров. Много делается для внесе-

ния изменений в законодательство, для корректирования правил рыболовства. При этом совет постоянно мониторит, как решаются поднятые им проблемы. Это площадка, где мы, руководители объединений, можем обменяться опытом, вместе выработать план действий.

К решению вопросов отрасли мы привлекаем и руководство регионов, региональные парламенты. Усилия аккумулируются.

Работаем над решением сложных вопросов. Для примера можно привести ситуацию с государственной экологической экспертизой: подняли проблему в регионе — подключился координационный совет. Угрозу пока удалось снять, но, безусловно, надо добиваться внесения изменений в законодательство, чтобы не было рисков для предприятий в дальнейшем.

Думаю, координационный совет — это хороший формат работы, который приносит пользу и решает многие проблемы.



Владимир ГАЛИЦЫН,
председатель Ассоциации
добытчиков лососей Камчатки:

Наш совет призван решать основную задачу — защищать интересы наших рыбохозяйственных организаций, предприятий. При этом решая вопросы по Дальнему Востоку, мы нередко снимаем проблему для отрасли по всей стране.

Вопросов, которые мы рассматривали и решения которых добивались, — множество. Это в том числе ветеринарные правила, законопроект о распределении рыболовных участков, государственная экологическая экспертиза, внедрение электронного промыслового журнала. Большой блок для взаимодействия — бассейновые правила рыболовства, по которым ежедневно работают

наши рыбаки. И именно от того, какие формулировки в этом документе, во многом зависит, сможет ли промысел осуществляться эффективно и без помех.

Задача предприятий — добывать рыбу, поставлять ее на рынок, а назначение отраслевых объединений — помочь рыбакам избежать негативных последствий не всегда обдуманных и проработанных решений федеральных ведомств. Координационный совет помогает нам в решении нашей задачи. Безусловно, огромную заслугу в сопровождении работы совета вижу в участии медиахолдинга Fishnews. Совместные усилия дают ощутимый результат.

гнозировать сложно. Координационному совету, судя по всему, также предстоит разбираться с новой проблематикой. В прошлые годы у отраслевых объединений уже был опыт решения в экстренном режиме проблемы с очередями в пункте пропуска «Краскино», через который в Китай шли машины с живыми морепродуктами. Также удалось добиться передачи функций по согласованию вывоза живой продукции от Федеральной службы по надзору в сфере природопользования к Росрыболовству — это помогло поставщикам избежать торможения работы из-за выполнения требований регламента Росприроднадзора.

В центре внимания остается и регулирование работы предприятий. Пока трудно сказать, будут ли работать обещанные послабления для бизнеса или активность контролеров только усилится. Еще только предстоит оценить, к каким последствиям приведет вступление в силу новых правил ветеринарно-санитарной экспертизы в отрасли — они начали действовать с 1 марта. В том числе по запросу членов координационного совета Минсельхоз дал разъяснения новых правил. Однако сняты не все вопросы. Кроме того, Россельхознадзор сообщил о разработке новых правил оформления ветеринарно-сопроводительных документов — и это тоже точка приложения сил для отраслевых экспертов. Ведь,



Валентин БАЛАШОВ,
председатель
Межрегиональной
ассоциации прибрежных
рыбопромышленников
Северного бассейна:

Создание координационного совета стало положительной «производной» от попыток властей «реформировать» отрасль.

Руководители самых известных и влиятельных рыбацких общественных объединений каждый вторник собираются для

оперативного обсуждения текущей повестки. Это встречи не от случая к случаю, когда надо решить ту или иную проблему, а именно регулярные оперативные совещания. В истории рыбного хозяйства России это первый пример такой совместной работы отраслевых общественных объединений.

Практически все значимые проекты нормативных правовых актов, выходявшие или готовившиеся отраслевым регулятором в последние два года, рассматривались на заседаниях координационного совета. По итогам он выдвигал свои предложения, направлял обращения в федеральные органы власти — это помогает совершенствовать регулирование.

На встречи координационного совета приглашаются представители других бизнес-объединений, госструктур. Совету, на мой взгляд, удалось найти баланс между неформальной площадкой и постоянно действующим эффективным рабочим органом. Хочется пожелать: так держать!

как показала практика, госорганы, занимающиеся сразу несколькими отраслями, могут не учесть до конца специфику одной из них.

РЕСУРСНЫЙ ВОПРОС

Занимается координационный совет и вопросами государственной экологической экспертизы. Тема очень сложная. Специфика промысла такова, что требование о прохождении ГЭЭ для рыбаков грозит остановкой работы, обращали внимание отраслевые эксперты. Введение экологической экспертизы с ее сроками способно перечеркнуть успехи, достигнутые в регулировании лососевой путины, поддержали бизнес-сообщество в Росрыболовстве. Сейчас готовится обновление законодательства в сфере ГЭЭ — координационный совет следит за этим процессом.

Важная тема — сохранение биоресурсов. Именно поэтому по инициативе Камчатского края совет занимался проблемой воздушных каналов доставки браконьерской лососевой икры. Возможность неограниченной перевозки продукции в ручной клади и багаже пассажиров злоумышленники используют для вывоза сотен тонн товара. К тому же качество и безопасность такой икры для потребителя под большим вопросом. Чтобы прекратить полеты нелегальной продукции, решено провести на Камчатке эксперимент по ограничению перевозок икры неподтвержденного производства.

ШИРОКИМ КРУГОМ

Координационный совет активно взаимодействует и с госорганами, и с коллегами по отраслевому сообществу. Так, совместно с исполнительным директором Северо-Западного рыбопромышленного консорциума Сергеем НЕСВЕТОВЫМ совет обсуждал проблематику строительства судов под инвестиционные квоты, с председателем Рыбного союза Александром ПАНИНЫМ — введение цифровой маркировки рыбных товаров и возникающие при этом риски для производителей и потребителей такой продукции.

Сейчас предприятия работают в уже новой, «санкционной», реальности. О проблемах придется говорить много. И большой плюс для рыбной промышленности, если скоординированная работа важнейших отраслевых объединений позволит заявлять о возникающих вопросах громче. **FN**



Эдуард КЛИМОВ,
председатель совета
директоров Медиахолдинга
«Фишньюз»

Все началось 1 апреля 2020 года, когда вся Россия ушла в режим самоизоляции. Однако, сколько не самоизолируйся, рыбу надо ловить, перевозить, перерабатывать и продавать. 1 апреля мы и запустили площадку Fishnews Online.

Когда мы думали над ее концепцией, нам хотелось, чтобы эта площадка была объединяющим звеном между чиновниками разных рангов и разных территорий с людьми, которые ловят рыбу и создают конечный продукт. Но главным событием, на мой взгляд, стало взаимодействие руководителей региональных отраслевых ассоциаций Дальнего Востока, закрепившееся с созданием координационного совета.

В чем ценность совета? В сумме знаний его участников, в

том, что каждый из членов координационного совета может рассчитывать на помощь своих коллег. Каждый вторник вот уже второй год мы обсуждаем то, что происходит в реальном времени. Всегда легко строить планы и на пять-десять-двадцать лет. Но рыбу нужно ловить сейчас и проблемы нужно решать именно сейчас.

Невозможно принимать решения, не имея обратной связи. Члены совета — это и есть обратная связь с сотнями предприятий Дальнего Востока. Для органов власти, для общественности.

Особая ценность, на мой взгляд, в том, что совет оперативно реагирует на проблемы — оперативно собирается (благо современные технологии это позволяют), прорабатывает вопрос, объединив опыт руководителей отраслевых ассоциаций сразу нескольких регионов, и находит решения. Проблематика подчас очень сложная, нужно разбираться и в производственной специфике, и в том, как действует госаппарат, и в правовой базе — все эти знания и навыки помогают совету работать на благо рыбной отрасли. Промысел, переработка, аквакультура, научное обеспечение, логистика, обновление основных фондов, подготовка кадров — все эти сферы находятся в зоне постоянного внимания руководителей рыбохозяйственных ассоциаций.

Мы очень рады, что площадка Fishnews Online помогает в этом непростом деле, и будем продолжать наше сотрудничество.

FISHNEWS
OnLine



SIFANG: ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ

Компания Sifang — это высокотехнологичное предприятие, которое проектирует и изготавливает оборудование для производства рыбной муки и рыбьего жира. Компания основана в 1998 году. Ее завод площадью 85 тыс. квадратных метров расположен в городе Чжоушань, Китай.

Оборудование Sifang хорошо продается и заслужило отличную репутацию в 45 странах и регионах в Юго-Восточной Азии, Южной Азии, Африке, Америке, Европе, на Ближнем Востоке. Мы всегда стремимся к развитию и прогрессу, предоставляя всем клиентам продукцию высшего качества и лучший сервис.

В зависимости от объема инвестиций, расположения рыбномучного завода, требований к охране окружающей среды и других условий вы можете выбрать для себя оптимальный технологический план.

СУДОВАЯ РЫБОМУЧНАЯ УСТАНОВКА

Производительность компактных РМУ для выпуска рыбной муки и технического рыбьего жира — от 10 до 1000 тонн сырья в сутки. Установки предназначены для судов различных типов: плавбаз, БАТМ, БМРТ и др.

Мощность, технические параметры и спецификация такого оборудования от Sifang варьируются по желанию заказчика с учетом конкретных задач, ожидаемого сырья и технических особенностей судна.

Установками Sifang можно оснащать новые суда либо ставить их взамен устаревших РМУ для повышения эффективности производства. Кроме того, возможно использование отдельных модулей Sifang для модернизации ранее смонтированных РМУ различных брендов.

Электрическое оснащение установок Sifang соответствует требованиям международных классификационных обществ и Российского морского регистра судоходства.

По желанию заказчика дополнительно устанавливается сепарационное оборудование для очистки сточных вод РМУ, соответствующее требованиям МАРПОЛ.

Монтаж, техническое обслуживание и ремонт РМУ компании Sifang возможны в портах



Береговой рыбномучной комплекс

КНР, Южной Кореи и российского Дальнего Востока.

БЕРЕГОВОЙ РЫБОМУЧНОЙ КОМПЛЕКС

Производительность комплексов для выпуска рыбной муки и технического рыбьего жира с закрытой системой конденсации пара — от 10 до 2500 тонн сырья в сутки. Они предназначены для использования на береговых рыбоперерабатывающих заводах.

Как и в случае с судовыми РМУ, мощность, технические параметры и спецификация комплексов Sifang варьируются в зависимости от задач, сырья и особенностей рыбоперерабатывающего завода.

В частности, по желанию заказчика комплекс может включать или не включать систему выпаривания (получения) протеиновой воды. Оснащение комплекса системой дезодорирования выходного пара — также на усмотрение заказчика. Могут быть установлены роторные сушилки как змеевикового, так и дискового типа.

Для сырья с повышенным содержанием жира предлагаются специальные технологические схемы и оборудование. Линия по производ-

ству технического жира может быть укомплектована дополнительным оборудованием глубокой очистки, позволяющим получать медицинский жир. Предусмотрена поставка оборудования для автоматической палетизации, а также системы дезодорирования воздуха в цеху.

КОМПАКТНЫЕ РЫБОМУЧНЫЕ УСТАНОВКИ

Компактная установка предназначена для работы в отдаленной местности. Она интегрирована в 40-футовый контейнер и предполагает переработку относительно небольшого объема сырья — 10–20 тонн в сутки.

Компактная установка не требует сложного монтажа и практически сразу готова к работе. Предусмотрена легкая загрузка сырья и выгрузка готовой продукции, высокая степень автоматизации. Такая установка удобна в эксплуатации и имеет невысокую цену.

ВЫПАРНЫЕ УСТАНОВКИ

Предлагаем выпарные установки различных типов. Они применяются для выпаривания протеиновой воды, которая получается в

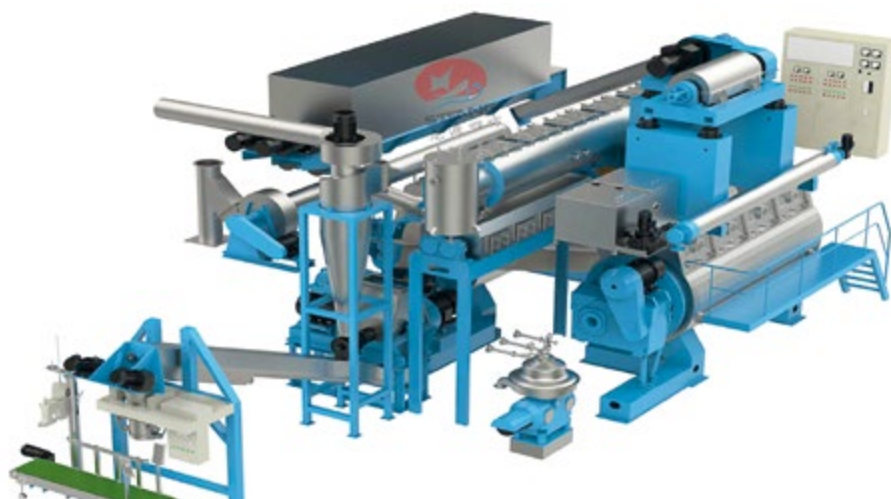
результате сепарирования жира. Использование выпарных установок позволяет увеличить выход рыбной муки с повышенным содержанием протеина и избежать загрязнения окружающей среды.

Испарение происходит в вакууме, что повышает эффективность процесса и в то же время обеспечивает рациональное использование энергетических ресурсов. При этом отработанный пар повторно используется как теплоноситель.

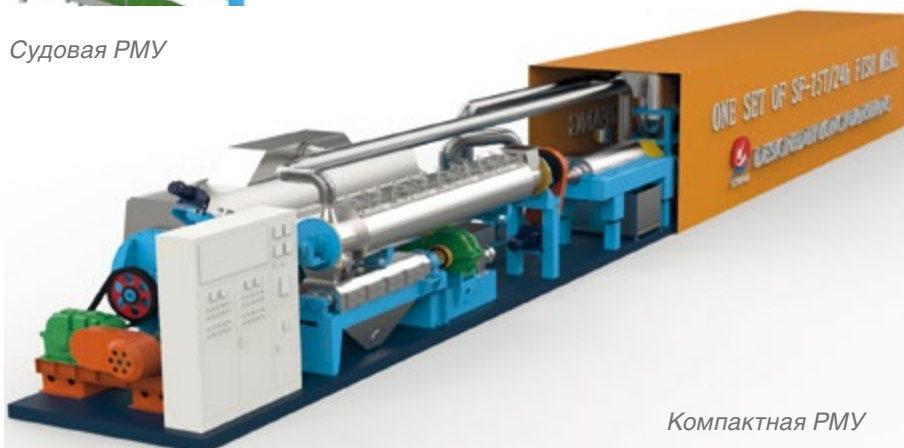
АВТОМАТИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО ДЛЯ УПАКОВКИ РЫБНОЙ МУКИ

Автоматическое устройство упаковывает продукцию в соответствии со стандартом GMP для рыбомучной индустрии. Предусмотрена автоматическая система фасовки с точным расчетом и небольшой погрешностью веса.

Преимущества: контролируемое поступление материала и его стабильный выход, быстрая скорость упаковки, непрерывное производство. Кроме того, устройство включает в себя прибор индикации для двойной проверки веса.



Судовая РМУ



Компактная РМУ

ДРУГОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Компания Sifang предлагает также:

- линию по производству рыбьего жира;
- линию рафинирования рыбьего жира для употребления в пищу или для использования в медицинских целях;
- аппарат для капсулирования рыбьего жира;
- другое оборудование для производства рыбной муки и рыбьего жира.

НАШИ УСЛУГИ

- Консультирование и анализ технических условий заказчика.
- Проектирование и производство судовых и береговых рыбомучных установок.
- Проектирование и производство отдельных технологических блоков для РМУ.
- Контроль монтажа оборудования на судах в портах КНР и России.
- Пусконаладочные работы.
- Сервисное обслуживание.



Аппарат для капсулирования рыбьего жира

- Поставка запасных частей и материалов.

Каталог оборудования Sifang можно скачать на нашем сайте или заказать у нас в бумажном виде. □

Адрес компании в КНР:

No. 1, Lanhua Rd, Ganlan Town,
Dinghai, Zhoushan, Zhejiang, China
Тел.: +86 (580) 20-54-750 /
81-75-007 (офис),
+86 (150) 200-830-85
(для русскоязычных клиентов),

+7 (984) 158-95-70
(для русскоязычных клиентов)
Fax: +86 (580) 80-91-606
e-mail: info@zjlysf.com
www.zjlysf.com

Представительство в России:

690091, Владивосток,
ул. Алеутская, 156, офис 309
Тел.: +7 (423) 249-52-91,
+7 (902) 557-63-15
e-mail: rmu@zjlysf.com



Маргарита КРЮЧКОВА

НЕ ДО МАРКИРОВКИ

Не торопиться с введением цифровой маркировки рыбных товаров при нынешних условиях — логичное и важное решение, считают в бизнес-сообществе. К эффективности системы и выбору продукции для ее применения и так было много вопросов, а теперь любая дополнительная нагрузка на предприятия и вовсе рискует стать губительной.

Система маркировки товаров средствами идентификации в России внедряется на протяжении уже нескольких лет. В 2018 году правительство утвердило концепцию создания и функционирования системы маркировки и прослеживаемости товаров. Маркирование, по заявлениям властей, поможет бороться с теневым оборотом и его влиянием на экономику и социальную сферу, позволит защитить жизнь и здоровье потребителей, обеспечит прозрачность информации о движении

продукции. Среди целей власти называли и повышение собираемости налогов и пошлин.

Закон наделил Правительство РФ полномочием утверждать перечень продукции, на которую распространяется требование о маркировке, и с 2019 года началось включение в этот список все новых и новых видов товаров. Шубы, обувь, парфюмерия, лекарства, молочная продукция и другие товары уже вошли в систему. Оператором системы цифровой маркировки и прослеживаемости «Чест-

ный знак» выступает Центр развития перспективных технологий.

В нынешнем году власти запланировали начало эксперимента по маркированию продуктов — мясных, овощных и фруктовых консервов. В претенденты на тестирование попали и рыбные товары: соответствующий проект постановления правительства Минпромторг опубликовал в январе.

Эксперимент, запуск которого был намечен на 1 апреля, предложили распространить на продукцию не только из рыбы, но и из моллюсков,

ракообразных. И ширина охвата, мягко говоря, удивила переработчиков. Если раньше публично говорилось, что маркировка коснется только консервов, черной и красной икры, то в итоге был предложен более длинный список, обратили внимание в Рыбном союзе.

В объединении предупредили, что такой эксперимент может стать настоящим потрясением для отрасли, поскольку даже на этапе тестирования требуются финансовые вложения и приходится перестраивать производственные процессы. Получается, что маркировку хотят испытывать (а, как показывать опыт, дальше внедрить и в обязательном порядке) практически для всей рыбопродукции, ориентированной на конечного потребителя, отметили в союзе.

О ЧЕМ СТОИТ ПОДУМАТЬ

Вопросы, которые возникают при введении цифровой маркировки на рыбные товары, можно разделить на несколько основных блоков. Первый — это влияние нововведений на работу предприятий и всей отрасли в целом, со всеми задействованными цепочками.

Для цифровой маркировки бизнесу придется закупать дополнительное оборудование и программное обеспечение. Акцент делается на том, что оснащение и софт бесплатные, но это ведь только на этапе эксперимента, рассказал председатель Рыбного союза Александр ПАНИН. Потребуется установить не только маркиратор или аппликатор и считыватель, но и накопительные столы, разворотные системы и т.д. Все это оборудование необходимо будет встроить в уже работающие производственные схемы.

«Помимо этого, мы обращали внимание, что возникают дополнительные расходы на персонал — учетчиков, механиков, контролеров и других сотрудников. Понадобятся средства на содержание и ремонт оборудования», — перечислил руководитель объединения переработчиков.

Еще в начале февраля бизнес озвучивал проблему: как обеспечить импортное оборудование для маркировки и запчасти на случай его поломки при растущем курсе доллара. В нынешних условиях это уже вопрос не только цены, но и доступности оснащения. Нужно ли столь массово внедрять маркиров-



Александр ПАНИН, председатель Рыбного союза

Одна из идей идеологов маркировки состоит в том, что потребители будут сигнализировать о проблемах с товарами. Но до того ли будет покупателям, если нововведения потянут за собой еще больший рост цен? Сейчас эта проблема станет только острее, что нельзя не учитывать.

ку и не приведет ли погоня за охватом к негативным последствиям — эти вопросы также задают в объединениях рыбной отрасли. Тема, впрочем, актуальна не только для рыбы и морепродуктов. Во многих странах существует опыт введения системы маркировки, но он касается в основном люксовых товаров, на общей стоимости которых дополнительные затраты не так сильно сказываются, комментировал председатель комитета Госдумы по малому и среднему предпринимательству Александр ДЕМИН.

Распространение маркировки на мясную, молочную, рыбную продукцию — товары, занимающие большое место в потребительской корзине россиян, — депутат назвал спорным решением.

Новые расходы — на этот раз на маркировку — заставят производителей продукции, доступной для потребителя, сокращать ассортимент. В отраслевых объеди-

нениях указывали и на риски таких печальных последствий.

К магазинной цене дешевых консервов маркировка добавит минимум 20%, оценивали в Рыбном союзе. В профобъединении не раз заявляли, что не согласны с позитивными оценками, которые госорганы дают потреблению рыбы в России. Если исходить из соотношения с численностью населения, то оно упало за последние семь лет на 27%. Удорожание приведет к дальнейшему уходу полезного продукта из народного рациона.

По данным Рыбного союза, при введении маркировки для предложенного списка товаров из отрасли будет ежегодно изыматься до 8-9 млрд рублей. При этом второй важный блок вопросов — эффективность защиты рынка и потребителей с помощью маркировки от недобросовестных производителей.

Проблема не только в том, что предприятия, которые работают по

правилам, оказываются в менее выигрышном положении. Если потребитель часто сталкивается с некачественным продуктом, с фальсификатом, то у него все меньше желания покупать рыбу в принципе. Если бы бизнес получил сквозную, работающую систему прослеживаемости товара, позволяющую «обелить» рынок, это было бы по-настоящему здорово, отметили в Рыбном союзе.

Поиск эффективных инструментов по борьбе с фальсификатом очень важен, но главное – не превращать это в бизнес-проект, высказали мнение в Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья.

Опыт других отраслей пока не позволяет говорить о высокой отдаче от системы маркировки. Возможно, и нынешних механизмов по выявлению некачественной и небезопасной продукции достаточно, весь вопрос в рычагах влияния на недобросовестных участников рынка, считает Александр Панин. Нынешняя система наказаний не позволяет остановить такие нарушения, пусть даже они и фиксируются. Штрафом в 100-150 тыс. рублей здесь никого не напугать.

Надо начинать эксперимент по маркировке с небольшого числа категорий рыбопродукции, тщательно изучить эффективность и влияние на цену для конечного потребителя и только при положительном результате запускать механизм, считает президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО. В противном случае можно получить недовольство как производителей, как и покупателей.

В Координационном совете рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока уже заявили, что тема маркировки останется в сфере особого внимания в ближайшей перспективе.

Третий блок вопросов — как стыкуется маркировка с другими системами для прослеживаемости товаров. В Россельхознадзоре (а ведомство поддержало цифровое маркирование рыбных товаров) заявили, что система электронной ветеринарной сертификации «Меркурий» и маркировка будут дополнять друг друга: первая — позволит проследить путь продукции до розничной торговли, а вторая — до потребителя.

Проблема в том, что, когда из года в год государство внедряет все новые и новые системы, которые



Как обеспечить импортное оборудование для маркировки и запчасти на случай его поломки при растущем курсе доллара? В нынешних условиях это уже вопрос не только цены, но и доступности оснащения

требуют от предприятий дополнительных расходов, у бизнеса возникает вопрос: насколько очередные инструменты эффективны и не были ли предыдущие вложения напрасны. Это характерно не только для рыбной промышленности.

«Зачем нам такое большое количество систем мониторинга — вопрос. Если они плохо справляются, то, наверное, стоит одну какую-то доработать, довести до ума», — отметил Александр Демин.

ВОПРОС СТОИТ О ВЫЖИВАНИИ

Одна из идей идеологов маркировки состоит в том, что потребители будут сигнализировать о проблемах с товарами. Но до того ли будет покупателям, если нововведения потянут за собой еще больший рост цен? Сейчас эта проблема станет только острее, что нельзя не учитывать.

Еще когда проект постановления о цифровой маркировке рыбных товаров только появился, в бизнес-сообществе обращали внимание на отсутствие расчетов финансово-экономических последствий для отрасли. Даже если такие прогнозы и обоснования были, сейчас их требуется пересматривать: предприятиям теперь приходится работать в совсем других условиях, нежели всего пару месяцев назад. Вопрос стоит о выживании бизнеса, даже крупного. «Сейчас мы говорим о том, что необходимо поддерживать экономику,

а не отягощать ее дополнительными административными нагрузками», — убежден Александр Панин.

Обратим внимание на еще один аспект: критически высказываться по поводу всевозможных систем прослеживаемости для представителей бизнеса — дело рискованное. Чего доброго, прослывешь защитником теневого оборота и нелегальных товаров. Это уже доказал опыт внедрения электронной ветеринарной сертификации, когда целые отрасли получали ярлык недобросовестных производителей. Не хочется, чтобы такая ситуация повторилась с цифровой маркировкой.

Наверняка к обсуждению маркировки товаров еще предстоит вернуться. Системы прослеживаемости внедряются не только на национальном уровне, но и между странами: в 2019 году вступило в силу Соглашение о маркировке товаров средствами идентификации в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). В случае возвращения к этой теме нужно обсудить, когда вводить цифровую маркировку и запускать ли ее по отдельным категориям товаров вовсе. При стабильной экономике можно постепенно осуществлять оптимизационные процессы, к которым относится и маркирование, считает Александр Панин. «Но сейчас точно не то время, чтобы за счет дополнительных затрат, которые лягут на плечи бизнеса, заниматься такой шлифовкой», — подчеркнул руководитель Рыбного союза. **FN**



www.antey.fish



ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ!

ТРАДИЦИИ · КАЧЕСТВО · ВКУС





КАК KANGAROO СТАЛА РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

За более чем 25-летнее присутствие на российском рынке очистители линеек Profoam и Fine Glass корейской компании Kangaroo завоевали отличную репутацию среди автовладельцев. Однако за рубежом эта продукция широко используется не только частными автомобилистами, но и крупными промышленными и транспортными компаниями, в том числе судоходными.

С 2020 года Profoam и Fine Glass производятся в России, во Владивостоке, так что санкции этой продукции не грозят. Российские производители рассматривают рынок промышленных потребителей как очень перспективный.

ПРЕДЫСТОРИЯ

Средства Profoam и Fine Glass индустриальной линейки ранее

завозились в Россию лишь периодически и в относительно небольших объемах. Тем не менее они использовались, к примеру, компанией «Владавиа» для обслуживания своего авиапарка, а также рядом других крупных коммерческих потребителей.

Однако основным рынком в России были, конечно, автомобилисты. Это объясняется спецификой бизнеса компании Uniqom —

эксклюзивного дистрибьютора продукции Kangaroo в Российской Федерации.

В 2019–2020 годах Kangaroo и Uniqom совместно перенесли производства линеек Profoam и Fine Glass в Россию, создав для этой цели компанию «КейЭнджи Кемикал». Было принято решение о производстве продуктов как автомобильной, так и индустриальной группы.

ПЕРЕНОС В РОССИЮ

Цех по производству очистителей, полиролей и других химических средств площадью 2000 кв. метров расположен в промышленной зоне Владивостока. Работает в основном на оборудовании российского производства: реакторах, где из базовых компонентов готовится продукция в строгом соответствии с рецептурой, линии розлива и прочих необходимых машинах. Здесь же находится склад тары и сырья.

«Раньше вся продукция производилась на заводе в Южной Корее, который располагался в свободной экономической зоне, где действовал особый льготный режим, — рассказал директор ООО «КейЭнджи Кемикал» Антон СУХОРУКИХ. — Но эта зона закрывается, действие льготного режима прекращается, и поэтому производство в Корее становится настолько низкорентабельным, что теряет экономический смысл».

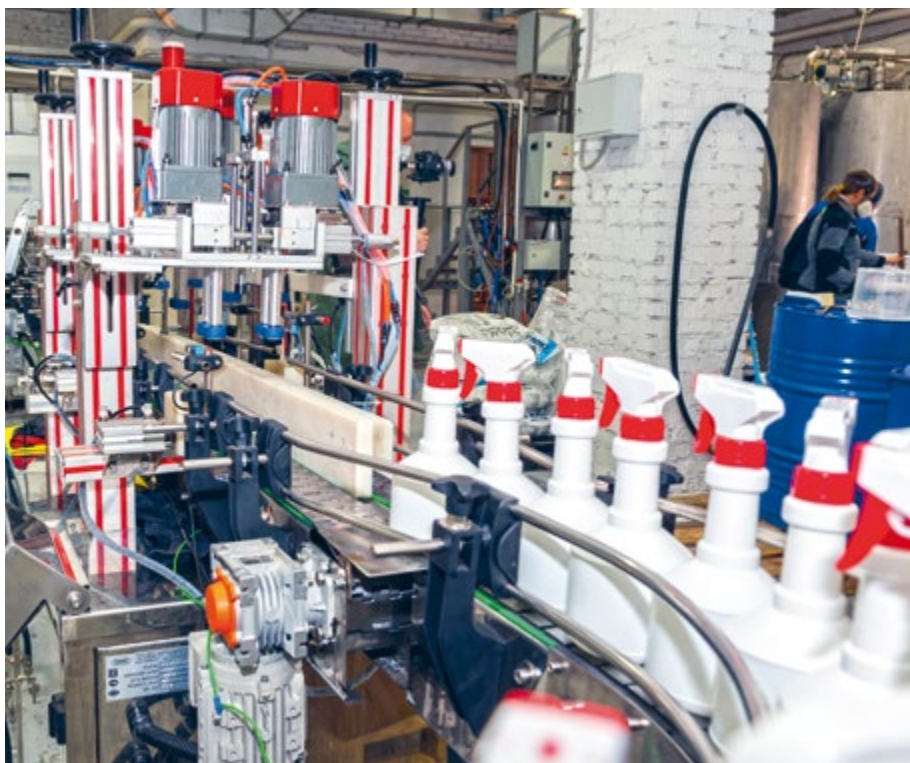
Перед корейскими производителями встал вопрос, как дальше поставлять продукцию на российский рынок, поскольку здесь она стала весьма популярной. Вариантов было два: перенести производство в другую льготную зону в Корее либо создавать его в России.

«В 2018 году мы начали организацию этой работы в российском направлении, — отметил Антон Сухоруких. — Съездили в Корею, посмотрели завод, изучили производственный процесс. По возвращении спроектировали линию, уточнили все экономические параметры. Затем во Владивосток приехал президент компании Kangaroo мистер ПАРК. Мы ознакомили его со своими выкладками и предложениями, согласовали условия, на которых способны производить продукцию в нашей стране. В результате корейской стороной было принято решение о переносе производства со всеми технологиями в Россию».

Мы создали компанию, заключили лицензионное соглашение о производстве продукции Kangaroo в Российской Федерации. Таким образом, ООО «КейЭнджи Кемикал» обладает эксклюзивными правами на производство продукции этой торговой марки в РФ и СНГ, и это на 100% россий-



Производственное оборудование в цеху во Владивостоке



Линия розлива в мелкую тару

ская компания. Корейская сторона не входит в уставной капитал».

КАЧЕСТВО В ПРИОРИТЕТЕ

По словам Антона Сухоруких, важнейшим условием переноса производства на российскую тер-

риторию стал принцип, согласно которому качество продукции не должно отличаться от корейского. «Поэтому, во-первых, система контроля качества, внедренная на нашем предприятии, является даже несколько более жесткой, чем та, которую использовала на

KANGAROO

KANGAROO INDUSTRIAL

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ХИМИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ,
ТРАНСПОРТА И ОБОРУДОВАНИЯ

Поставляются по заявке клиента в таре 5 и 20 литров (канистра ПНД), 200 литров (металлическая бочка) и 1000 литров (еврокуб)



Profoam 1000 Industrial

- Мощное очищающее средство, которое подходит для удаления любых загрязнений: битума и других нефтепродуктов, клея, масла, жировых и прочих биогенных видов загрязнения – с сильно загрязненных поверхностей, кроме стекол. Обеззараживает обрабатываемую поверхность.
- Применяется для очистки и дезинфекции машинных отделений, компрессорных, вспомогательных, трюмных помещений, топливных танков, деталей машин и механизмов, двигателей, станков, технологического оборудования, в том числе пищевого, вагонов, автомобилей и автобусов, тяжелой техники и т. д.
- Подходит как для ручного, так и для механизированного использования (посредством аппаратов ВД).



Profoam 2000 Industrial

- Универсальное очищающее средство, предназначенное для удаления загрязнений промышленного, пищевого и бытового характера, дезинфекции очищаемых поверхностей.
- Применяется для внешней и внутренней очистки и дезинфекции стен и полов цехов, вагоноремонтных депо, гаражей, ангаров, сухих и рефрижераторных контейнеров, складских и других помещений, прочих умеренно загрязненных поверхностей, кроме стекол.
- Подходит как для ручного, так и для механизированного использования (посредством аппаратов ВД).



Profoam 3000 Industrial

- Универсальное средство для очистки тканей, велюра, ковровых покрытий, кожи, пластика, лакированных и окрашенных поверхностей, различных типов напольных покрытий, кроме стекол.
- Применяется для очистки и дезинфекции интерьеров, в том числе на морских судах, железнодорожном транспорте, в салонах самолетов, автобусов, в гостиницах, учреждениях культуры, общественных заведениях и т. п.
- Подходит как для ручного, так и для механизированного использования (посредством моющих пылесосов и других подобных устройств).

Характеристики всей продукции Profoam Industrial

- Не содержит бензиновых растворителей.
- Полностью растворима в воде.
- Смесь сильнодействующих моющих и чистящих средств.
- Легко смывается.

Преимущества продукции Profoam Industrial

- Совместима с пресной и морской водой.
- Не воспламеняется.
- Не оставляет пятен после использования.
- Не требует особой обработки и хранения.
- Сохраняет все свои свойства после заморозания-размораживания.
- Эффективна для большинства разновидностей загрязнений.
- Проста в использовании, не требуется разводить водой.



Fine Glass Industrial

- Универсальное средство для очистки стекол.
- Предназначено для очистки остекления, в том числе транспортных средств, зданий и сооружений, как интерьерного, так и наружного.
- Подходит как для ручного, так и для механизированного использования (посредством аппаратов ВД или других аналогичных устройств).

На правах рекламы



Продукция предприятия проходит двойной контроль качества российскими лабораториями и корейской стороной

своем производстве корейская сторона. В частности, мы практикуем обязательный попартионный входной контроль сырья на соответствие паспорту», — обратил внимание директор компании «КейЭнджи Кемикал».

На российском предприятии действует система непрерывного контроля ключевых показателей готовой продукции как собственной лабораторией, так и независимой аккредитованной лабораторией. Помимо этого, качество контролирует и корейская сторона.

«Кроме того, вначале мы приобретали сырье у тех же поставщиков, у которых его приобретала Kangaroo для своего производства. Это было не самое финансово выгодное решение, поскольку оно практически не позволяло снизить себестоимость по сравнению с корейской продукцией. Но с точки зрения обеспечения качества на начальном этапе оно было необходимым», — рассказал Антон Сухоруких.

САНКЦИИ НЕ ГРОЗЯТ

«И мы, и наши корейские партнеры хотим уйти от валютных, санкционных и прочих рисков. Корейская сторона заинтересована в нашем развитии, так как получает роялти с продаж и хочет, чтобы потребителей продукции

было как можно больше. Поэтому мы произвели постепенную замену ряда базовых действующих веществ, которые одинаковы во всем мире, на аналоги российского производства. Изучаем предложения химических заводов России. Корейские партнеры проверяют качество сырья, при необходимости помогают нам скорректировать технологический процесс, согласуют замену, и только после этого мы начинаем его использовать. То же относится и к упаковке. В настоящее время мы «импортозаместились» по компонентам, таре и упаковке процентов на 70 и продолжаем этот процесс», — сообщил директор «КейЭнджи Кемикал».

Сегодня продажи Kangaroo в России, несмотря на все форс-мажорные обстоятельства, растут. В 2021 году российской компанией было выпущено более 800 тыс. литров продукции.

«Если брать очистители, сейчас мы выпускаем три их вида. Это Profoam 1000, 2000 и 3000. По сравнению с конкурирующими продуктами Kangaroo выигрывает именно благодаря совокупности характеристик — высокой чистящей способности, разумной цене, доступности на рынке, простоте и удобству в использовании. Линейка очистителей закрывает все возможные потребности: чистит как сильноза-

грязненные производственные объекты (поверхности, детали), так и убирает пятна с тканей, ковровых, велюровых, кожаных покрытий. Нашему средству под силу любые стойкие загрязнения: жировые, масляные — какие угодно.

На рынке нет ничего даже близкого к Kangaroo по совокупности характеристик, соотношению «цена — качество». Именно поэтому продукция этой торговой марки уже третий десяток лет держится в топе продаж в России. Благодаря популярности среди владивостокских водителей название стало именем нарицательным. Многие не говорят «очиститель» или «пятновыводитель», они говорят «Профом», — отметил Антон Сухоруких.

Продукция Kangaroo продается по всей России — от Владивостока до Калининграда. Наибольшим спросом она пользуется на Дальнем Востоке, где расходуется треть от всего выпускаемого в стране объема. □



ООО «КейЭнджи Кемикал»

**Владивосток,
ул. Шкотовская, 28
Директор компании
Антон СУХОРУКИХ
Тел. +7 (904) 629-94-34**

«ВЛАДСНАБ» — ЛИДЕР В СНАБЖЕНИИ

В дни, когда скачут цены и рвутся связи с давними поставщиками из Европы и США, особенную важность приобретает профессионализм в области снабжения. Компания «Владснаб» известна широчайшим ассортиментом поставляемых товаров, надежностью и колоссальным снабженческим опытом. В числе ее клиентов — ГК «Доброфлот», ПАО «НБАМР» и РК «Тихий океан», а также «нерыбные» «Ратимир», «Приморскуголь», «Приморский кондитер».

Нынешний кризис стал уже шестым, который проходит АО «Владснаб» в своей современной истории. По масштабам и специфике он, пожалуй, сопоставим с кризисом 1998 года.

- Уже сейчас наблюдается ежедневное изменение цен на все товары вне зависимости от того, имеют они импортную составляющую или нет.

- Новые цены даже не успевают попадать в прайсы поставщиков, и наши закупщики актуализируют стоимость, лично общаясь с заводами-изготовителями и крупными дистрибьютерами.

- Привычная всем логистика также исчезает. Приходится практически с нуля разрабатывать новые варианты и схемы поставок.

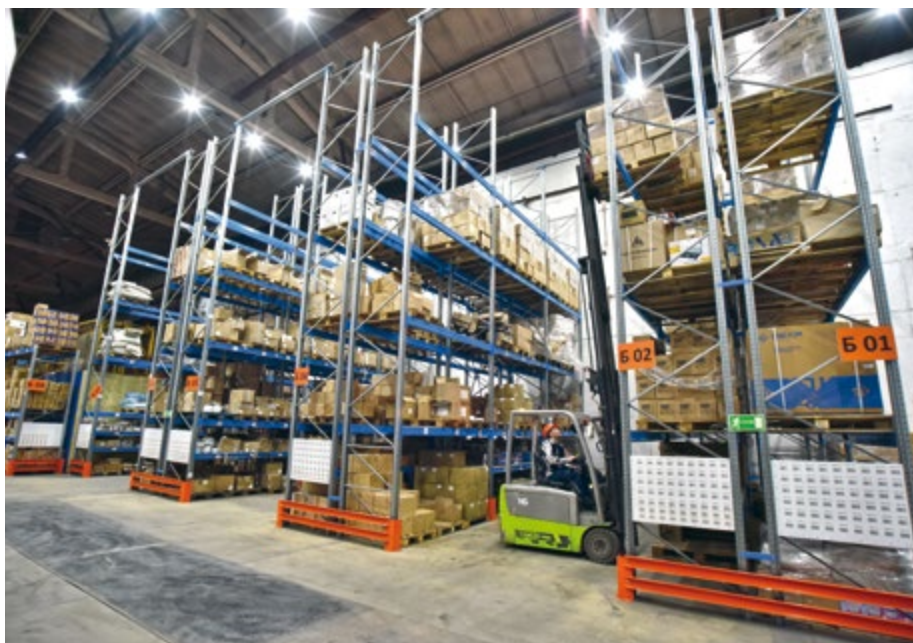
В сложившейся ситуации мы прогнозируем более индивидуальный подход заказчиков к вопросам снабжения.

- Снова возобновятся практики гарантированных заказов под фиксированные цены. Заказчики будут использовать возможность по консолидации грузов на базе нашего складского комплекса, чтобы снизить затраты на логистику и хранение.

- Мы ожидаем повышение спроса на аналоги известных товаров. В нынешней ситуации не все будут готовы переплачивать за бренд при таком же, а часто и лучшем качестве.

- Будем активно привлекать новых производителей в странах таможенного союза, имеющих свободный доступ ко всем необходимым для производства импортным компонентам.

- Всегда открыты для диалога с нашими клиентами и готовы их под-



Клиентская база предприятия состоит из более чем 1 000 постоянных клиентов, а товарная номенклатура превышает 10 000 позиций





Универсальный складской комплекс занимает площадь более 10 га, укомплектован грузовой и специализированной техникой, стеллажным оборудованием и квалифицированным штатом сотрудников



страховать даже по новым для нас продуктам (направлениям), если из-за кризиса привычный поставщик заявил об отсутствии возможности продолжать работу.

АО «Владснаб» является старейшим снабженческим предприятием Дальнего Востока, непрерывно осуществляющим свою деятельность с 1958 года.

- Собственный универсальный складской комплекс занимает площадь более 10 га, укомплектован грузовой и специализированной техникой, стеллажным оборудованием и квалифицированным штатом сотрудников из более чем 90 человек.

- Снабженческий комплекс «Владснаба» успешно прошел сертификацию ISO 9001:2015, награжден знаком «Лучший товар Приморья – 2021» и неоднократно отмечался правительством Приморского края.

- Клиентская база предприятия состоит из более чем 1 000 постоянных клиентов, а товарная номенклатура превышает 10 000 позиций.

- За последние несколько лет «Владснаб» накопил опыт и компетенции в области снабжения морских судов, рыбоперерабатывающих заводов необходимыми в производстве расходными материалами (хозяйственными товарами, бытовой химией) и оборудованием (обеззараживающие установки, холодильники, кухонное оборудование).

Для постоянных клиентов предприятий рыбодобывающей отрасли действуют особые условия:

- отсрочка оплаты до 60 календарных дней;
- кредитная линия на снабжение до 3 млн рублей;
- бесплатное хранение товара до востребования;
- бесплатная доставка в пределах нашей филиальной сети (Владивосток, Артем, Находка и Уссурийск);
- снабжение «под заказ».

«Владснаб» не останавливает отгрузки, продолжая снабжать своих клиентов в обычном режиме. □

АО «Владснаб»

Владивосток,
ул. 4-я Пригородная, 5
+ 7 (995) 280-45-45
www.vladsnab.ru
sales@vladsnab.ru



DEGA: ЗАВОД НЕ ОСТАНЕТСЯ В ПРОЕКТЕ

*Руководитель холдинга DEGA
Надежда ДЪЯКОВА*

За последние годы стало очевидно, в каких масштабах в российской рыбной отрасли ведется строительство. Особенно ярко это отражают итоги первого этапа программы инвестиционных квот в части береговых объектов: с 2017 года был запущен 21 новый рыбоперерабатывающий завод, в том числе 11 на Дальнем Востоке. Параллельно с этим рыбопромышленники продолжают реализовывать свои текущие проекты: строить, модернизировать и запускать заводы, цеха, холодильники — отраслевой бизнес сам заинтересован в том, чтобы иметь прочную рабочую базу не только в море, но и на берегу.



Так что можно сказать, стройка для рыбаков — дело вполне привычное, хотя и непрофильное. А поэтому его особенно важно доверять опытным профессионалам. Ведь от результата зависит экономика не только самого предприятия, но нередко и целого региона, отмечают в проектно-экспертном холдинге DEGA.

КЛЮЧ К РЕШЕНИЮ — КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Даже на фоне достаточно высокой конкуренции на рынке проектно-строительных услуг рыбная отрасль выглядит достаточно консервативной в вопросе выбора исполнителя для инвестиционных проектов. На первом месте для промышленников стоит опыт и репутация таких компаний (гарантии выполнения взятых

обязательств), а также выдерживание сроков запуска и сдачи объекта. Не менее важны технологические решения, которые сможет предложить и, главное, воплотить на практике подрядчик.

Холдинг DEGA объединил в одну команду профессионалов в проектировании, строительстве и введении в строй объектов любой сложности и назначения и специалистов, которые имеют большой успешный опыт создания современных рыбоперерабатывающих заводов на территории Дальнего Востока.

Результатом стало создание группы компаний, которая оказывает полный комплекс профильных услуг при строительстве любого объекта и берет на себя ответственность за выполнение главной задачи, совпадающей с целями инвестора, — ввода в эксплуатацию полностью

рабочего объекта. В состав группы входит три организации — это DEGA project (отвечает за разработку проектной документации), Экспертное бюро № 1 (аккредитовано на проведение негосударственной экспертизы проектной документации и инженерных изысканий) и служба технического заказчика — ООО «ДЕГА».

СО ЗНАНИЕМ ДЕЛА

Еще одно серьезное преимущество «ДЕГА» — это ее коллектив. Сегодня в штате компании 21 человек, каждый из которых — это опытный профессионал со своим портфелем реализованных проектов, наработками и контактами. Все это позволяет выстраивать эффективную командную работу, в которой все четко понимают зону ответственности и свою роль в процессе.

Для рыбной отрасли команда «ДЕГА» готова предложить услуги по комплексному проектированию рыбоперерабатывающих заводов с сопутствующей инфраструктурой, а также отдельных объектов, в том числе холодильных складов. Такая работа подразумевает выполнение полного цикла проектирования и подготовки всей необходимой документации — от составления технического задания до получения разрешения на строительство, включая авторский надзор и ввод объекта в эксплуатацию.

Сервис проектной компании охватывает и сопровождение заказчика при формировании заявок на все исходно-разрешительные документы.

Специалисты «ДЕГА» организуют инженерные изыскания и разрабатывают проектно-сметную документацию, готовят документы для проектного финансирования в банке и обеспечивают проведение негосударственной экспертизы документации и изысканий.

Большой опыт взаимодействия с государственными службами, знание структуры и механизма согласования, оценки и принятия решений позволяют компании одинаково уверенно браться как за частные инвестиционные проекты бизнеса, так и за объекты, которые планируется строить под бюджетное финансирование, субсидии или ресурсы, как в случае с инвестиционными квотами в рыбной отрасли.

В зоне ответственности специалистов компании и финальный этап реализации проекта — полу-

чение разрешения на ввод объекта и регистрация права собственности на объект недвижимости.

Таким образом, обращаясь в компанию «ДЕГА», заказчик может быть уверен, что вместе с договором на проектирование он получит целый комплекс услуг и гарантий.

ПРОЕКТЫ В РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

Общий опыт «ДЕГА» по вводу в эксплуатацию различных объектов — порядка 15 лет. Как уже отмечалось, специалисты компании имеют опыт и по проектированию современных рыбоперерабатывающих заводов, которые за последние 5-6 лет были запущены в Приморском крае, Сахалинской области и на Камчатке.

Такой универсальный опыт позволяет компании «ДЕГА» предлагать своим клиентам оптимизированные варианты производственного комплекса на основе имеющихся прототипов и готовых проверенных решений.

Стандартный рыбоперерабатывающий комплекс будет включать в себя производственные здания, холодильники, цех переработки рыбных отходов, склады, системы инженерного обеспечения с очистными сооружениями, котельными, насосными станциями, объектами энергоснабжения и т. д. В последующем все это корректируется с учетом пожеланий заказчика и условий эксплуатации, в том числе на отдаленных территориях.

Отдельно согласовывается вопрос технологического насыщения предприятия: здесь могут быть учтены предпочтения инвестора либо предложены варианты с учетом пожеланий клиента по ассортименту продукции, стоимости оборудования и его характеристикам.

РАБОЧИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

В арсенале компании «ДЕГА» не только опыт, знания, но и современные рабочие инструменты. Например, программа информационного моделирования зданий (BIM) позволяет специалистам по архитектуре и строительству еще быстрее и эффективнее планировать и проектировать здания и объекты инфраструктуры с использованием интеллектуальных 3D-моделей.

Особенно полезна работа в 3D-формате при проектировании рыбоперерабатывающих заводов: она



В арсенале компании «ДЕГА» не только опыт, знания, но и современные рабочие инструменты. Например, программа информационного моделирования зданий (BIM) позволяет специалистам по архитектуре и строительству еще быстрее и эффективнее планировать и проектировать здания и объекты инфраструктуры с использованием интеллектуальных 3D-моделей.

позволяет во всех плоскостях увидеть сочетание и пересечение сетей, смоделировать технологические присоединения, компоновку оборудования в цехах и т. д.

И, конечно, такая визуализация позволяет в деталях рассмотреть будущее производство, заглянуть в каждое помещение, осмотреть всю территорию объекта из любой точки.

ЗАПУСК В СРОК

В общей сложности комплексное проектирование рыбоперерабатывающего завода занимает порядка 9–12 месяцев. Уже на первой встрече с заказчиком специалисты компании «ДЕГА» выстраивают схему предстоящей работы, где видны все этапы создания объекта. Этот инструмент позволяет рассчитать реальные сроки и стоимость выполнения проекта, оценить узкие места и последствия возможных ошибок, чтобы предотвратить или минимизировать допол-

нительные расходы для инвестора. Такая схема служит дорожной картой для службы технического заказчика и позволяет четко распланировать реализацию конкретного проекта с определением точных дат завершения каждого этапа работ. При соблюдении всех цепочек этой схемы компания «ДЕГА» берет на себя обязательства реализовать инвестиционный проект в согласованные сроки. □

ООО «ДЕГА»

Телефон: +7 914 792 02 02

Владивосток, ул. Светланская,

78Б, бизнес-центр «Фрегат»

degaproject.ru

expertburo1.ru

degastroy.ru

E-mail: info@degaproject.ru

info@expertburo1.ru

info@degastroy.ru

Маргарита КРЮЧКОВА

ЛРЗ. СМЕНА ФОРМАТА

Более 70 лососевых рыболовных заводов уже работает в Сахалинской области. Ежегодно здесь выпускается порядка 1 млрд экземпляров молоди красной рыбы. Какие перспективы сейчас открыты перед отраслью? Как предприятия проходят этап смены режимов работы, предусмотренный законом об аквакультуре? Есть ли возможность обеспечить ЛРЗ российскими кормами? Об этом в интервью Fishnews рассказал руководитель Ассоциации лососевых рыболовных заводов Сахалинской области Кирилл ПРОСКУРЯКОВ.

— Кирилл Александрович, рыболовных заводов в Сахалинской области стало больше, а что будет в дальнейшем? Останется ли количество таких предприятий примерно на нынешнем уровне или же оно будет существенно меняться? Как считаете?

— Говорить о том, что число рыболовных заводов может расти до бесконечности, нельзя, конечно же. Должен быть достигнут определенный баланс между хозяйственной эксплуатацией и естественным функционированием водных объектов.

Определенный рост числа рыболовных хозяйств продолжится. Можно ли говорить о количественном удвоении? Наверное, нет. Возьмем районы, уже вовлеченные в искусственное воспроизводство. На юго-восточном побережье Сахалина объективно может быть создано еще 10–20 заводов — если исходить из того, что это должна быть эффективная работа.

Если говорить о Курилах, то там достаточно большие перспективы развития сети ЛРЗ по Кунаширу. Думаю, есть потенциал для роста на Итурупе. Но, повторюсь, вряд ли речь идет об удвоении количества заводов.

Существенный рост числа рыболовных предприятий возможен только при введении дополнительных районов.



Кирилл ПРОСКУРЯКОВ



Остров Кунашир имеет большие перспективы по развитию сети лососевых рыбоводных заводов

— Это какие, например, районы?

— Допустим, северо-восток Сахалина. Но нужно серьезно подумать, стоит ли вводить этот район в аквакультуру. Стремительные решения здесь будут не совсем правильными.

— На возможность создания и работы предприятий помимо биологических влияют и другие факторы — инфраструктура, транспортная доступность и т. д.

— Если говорить применительно к северо-востоку, определенная инфраструктура создана. Существуют дороги, по которым рыбаки вывозят свои уловы. Понятно, что они не соответствуют современным требованиям, но функцию свою выполняют. По линиям электропередач есть сложности, но здесь все зависит от того, насколько предприниматели смогут заинтересовать областные власти в электрификации здешних мест и какой от этого будет эффект для развития экономики. Инфраструктурные вопросы при строительстве ЛРЗ важны. Однако ключевой является биологическая обоснованность создания рыбоводных предприятий.

— На совещании, которое проводил в феврале на Сахалине заместитель главы Росрыболовства Василий СОКОЛОВ, было озвучено, что Сахалинский филиал ВНИРО (СахНИРО) проводит работу по зонированию морской акватории вокруг Сахалина. В чем состоит эта работа?

— В этом вопросе нам предстоит еще разобраться. На совещании мы впервые услышали от руководителя Сахалинского филиала ВНИРО Николая КОЛПАКОВА о том, что ведется работа подобного рода. Спасибо коллегам из СахНИРО, что они пригласили нас принять в ней участие.

На мой взгляд, воды Сахалина должны быть сегментированы на зоны, пригодные для рыболовства — любительского, промышленного, традиционного. Причем это зонирование должно отталкиваться от единицы запаса. Таким образом, мы более-менее сбалансируем систему и сможем минимизировать конфликтные ситуации.

— Несколько лет назад произошли достаточно серьезные законодательные изменения, и постепенно начался переход предприятий, работавших в режиме

искусственного воспроизводства водных биоресурсов, в режим товарной аквакультуры. Как в Сахалинской области продвигается этот процесс?

— Процесс идет уже два года. На первоначальном этапе возникли проволочки с получением научных заключений о целесообразности формирования рыбоводных участков.

Впоследствии отраслевой науке удалось запустить определенный алгоритм подготовки и утверждения таких заключений. В результате процесс формирования РВУ на базовых водоемах лососевых рыбоводных заводов удалось сделать более ритмичным.

В настоящее время десять ЛРЗ полностью перешли в режим товарной аквакультуры, три — находятся на завершающей стадии.

Следует отметить работу Сахалино-Курильского территориального управления Росрыболовства, которое в рамках своих полномочий старается всячески содействовать заключению договоров пользования рыбоводными участками действующими предприятиями.

С 1 марта вступил в силу приказ Минсельхоза РФ от 11 июня

2021 года № 392 «Об утверждении Методики расчета объема подлежащих изъятию объектов аквакультуры при осуществлении пастбищной аквакультуры», содержащий нормы, которые, как мы надеемся, позволят поставить точку в процессе перехода предприятий, работавших в режиме искусственного воспроизводства водных биоресурсов, в режим товарной аквакультуры. Этим документом предполагается возможность учета результатов работы предприятия в режиме искусственного воспроизводства при расчете объема объектов аквакультуры, подлежащих изъятию.

Мы ожидаем трудности в процессе утверждения актов выпуска по новым правилам, но рассчитываем, что для их преодоления будет достаточно разъяснений регулятора.

— А что вообще необходимо для перехода из режима искусственного воспроизводства на режим товарного рыбоводства?

— Должен быть сформирован рыбоводный участок. Далее предприятие заявляется на приоритетное (без конкурсных процедур) получение РВУ. Предоставляет необходимый пакет документов — в принципе, он достаточно простой. Проходит процедура закрепления участка.

— Следующий вопрос родился на фоне проблемной ситуации, которая наблюдалась осенью с кормами. Россельхознадзор тогда ввел ограничения на поставки кормовой продукции из ряда стран, и встал вопрос об обеспечении лососевых рыбоводных заводов. Ввоз тогда возобновился. Как сейчас с этим обстоят дела? Есть обозримая перспектива перехода на российскую продукцию, или импортозамещение пока выглядит нереалистично?

— Вы знаете, я бы этот вопрос разделил на два. Если мы говорим про рецептуры, то они есть, и очень достойные. Например, рецептуры, разработанные ВНИРО, не только не уступают, но по некоторым параметрам даже превосходят корма, которые мы используем довольно длительный период. Мы проводили соответствующие опытные работы с рецептурами ВНИРО.



В Сахалинской области процесс перехода предприятий в режим товарной аквакультуры идет уже два года. Возникли проволочки с получением научных заключений о целесообразности формирования рыбоводных участков, но отраслевой науке удалось запустить определенный алгоритм этой работы. На сегодня десять ЛРЗ полностью перешли в режим товарной аквакультуры, три — находятся на завершающей стадии.

Второй вопрос: как поставить производство на промышленные рельсы и обеспечить потребности рыбоводов в кормах. Мы используем в своей работе исключительно стартовые корма, которые в линейке производителей занимают лишь небольшую часть. Следовательно, и выручку приносят соизмеримую.

Также при локализации производства кормов следует учитывать потенциальные объемы. Сахалинская область может потреблять 500–600 тонн кормов в год.

Целесообразно ли строить бизнес-модель на узком сегменте кормов и таком объеме производства, у меня понимания нет.

— То есть это вопрос не только и не столько лососеводов?

— Абсолютно. Это совсем другой бизнес. Его возможности должны оценивать те, кто им занимается.

Для нас главное — чтобы рецептура и качество кормов отвечали нашим потребностям и позволяли выращивать крепкую молодь, обеспечивающую хорошие возвраты.

Мы надеемся, что рецептуры, которые сегодня существуют, в частности, во ВНИРО, найдут свое применение в промышленном масштабе и будут изготавливаться в достаточном объеме.

— Какие еще вопросы сейчас актуальны для лососевых рыбоводных заводов, в частности для ЛРЗ Сахалинской области?

— Вопросов много. Связаны они по большей части с работой в новом для нас режиме товарной аквакультуры, а также с ветеринарным сопровождением этого процесса.

Однако оформим мы эти вопросы чуть позже. Пока переходим с одного этапа на другой. **FN**



SEAFOOD EXPO RUSSIA: ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВКИ ОСТАЕТСЯ ПРЕЖНИМ

Вслед за пандемией коронавируса развитию отрасли стала препятствовать сложная обстановка в мире. Компания-оператор Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий поделилась с Fishnews планами проведения мероприятия в нынешних условиях и видением новых вызовов для рыбохозяйственного комплекса.

Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia — главное отраслевое событие в России, важнейшая цель которого объединение представителей всех сфер рыбной индустрии страны для совместного поиска решений наиболее актуальных задач. Для этого оператор форума и выставки Expo Solutions Group ведет постоянную работу с различными представителями индустрии: организует встречи экспонентов с потенциальными клиентами, рассказывает о различных форматах участия, проводит презентации и консультации в регионах.

В сложившихся условиях для развития отрасли и экономики в целом стоит сосредоточиться на активном

развитии внутреннего рынка, наращивании сотрудничества со странами СНГ, закреплении позиций на рынках стран Азии и Африки и поиске новых перспективных направлений для экспорта. Кроме того, необходимо сохранить наработанные компетенции судостроения, продолжить обновление рыбопромыслового флота и предприятий глубокой переработки. Успешное решение этих задач возможно только совместными силами всех участников индустрии.

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

В сложившихся условиях развитие внутреннего рынка — одно из

приоритетных направлений будущего мероприятия. Чтобы обеспечить заполняемость прилавков рыбой и морепродуктами по приемлемой цене во всей стране, необходимо развивать логистику, настраивать цепочки поставок, в том числе в сотрудничестве с зарубежными партнерами, совершенствовать технологии заморозки и хранения, строить разветвленную сеть собственных холодильных мощностей.

В Seafood Expo Russia 2021 участвовало много логистических предприятий и их объединений. Одной из важных новинок прошедшей выставки стал представленный Уралвагонзаводом прототип

отечественного рефрижераторного вагона. Производство такой техники может значительно ускорить развитие внутренней логистики. Кроме того, полезно будет вернуться к вопросу о поддержке перевозки рыбы и морепродуктов с Дальнего Востока в центральную часть России.

НОРЕСА: НОВЫЕ ВКУСЫ

Другим перспективным направлением для развития отрасли остается HoReCa. Для активного продвижения блюд из российской рыбы и морепродуктов в ресторанах и формировании новых вкусов потребителей Expro Solutions Group начала взаимодействовать с Chefs Team Russia — профессиональным сообществом шеф-поваров России. Планируется разработать интересные рецепты блюд из отечественных рыб, которые по вкусу не уступают популярным сегодня сибасу, дорадо и тунцу. Вероятно, нас ждут и другие открытия — неочевидные гастрономические сочетания таких блюд с российскими винами.

Также Expro Solutions Group в рамках выставки запускает HoReCa-арену, где бренд-шефы смогут поделиться рецептами и опытом в этой сфере с коллегами из регионов. Из-за санитарных ограничений ее работа в 2021 году была невозможна, но сегодня этот проект становится все более актуальным.

«РИТЕЙЛ ЦЕНТР»: С ВЫСТАВКИ — НА ПРИЛAVOK

Для стимулирования сбыта и лучшего взаимодействия рыбопромышленников и трейдеров с торговыми сетями в рамках Seafood Expo Russia организован «Ритейл Центр» — единственная в России отраслевая площадка для проведения прямых переговоров.

В 2021 году проект подтвердил свою эффективность. Всего было проведено свыше 750 раундов переговоров между 60 поставщиками с профильным менеджментом 32 торговых сетей. Expro Solutions Group ведет переговоры с потенциальными участниками «Ритейл Центра» будущей выставки — торговыми сетями и предприятиями стран СНГ, в том числе Азербайджана, Армении, Белоруссии, а также Монголии и других государств.

КОНСЕРВЫ: ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ ФОРМАТ

В рамках предстоящего мероприятия, помимо прочего, планируется при поддержке ФГБНУ «ВНИРО» впервые провести профильное мероприятие, посвященное тепловому консервированию рыбной пищевой продукции. Помимо важного значения для продовольственной безопас-

развивается и производство морепродуктов, в том числе устриц. А подписанный на полях форума и выставки меморандум о взаимодействии между Росрыболовством, Национальной ассоциацией предприятий индустриальной аквакультуры и компанией AquaMaof придаст дополнительный стимул производству атлантического лосося (сёмги) в России.



Развитие внутреннего рынка — одно из приоритетных направлений Seafood Expo Russia 2022

ности, консервированная продукция обладает значительным экспортным потенциалом. При этом такая встреча позволит производителям выработать системный подход к обеспечению качества и вкуса консервов из рыбы и морепродуктов.

ВЫРАСТИМ СВОЕ

Россия обладает природными условиями для развития рыбоводства и марикультуры, однако долгое время не использовала их по максимуму. В то же время в последние годы развитие этих направлений шло опережающими темпами, и их нужно сохранить. Для этого рыбохозяйственному комплексу и обеспечивающим его деятельность предприятиям важно совместно решить задачи по обеспечению аквакультурных хозяйств высококачественными ветеринарными препаратами и кормами, посадочным материалом, специализированным оборудованием и другими необходимыми для разведения и выращивания рыбы средствами.

К настоящему времени отличные результаты достигнуты в форелеводстве. Вместе с тем активно

КУДА ЕЩЕ СТРЕМИТСЯ РУССКАЯ РЫБА?

Внутренний рынок не единственное перспективное направление, которое целесообразно развивать в современных условиях. Ограничения, связанные с пандемией коронавируса, уже нарушили существовавшие цепочки транспортировки рыбы и морепродуктов из России в ряд стран, и сегодня мировая тенденция такова, что доставка привычным путем в ближайшее время будет затруднена. Важно использовать этот период для закрепления позиций российских рыбопромышленных компаний на существующих рынках и для поиска новых. Работа Expro Solutions Group в этом направлении в настоящее время сосредоточена на странах Азии и Африки, но не ограничивается ими.

Несмотря на внешние обстоятельства, подход к организации Seafood Expo Russia остается прежним: оператор мероприятия Expro Solutions Group стремится обеспечить клиентам условия для наиболее эффективного участия, заботится о каждой категории экспонентов и вместе с отраслью работает для ее развития. **FN**



Маргарита КРЮЧКОВА

Алексей СТЕПУРО: У НАС ЕСТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ

Банковский сектор — важнейший участник инвестиционных процессов в отрасли. В условиях санкций государство изменило валютное регулирование, сильно выросла ключевая ставка. Какие инструменты для привлечения средств предусмотрены в этих условиях, как обеспечивается обслуживание клиентов, в интервью Fishnews рассказал руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка Алексей СТЕПУРО.

— Алексей Борисович, как идет работа в текущих условиях? Какие механизмы банк готов предложить для защиты интересов своих клиентов, в том числе в рыбной отрасли? Как осуществляется обслуживание внешнеэкономической деятельности?

— Санкционные ограничения, введенные США и Евросоюзом, не сказываются на операционной деятельности Россельхозбанка. Правда, мы попали под секторальные санкции, касающиеся привлечения ресурсов на международных финансовых рынках. Но с 2014 года банк привлекает капитал и ресурсы исключительно на

российском рынке, так что на нас принятое решение также не отразится.

Что касается внешнеэкономической деятельности, то все обязательства перед нашими клиентами мы выполняем в полном объеме. Все идет штатно. Банк работает со всеми основными валютами — долларами, евро, иенами, юанями. Они наиболее востребованы сейчас. В том числе в рыбной отрасли. Мы продолжаем сопровождение валютных контрактов. Банк готов принимать и новых клиентов.

Россельхозбанк нацелен на выполнение своей важнейшей задачи — поддержки отраслей, обеспечивающих продовольственную безопасность страны. Поэтому мы всегда рады работать с клиентами из агропромышленного комплекса и сопутствующих сфер, в целом из реального сектора экономики.

Немного остановлюсь и на работе с физическими лицами. Здесь мы также быстро реагируем на изменения. Россельхозбанк существенно повысил ставки по вкладам. Все карты РСХБ, любых платежных систем, теперь работают без ограничения срока действия: он продляется автоматически, и картой можно продолжать пользоваться по всей территории страны. Это также сделано для удобства наших клиентов.

Отмечу, что у нас можно оформить карту UnionPay. Думаю, что это интересное предложение в том числе и для рыбаков, заходящих в иностранные порты. Банк работает с китайской платежной системой UnionPay International с 2017 года. На данный момент у нас выпущено свыше 50 тыс. карт UnionPay и «Мир»-UnionPay (работает сразу в двух платежных системах).

Конечно, мы понимаем, что живем сейчас во времена стремительных перемен, структурной перестройки экономики. Готовы оперативно реагировать на вызовы внешней среды. Подчеркну, что у Россельхозбанка есть все технологические возможности для бесперебойной деятельности.

— Для бизнеса очень важны условия привлечения заемных средств. И рыбная отрасль тут не исключение. Как сейчас обстоят дела с кредитованием, учитывая, что ключевая ставка достигла рекордного показателя?

— С одной стороны, процедурных и продуктовых запретов и огра-



Алексей СТЕПУРО, руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка

ничений у нас нет. Другое дело, что не для каждого проекта и не для любого клиента нынешние ставки приемлемы. Понимаем, что для рынка они довольно высоки. Экономика не может мгновенно перестроиться на ставки «20+», в то время как еще несколько недель назад они были в районе 10%, а по некоторым проектам и того меньше. Не каждый бизнес имеет соответствующую норму рентабельности. Если сейчас начать «переворачивать» портфель под новые ставки, то это может привести к серьезным инфляционным последствиям.

— Условия уже заключенных договоров не пересматриваются?

— Если ставка фиксированная, то, естественно, никакого повышения не будет. Для клиентов усло-

вия обслуживания и сопровождения не меняются. Там, где «ключ плюс», ставки автоматически пересчитываются.

Что касается целей кредитования, то сейчас зона особого внимания для банковского бизнеса во взаимоотношениях с корпоративными клиентами — инвестиционное кредитование. Это не специфика нашего банка — это характерно для банковского сектора в целом.

По поводу инвестиционного кредитования возникает два подвопроса. Первый — проекты, которые уже запущены, находятся в той или иной степени готовности, и речь идет об их дофинансировании. Второй — это новые проекты. Стоит ли их начинать, решает сам клиент. Сейчас очень много неизвестных: что будет со стоимостью материалов, оборо-

дования, рабочей силой, как изменится логистика. Однако, я думаю, начнется переориентация рынков и предприятия со временем увидят новые ниши для освоения.

Что касается кредитования для пополнения оборотных средств, то здесь все просчитать проще. Это короткий цикл, с ним все понятнее: есть ли у предприятия поставщики, рынок сбыта, постоянные покупатели, определена ли выгодная цена на продукцию.

Самое важное, что ни банки, ни бизнес не брошены в свободное плавание. Государство готово помогать и банковскому сектору, и бизнес-сообществу. Разработаны и разрабатываются программы поддержки, мы видим достаточно

каникулами. То есть получить отсрочку платежей.

В список отраслей, которым будет оказана господдержка, вошел и код ОКВЭД 2 03 «Рыболовство и рыбоводство». Для сельского хозяйства предусмотрено льготное кредитование — этот механизм заложен в постановлении правительства от 29 декабря 2016 года № 1528. Перечень целевого использования льготных кредитов утвержден приказом Минсельхоза от 23 июня 2020 года № 340. Принятые меры позволяют российским сельхозпроизводителям получать кредиты в банке на очень выгодных условиях — по ставке до 5% годовых. К сожалению, для рыболовства пока такой инструмент не предусмотрен.

— В Россельхозбанк также можно обратиться за таким кредитом?

— Да, конечно. Думаю, это тоже хорошая возможность для бизнеса. Отмечу, что мы знаем и умеем, как работать с программами государственной поддержки, и готовы помочь с этим нашим клиентам.

— Среди предложений, с которыми выступали в отраслевом сообществе, было и такое: для рыбного хозяйства оставить ключевую ставку на прежнем, досанкционном уровне.

— На самом деле бизнес-сообщество уже несколько раз поднимало вопрос об этом. Предлагалось использовать различные ключевые ставки для разных отраслей. Непростая тема. Мне кажется, даже с организационной точки зрения проще использовать механизмы господдержки тех или иных отраслей, рассматривать возможности, связанные с субсидированием.

— В прошлом году вы говорили, что рыбная промышленность — один из приоритетов для Россельхозбанка в Приморском крае. О готовности участвовать в инвестиционных проектах в отрасли заявлял и центральный аппарат РСХБ. Этот курс остается неизменным?

— Внимание к рыбной отрасли — это стратегическая задача. Понятно, что тактические корректировки могут быть, но в долгосрочной перспективе курс останется прежним.

Такой выбор важнейшей сферы для работы банка продиктован самой спецификой региона: около 70% общероссийского вылова приходится на Дальневосточный бассейн, только в прошлом году здесь было добыто свыше 3,5 млн тонн, и весомую долю в этом объеме занимает показатель предприятий Приморья. Рыбохозяйственный комплекс региона — это не только промысел, но и переработка, и марикультура.

Мы развиваем отраслевую экспертизу, наращиваем компетенции в отрасли. Как я уже отмечал, у нашей организации нет никаких сложностей ни в проведении платежей, ни в сопровождении валютных контрактов. У Россельхозбанка есть все возможности для участия в развитии рыбной отрасли Дальнего Востока и страны в целом. **FN**

Россельхозбанк нацелен на выполнение своей важнейшей задачи — поддержки отраслей, обеспечивающих продовольственную безопасность страны. Поэтому мы всегда рады работать с клиентами из агропромышленного комплекса и сопутствующих сфер.

серьезную работу над отраслевыми преференциями. Делаются послабления в сфере регуляtorики: это возможность автоматического продления разрешений, упрощение их получения, отказ от плановых проверок предпринимателей и другие меры. Часть из них предусматривается и для рыбохозяйственного комплекса. Это важно. Все прекрасно понимают, что нужно поддерживать экономику, — формы и методы такой помощи разрабатываются и на уровне федерального правительства, и на уровне края.

— Недавно объявлено о программе предоставления кредитных каникул, которая распространяется в том числе и на рыбную отрасль.

— Постановление правительства от 10 марта 2022 года № 337 включает перечень отраслей, которые государство определило как сферы, требующие адресной поддержки. Согласно федеральному закону от 3 апреля 2020 года № 106 малый и средний бизнес, работающий в этих отраслях, может обратиться за кредитными

Есть точечные программы поддержки, которыми могут воспользоваться и рыбопромышленные предприятия. Например, постановление правительства от 26 апреля 2019 года № 512 по поддержке экспортно ориентированных отраслей экономики. Но там по большей части «короткие» деньги.

— Недавно мы спрашивали отраслевое сообщество о возможных мерах поддержки отрасли. И Ассоциация судовладельцев рыбопромыслового флота как раз называла механизмы льготного кредитования, предусмотренных для аграриев.

— В дополнение к тому, о чем я говорил выше, хотелось бы обратить внимание на программу поддержки малого и среднего бизнеса, которая позволяет давать кредиты от 13,5% годовых. Этот инструмент обеспечивает возможность привлечь хорошее финансирование, в том числе на год для пополнения оборотных средств и на срок до трех лет на инвестиционный проект.



Анна ЛИМ

РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ ИЩЕТ ПОДДЕРЖКИ

Комитет «ОПОРЫ России» по рыбохозяйственному комплексу подготовит ряд предложений для поддержки предприятий. В их числе упрощение процедур регулирования и мораторий на внесение изменений в отраслевое законодательство.

УГРОЗЫ ДЛЯ РЫБАЛКИ

Какие первоочередные меры могут помочь предприятиям рыбохозяйственного комплекса продолжать работу в условиях санкций, члены профильного комитета «ОПОРЫ России» обсудили в марте на расширенном заседании с участием представителей органов власти, региональных отде-

лений объединения, отраслевых союзов и отдельных компаний. Председатель комитета Герман ЗВЕРЕВ изложил предварительные оценки влияния уже принятых санкций на российскую рыбную отрасль, включая добычу, переработку на берегу, логистику, сбыт и смежные сектора экономики. По мнению экспертов, угроза для сырьевой базы сравнительно невели-

ка, в отличие от условий промысла, технического обслуживания флота и особенно экспортно-импортных операций.

«По нашим оценкам, речь идет примерно о 16% объема экспорта российской рыбопродукции и трети ее стоимости. В отношении импорта это может привести к снижению на 38% в объеме», — предупредил Герман Зверев.

Чтобы сгладить негативные эффекты, комитет по рыбохозяйственному комплексу подготовил два пакета предложений. В первый, в частности, вошли меры, связанные с валютным регулированием, «незаходными» судами, корректировкой нормативных актов по инвестквотам и правоприменительной практики по государственной экологической экспертизе (ГЭЭ). Кроме того, бизнес предложил установить мораторий на внесение изменений в закон о рыболовстве, в том числе по второму этапу инвестквот.

Второй пакет направлен на обеспечение возможностей ремонта флота, в том числе в районах промысла, а также отмену или приостановку некоторых видов лицензирования — чтобы упростить смену экипажей и снабжение судов топливом.

ШАГИ РЕГУЛЯТОРОВ

Советник министра сельского хозяйства Евгений КАЦ рассказал, что постановление правительства от 12 марта 2022 года № 353 наделило Минсельхоз полномочиями устанавливать особый порядок выдачи определенных разрешений. «Туда попала выдача разрешений на добычу водных биоресурсов, сертификатов на улов при экспорте, а также процедура согласования хозяйственности. Мы пока не видим реальной необходимости применения особых порядков, но готовы такие предложения рассматривать», — отметил он.

Совместно с Росрыболовством Минсельхоз подготовил проект постановления, предусматривающего двухлетнюю отсрочку реализации инвестпроектов по строительству судов под инвестквоты. По «незаходным» судам пока рассматриваются различные варианты, вплоть до отмены на текущий год привязки промысловых билетов к статусу судна, но в будущем министерство намерено настаивать на таможенном оформлении всего добывающего флота.

Минсельхоз также поддержал предложение Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ) применять к рыбакам требование о продаже 80% валютной выручки после того, как они оплатят бункеровку судов, ремонт, снабжение и другие операции, необхо-



Президент ВАРПЭ и председатель комитета «ОПОРЫ России» по рыбохозяйственному комплексу Герман ЗВЕРЕВ

Минсельхоз поддержал предложение Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ) применять к рыбакам требование о продаже 80% валютной выручки после того, как они оплатят бункеровку судов, ремонт, снабжение и другие операции, необходимые для продолжения промысла.

димые для продолжения промысла. По словам Евгения Каца, глава Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ уже направил соответствующее обращение руководству ЦБ.

Правительство готово добавить к направлениям льготной перевозки рыбы по железной дороге доставку из регионов Северо-Западного федерального округа. Кроме того, регулятор ищет источник льготного кредитования для рыбаков, поскольку финансовая нагрузка на предприятия в связи с инвестквотами, по оценке Росрыболовства, составляет порядка 200 млрд рублей.

«Вариантов у нас здесь два. Либо мы встроимся в действующие правила № 1528 (постановление правительства от 29 декабря 2016 года о льготных кредитах для сельхозтоваропроизводителей. — Прим. ред.), либо это будут отдельные правила в части рыбохозяйственного комплекса. Но в целом такое пред-

ложение поддерживается», — уточнил начальник управления экономики и инвестиций Росрыболовства Андрей МИХАЛЕВИЧ.

По его словам, в будущем меры поддержки хотят предусмотреть и для предприятий по производству комбикормов для рыб и рыбопосадочного материала. Чтобы сохранить темпы развития отечественной аквакультуры, планируется возмещать часть капитальных затрат на реализацию таких проектов.

Минпромторг инициировал во втором пакете мер поддержки промышленности установление нулевой ставки НДС на судоремонт, заявил замдиректора департамента судостроительной промышленности и морской техники Денис СТРИЖЕНОВ. В министерстве надеются, что на этот раз возражений со стороны Минфина не последует.

Верфи, на которых ведется строительство рыболовных и

крановых судов, планируется включить в перечень системообразующих предприятий. Кроме того, Минпромторг предлагает зафиксировать ставки по кредитам на уровне февраля 2022 года, чтобы заемщики могли продолжать реализацию инвестпроектов на прежних условиях. Разница будет компенсирована банкам за счет средств ЦБ.

БИЗНЕСУ НУЖНА ОПОРА

Участники заседания поддержали оба пакета мер, представленный комитетом. Президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК подчеркнул несвоевременность законопроекта о втором этапе инвестквот и аукционов. «Нужно приложить все силы, чтобы сфокусироваться на первом этапе и его завершении, а второй этап — это вопрос отдаленной перспективы», — отметил он.

Аукционы по крабам, морскому ежу, трепангу и прочим «моллюскам» поставят под угрозу работу более ста предприятий малого и среднего бизнеса, где трудится почти 10 тыс. человек, указал на риски руководитель Ассоциации добытчиков краба Александр ДУПЛЯКОВ. А Герман Зверев напомнил, что президент «ОПОРЫ России» Александр КАЛИНИН ранее назвал неприемлемым введение в нынешних условиях аукционов на право ловить крабов и других ценных беспозвоночных.

По данным объединения, потери малого и среднего бизнеса от аукционов составят не менее 25-26 млрд рублей в год только для добытчиков краба и не менее 7-8 млрд рублей — для рыбаков, которые работают на других объектах промысла. Отрицательный отзыв на законопроект ранее дала и рабочая группа по экономической политике Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Члены комитета, представляющие хозяйства аква- и марикультуры, заострили внимание на необходимости отмены ГЭЭ для рыбоводов. Президент Союза рыбодобывающих и рыбоперерабатывающих предприятий «Каспрыба» Андрей МАРКИН высказался за возвращение ЕСХН для рыбаков, занятых промыслом во внутренних водоемах.



Президент Ассоциации добытчиков краба Александр ДУПЛЯКОВ и исполнительный директор Ассоциации крановых Севера Татьяна СОКОЛОВА

Сектор рыбопереработки уже столкнулся с дефицитом как сырья, так и комплектующих, тары и сопутствующих материалов. «Импортная логистика сломалась абсолютно», — констатировал председатель Рыбного союза Александр ПАНИН. После поднятия ключевой ставки предприятиям стало еще сложнее брать кредиты, а вынужденный рост цен на рыбную продукцию может привести к падению спроса и объемов продаж. При этом рыбопереработчики положительно оценили информацию Минпромторга о переносе эксперимента по внедрению маркировки в рыбной отрасли.

Проблемы со сбытом, и совсем не в теории, возникли у мурманских добытчиков краба, рассказала исполнительный директор Ассоциации крановых Севера Татьяна СОКОЛОВА. По ее словам, традиционные рынки сбыта ЕС и США не принимают российскую продукцию. В результате весенний сезон промысла краба-стригуна опилию, лов которого разрешен с 1 марта, к середине месяца так и не начался — тут продать бы запасы с прошлого года. В такой ситуации, по мнению рыбаков, нецелесообразно увеличивать ОДУ на вылов крабов в 2023 году, даже если состояние запасов

это позволяет. Впрочем, к запасам тоже могут возникнуть вопросы. Гендиректор Союза рыбопромышленников Севера Константин ДРЕВЕТНЯК поделился опасениями по поводу возможных проблем с установлением рекомендаций по вылову для ресурсов, находящихся в совместном регулировании России и других стран.

Межрегиональная ассоциация «Ярусный промысел» (АЯП) поинтересовалась, можно ли упростить порядок совершения сделок с иностранными компаниями из недружественных стран. Представитель АЯП Вячеслав БЫЧКОВ попросил составить перечень производителей и поставщиков оборудования и комплектующих для ярусоловов из стран, которые считаются дружественными, и помочь экспортерам в прохождении аттестаций и проверок при выходе на новые рынки. В целом на проблему судовых запчастей — как их ввоза, так и вывоза — обращали внимание почти все промысловики, предложив подробнее прописать эти предложения во втором пакете.

Подводя черту под обсуждением, Герман Зверев пообщал, что комитет сформирует дополнения ко второму пакету мер с учетом всех поступивших замечаний. **FN**

«МОЯ МАМА ВСЕХ КОРМИТ РЫБОЙ»

(Елизавета, 12 лет)



Директор отдела продаж компании «НЕРЕЙ»
Наталья АЛЕКСАНДРОВСКАЯ:

«Если честно, я сама была поражена, как четко моя дочь выразила смысл нашей работы, то, на что нацелена вся команда «НЕРЕЙ», — накормить рыбой конечного потребителя. Оказывается, все действительно просто!»

— Как вы пришли «в рыбу»?

— Мой первый диплом был по специальности «технолог рыбного производства». По стечению обстоятельств после окончания Дальрыбвтуза ушла в коммерческую сферу, по этому направлению получила второе высшее — экономист-менеджер. Возможность подумать над тем, куда хотелось бы двигаться дальше, появилась с рождением дочери. Тогда и возникла идея объединить две специальности, а с ней — и решение прийти в команду «Нерея». В апреле исполнится уже 10 лет, как

я официально работаю в компании.

За эти годы я стала свидетелем действительно впечатляющих изменений, которые произошли в фирме. Ведь начиналось все с небольшой, но сплоченной команды: на продажах нас было всего пятеро, ежедневно руководитель компании Андрей Леонидович ЗАБУГА проводил планерки по вопросам закупок, обновлению информации об остатках и ценах. Хорошо помню свою первую крупную сделку, которая была месяца через полтора с начала работы, — 80 тонн кальмара. Я очень со-

бой гордилась и в тот момент поняла, что все получится.

Со временем в компании появился свой транспортный отдел и лаборатория. Но главное — мы четко определили для себя целевую аудиторию и сфокусировались на потребителе. Поэтому с определенного момента для «Нерея» на первый план вышло не постоянное наращивание объемов продаж, а выработка индивидуального подхода к клиенту, ответственность, гарантии и, конечно, сам продукт — продвижение дальневосточной рыбы

с ее уникальностью в плане пользы и качества.

Стал перестраиваться и рабочий процесс: мы начали предметно изучать каждый регион и каждого клиента — переработчиков, крупные федеральные и региональные сети. Рассматривали торговые компании, которые занимаются поставками на локальные продовольственные рынки, в магазины, киоски, — то есть это те, кто максимально близок к конечному потребителю.

Мы первыми начали делать сложные ассортиментные отгрузки (более десятка наименований в одной машине), формировать сборные партии сразу для нескольких клиентов, в том числе из разных регионов. Помогали покупателю составлять оптимальный заказ с минимальными дополнительными затратами на обработку груза и доставку. Для сетей начали оказывать дополнительные услуги: укладка товара на европоддоны, палетирование, штрихкодирование, оформление полного пакета документов. Все это продолжаем делать и сегодня.

В настоящее время команда отдела продаж «Нерей» уже насчитывает почти 20 человек, мы работаем на российском направлении и со странами СНГ (Казахстан, Белоруссия, Кыргызстан). Наша задача — ежедневно оставаться на связи с каждым клиентом, быть в курсе его запросов, пожеланий, любых изменений в деятельности его компании или производства.

— Компания «Нерей» в постоянном контакте не только с покупателем, но и с рыбаком. Как меняется работа с этой стороной?

— Я вспоминаю, как прежде нам нередко приходилось работать с претензиями от покупателей, когда в партиях не выдерживался размерный ряд рыбы, в дороге страдала упаковка из-за непредусмотренных нагрузок и т. п. Немногие на Дальнем Востоке брались решать подобные случаи, так что «Нерей» был едва ли не первым, кто начал выставлять претензии рыбакам — те были, конечно, в шоке. Сначала

принимали в штыки, но, получив два-три раза претензию, пересмотрев цену, рыбаки начинали понимать: выгоднее что-то менять в своем производственном процессе.

Конечно, мы были не единственным «двигателем прогресса», но на российском рынке «Нерей» стал одним из самых требовательных к качеству. И постепенно рыбаки все активнее начали оснащать свои суда, береговые производства оборудованием, которое более тщательно сортировало продукцию,

стрессовых факторов, с которыми рыба сталкивается по пути к столу потребителя, и это отражается на ее качестве. Мы стараемся сделать все возможное, чтобы сократить их влияние или взять ситуацию в свои руки. Нам уже удалось сделать это на этапах контроля качества и транспортировки товара.

Конечно, оценка сырья — дело субъективное. Специфика взаимодействия с рыбопереработчиками в том, что у каждого технолога свое требование к продукту. Но в любом случае,

Да, наши требования к качеству очень высокие. Иногда даже завышенные. Но это оправданная необходимость: мы работаем с лучшим продуктом и таким его должен увидеть потребитель в любой точке страны. К сожалению, есть масса стрессовых факторов, с которыми рыба сталкивается по пути к столу потребителя, и это отражается на ее качестве. «Нерей» старается сделать все возможное, чтобы сократить их влияние или взять ситуацию в свои руки.

больше внимания стали уделять упаковке.

Сейчас нас уже просят давать обратную связь по любому поводу. И это очень позитивные перемены, которые мы только приветствуем.

— Так все-таки: «Нерей» продает или покупает рыбу?

— Компания «Нерей» определенно покупает рыбу для своих клиентов. Именно с момента перехода на новую систему ценностей в работе, определившись с целевой аудиторией, мы пришли к тому, что брать продукцию с мыслью «лишь бы продать» — это вообще не наша история. Мы глубоко вникаем в потребности клиента и работаем, учитывая их.

Да, наши требования к качеству очень высокие. Иногда даже завышенные. Но это оправданная необходимость: мы работаем с лучшим продуктом и таким его должен увидеть потребитель в любой точке страны. К сожалению, есть масса

как я уже говорила, у нас существуют четкие установки — система гарантий компании «Нерей». Мы отвечаем за качество продукции, и если оно не соответствует не только заявленным, но и ожидаемым требованиям клиента, то такую рыбу, в каком бы регионе нашей страны она ни находилась, мы забираем, а клиенту возвращаем деньги либо помогаем подобрать альтернативную продукцию.

— Ощущаете ли вы влияние компании «Нерей» на вкусовую палитру в регионах?

— В этом наша миссия: как можно лучше ознакомить потребителей с ассортиментом дальневосточной рыбопродукции. Всегда стараемся переработчикам предложить новый продукт. Если они занимались к примеру, только тихоокеанской сельдью, то рассказываем им о характеристиках и вкусовых преимуществах олюторской. С местными производителями в этом плане проще: они легче соглашаются на экспери-



менты. Но в целом для переработчика начать использовать новый вид рыбы — это технологически очень непростой процесс, поэтому мы с пониманием относимся к определенному консерватизму клиентов и всегда поддерживаем их, если они все-таки решаются попробовать новое.

— Как компания «Нерей» повлияла на вашу жизнь?

— Работая здесь, я не беспокоюсь о завтрашнем дне. Я уверена в нашей компании — она стабильна, как кит. Но, что мне нравится, при этом она еще и очень маневренная. Есть компании, которые, разрастаясь, теряют скорость реакции на конъюнктуру рынка, на происходящие вокруг изменения. «Нерей» быстро подстраивается под ситуацию — без этого «в рыбе» просто нельзя.

Мне уже сложно обходиться без того ощущения куража, азарта, которые я получаю от своей работы. В «Нерее» уникальная атмосфера, своя энергетика, которая по-настоящему

заряжает. Нырять в бурную жизнь компании и понимаешь, что уже невозможно остаться в стороне. Плюс к этому постоянное общение с клиентами, от которого получаешь искреннее удовольствие. Это задает особый ритм жизни.

И, конечно, «Нерей» — это эстетика во всем. Таков один из наших корпоративных принципов: «Всё, что мы делаем, мы делаем красиво». Когда ты заходишь в офис и он радуется тебе с порога, то и ко всему остальному уже не можешь относиться иначе. Отсюда и наши требования к внешнему виду продукции, и наше отношение к работе с клиентом — с красотой и достоинством.

— Какой совет вы могли бы дать тем, кто еще не полюбил рыбу?

— Во-первых, начните именно с нашей, дальневосточной, рыбы — это по-настоящему чистый продукт. Он не испорчен искусственными кормами, добавками и лекарствами.

К тому же рыба универсальна в плане приготовления, и прививать

любовь и кулинарные навыки важно с детства. Компания «Нерей» большое внимание уделяет работе с молодежью. Мы участвуем в социальных проектах: в прошлом году во Владивостоке прошел первый выпускной «Школы дальневосточной кухни» среди детей из детских домов. Опыт получился настолько удачным, что в этом году мы обязательно продолжим работу со школьниками и расширим аудиторию на все группы детей в возрасте 15–17 лет. Под руководством профессиональных поваров ребята сами готовят несложные, но интересные и очень вкусные блюда из рыбы. Потом они смогут научить им и родителей, а в будущем и своих детей.

В этом мы видим большой смысл: не просто рассказать, показать, что такое рыба, но сделать все возможное, чтобы этот продукт вошел в каждый дом и стал привычной и незаменимой частью нашего с вами рациона и любимым блюдом для наших детей. **FN**



АССОЦИАЦИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИМОРЬЯ

Ассоциация сегодня:

- 32 организации 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!

E-mail: office@arpp.pk.ru
Тел.: 8 (423) 227 06 53
Тел./факс: 8 (423) 227 29 13

Юридический адрес: 690091, г. Владивосток, ул. Западная, 10, офис 401.
Почтовый адрес: 690035, г. Владивосток, ул. Калинина, 14, мыс Чуркин, 44 причал



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Андрей ФЕДОРОВ: САНКЦИИ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО РИСКИ, НО И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Калининградская компания «Фишеринг Сервис» занимает лидирующее положение в производстве промыслового вооружения. Тралами «Атлантика» ловят во всех уголках Мирового океана. Исторически так сложилось, что среди заказчиков и поставщиков «Фишеринг Сервис» очень много компаний из «рыбацких» стран Европы. В том числе тех, чьи правительства присоединились к антироссийским санкциям. О том, как работает «Фишеринг Сервис» в новых экономических реалиях, корреспонденту Fishnews рассказал директор компании Андрей ФЕДОРОВ.

— Андрей Николаевич, как компания справляется с новыми ограничениями?

— Трудностей возникло много, но для большинства проблем мы уже нашли решения. Изменили пути ввоза некоторых зарубежных материалов и оснастки, договорились о новых условиях поставок и оплаты. Сейчас пересматриваем

пути доставки готовой продукции и корректируем сроки выпуска, чтобы постараться все заказы отправлять без задержек, хоть и с усложнившейся логистикой. В целом мы уже подстроились под условия и работаем в плановом режиме, отгружая орудия лова как российским рыбакам, так и постоянным зарубежным заказчикам.

С НАГРУЗКОЙ СПРАВИМСЯ

— В связи с отказом некоторых западных компаний работать с российскими заказчиками, сложностями с оплатой и логистикой ожидается ли вы увеличения заказов от отечественных предприятий?

— В новых условиях всем без исключения российским компаниям

нужен надежный поставщик, который обеспечит качество продукции и отличный сервис промвооружения. Хорошо, если он еще окажется и из России, чтобы не нести дополнительных валютных издержек и говорить с ним на одном языке. Поэтому наша главная задача — обеспечить промисловиков всем необходимым рыболовным оснащением, в том числе тех, кому уже пришлось отказаться от продукции иностранных поставщиков.

Мы понимаем, что рыбакам нельзя прерывать промысел. Их стабильная работа — это гарантия, что на российском рынке всегда будет своя рыбная продукция. Поэтому с нашей стороны мы сделаем все, чтобы никаких задержек не возникало.

Партнеры нас спрашивают, хватит ли производственных мощностей на выпуск дополнительных тралов, на их ремонт и обслуживание, особенно на Дальнем Востоке, ведь производственная база у нас в Калининграде? Ресурсов и мощностей хватит. С запасом и на всех. В последнее время мы существенно нарастили свой производственный потенциал: запущен новый цех на нашей основной калининградской фабрике. Там мы не просто расширили производство — мы усовершенствовали весь технологический процесс: в новом цеху тралы при сборке наматываются на траловый барабан без использования медленных лебедок. Это существенно экономит время и на производство, и на выгрузку из цеха. На тралах больших периметров только на этих операциях мы экономим несколько часов. За это время наши мастера могут собрать трал малого размера. Старый же цех теперь будет задействован на сборке мешков и сетных частей. Сервис наших орудий лова на Дальнем Востоке отлажен по стандартам «Фишеринг Сервис» и находится максимально близко к основным районам промысла.

ПОСТАВКИ ПРОДОЛЖАЮТСЯ

— А как вы решаете проблему с поставками материалов, ведь у вас достаточно много сырья поступает из Евросоюза?

— Наш многолетний опыт работы с Европой сформировал партнерские, практические дружеские отношения со многими европейскими поставщиками. Мы традиционно опирались на них, чтобы гаранти-



Наиболее важную часть канатов и делей компания выпускает самостоятельно, используя российское синтетическое волокно





«Фишеринг Сервис» использует несколько альтернативных маршрутов и вариантов доставки продукции в Россию и иностранным клиентам

ровать самое высокое качество нашей продукции и быть уверенными в сроках поставок. К счастью, санкции не затронули основную часть нашего импорта, и возможных перебоев в поставках материалов и оснастки не случилось. На сегодня все поставщики подтвердили готовность продолжить работу с нами. Первые поставки после введения санкций уже прошли границу и прибыли на наш склад. Где это необходимо, мы уже изменили схемы ввоза и закупки, так что общая ситуация никак не повлияет на текущую работу. Пусть раньше доставка занимала день-два, а теперь неделю-две — складские запасы позволяют нам работать, не снижая темпа.

Тридцатилетний опыт работы на международном рынке подготовил нас, пожалуй, к любым рискам и ограничениям. Сейчас наши запасы европейских материалов превышают 1000 тонн. При сохранении спроса на нынешнем уровне этого хватит практически на три года бесперебойной работы. Так что даже при полной остановке импорта у нас есть все ресурсы, чтобы спокойно перестроиться и сохранить стабильно высокое качество продукции. Тем более что наиболее важную часть канатов и делей мы выпускаем самостоятельно, ис-

пользуя российское синтетическое волокно. Но даже если будут введены еще более жесткие санкции и компания лишится возможности получать европейские материалы — у нас уже есть опробованные и протестированные аналоги от других поставщиков, а также собственные новые разработки. Так, уже больше двух лет мы создаем инновационные сетематериалы, превосходящие по своим параметрам изготовленные из полиэтилена. Они прочнее на разрыв, обладают положительной плавучестью и достаточной износостойкостью.

РЫБАКИ НЕ ПОСТРАДАЮТ

— Повлияли ли санкции и предшествующие политические события на схемы отгрузки готовой продукции «Фишеринг Сервис» вашим заказчикам?

— Конечно, повлияли. В первую очередь из-за транзитных ограничений. Тем не менее отгрузки через Литву идут в прежнем режиме, только с углубленным досмотром. Также для поставок в Россию существует альтернативный вариант отгрузки паромом из Калининграда в Санкт-Петербург. Так что здесь проблемы мы никакой не видим. Что касается иностранных заказчиков и русских рыбаков в Се-

верной Атлантике — здесь, конечно, гораздо больше изменений. Часть продукции теперь будет отгружаться из российских портов, откуда тралы будут передавать напрямую на рыболовные или транспортные суда. Для иностранных клиентов, там, где это возможно, ищем варианты доставки с исключением контейнерных перевозок по морю. Так что даже сейчас есть несколько альтернативных маршрутов и вариантов.

— То есть в целом для вас санкции оказались не так страшны?

— Пожалуй, рано давать оценки, как в итоге повлияют санкции на нашу работу. Но уже сегодня с уверенностью можно сказать, что мы в состоянии спокойно и в срок выполнять все свои обязательства и не подведем рыбаков! Больше того, мы постараемся стать таким же надежным партнером для всех, кто только собирается заказать промвооружение в России. □



ООО «Фишеринг Сервис»
Тел.: + 7 (4012) 63-10-40
e-mail: office@fishering.com
www.fishering.com

ВАЖЕН КАЖДЫЙ СЛАЙС

Узнайте, как автоматизировать и развить свой бизнес с помощью слайсеров Marel. Линейка слайсеров Марел поможет вам получить максимальный коэффициент выхода, а также доставить вашим заказчикам высококачественный продукт.

- **Точность:** ломтики фиксированного веса обеспечивают минимальный перевес и максимальный коэффициент выхода
- **Производительность:** производительность в зависимости от Ваших заказов и продаж, независимо от масштаба
- **Гибкость:** широкий диапазон угла нарезки в зависимости от задачи
- **Качество:** инновационные технологии резки позволят получить продукт максимального качества
- **Безопасность:** эргономичное и простое в эксплуатации оборудование, с гигиеничным дизайном
- **Прослеживаемость:** программное обеспечение Innova позволяет контролировать производственный процесс от сырья до полки супермаркета

Для получения детальной информации свяжитесь с нами:
Info.ru@marel.com
+7495 228 0700
marel.com/ru

TRANSFORMING
FOOD PROCESSING

На правах рекламы

The Marel logo consists of a stylized red swoosh above the word "marel" in a bold, white, lowercase sans-serif font.

Кирилл МАРЕНИН

ПОПОЛНЯЯ РЫБНЫЕ БОГАТСТВА КАМЧАТКИ

1 апреля Северо-Восточному филиалу ФГБУ «Главрыбвод» исполнилось 75 лет. История предприятия началась в 1947 году, когда было создано Камчатское управление рыбоохраны и рыбоводства (Камчатрыбвод).

В советское время Камчатрыбвод занимался и рыбоводством, и охраной рыбных запасов. После административной реформы 2005 года рыбоохрана перешла в ведение территориальных управлений Росрыболовства. Основной задачей филиалов Главрыбвода стало сохранение и воспроизводство водных биоресурсов.

Сегодня на Камчатке работает пять лососевых рыбоводных заводов: Вилкойский на озере Большой Виллюй, «Кеткино» в бассейне реки Авача, Малкинский и «Озерки» в бассейне реки Большая, Паратунский в бассейне реки Паратунка.

О том, с какими результатами подошел к своему юбилею Северо-Восточный филиал ФГБУ «Главрыбвод», корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал начальник организации Сергей ТКАЧУК.

— Сергей Евгеньевич, уловы лососей на Камчатке стабильно высоки, в отдельные годы они достигают рекордных значений. Нужны ли здесь лососевые рыбоводные заводы, если сама природа заботится о воспроизводстве?

— Да, Камчатка — уникальный край, где большое количество лососей воспроизводятся естественным образом. У нас много нерестовых водоемов, которые недоступны ни для законного рыболовства, ни для браконьерства. В то же время есть реки, которые десятилетиями испытывают избыточный промысловый прессинг, так как находятся рядом с населенными пунктами. Здесь наша помощь необходима. Именно в таких бассейнах находятся наши



Сергей ТКАЧУК, начальник Северо-Восточного филиала ФГБУ «Главрыбвод»

рыбоводные заводы. Если бы не рыбоохрана и не ЛРЗ, эти водоемы давно бы остались без рыбы.

Кроме того, путины становятся рекордными за счет в основном горбуши. А мы ее не выращиваем.

— Некоторые экологи критикуют рыбоводные заводы за то, что они выпускают в реки искусственно выращенную рыбу, которая может нанести ущерб диким популяциям. Что вы ответите на такую критику?

— Если молодь выращена на рыбоводном заводе, это не делает ее искусственной. Производителей мы берем из родных водоемов. После выпуска рыба возвращается в естественную среду обитания. Ее генетика не изменена. Это тот же дикий лосось. Мы просто помогли ему начать жизнь. Единственное отличие от природных условий состоит в том, что у нас процент выживаемости в десять раз выше. Из ста процентов икры, заложенной на рыбоводном заводе, 90 процентов дают жизнеспособного малька.

Более того, мы стараемся минимизировать вред, который может быть нанесен в результате вылова производителей. Когда мы используем неводы и сети, то рыба травмируется. В этом году планируем применить ставной невод на реке Пиначево, где находится ЛРЗ «Кеткино». Это позволит нам избежать, насколько возможно, травмирования рыбы. Невостребованную часть попавшей в ставной невод рыбы мы выпустим обратно в реку с минимальным ущербом.

— Сегодня ваш филиал располагает пятью рыбоводными заводами на Камчатке. Возможно, этого уже мало, ведь выпуск молоди растет. Планируется ли строительство новых заводов?

— Пока государство не ставит задачу строить новые заводы. Сегодня есть возможность наращивать мощности существующих ЛРЗ. За последние два года наш филиал увеличил их производительность почти на 20 процентов. Планируется дальнейший рост их эффективности.

Так, реконструкция Малкинско-го ЛРЗ позволит увеличить выпуск молоди чавычи на миллион штук (сейчас он составляет 800 тысяч).



Если молодь выращена на рыбоводном заводе, это не делает ее искусственной. Производителей мы берем из родных водоемов. После выпуска рыба возвращается в естественную среду обитания. Ее генетика не изменена. Это тот же дикий лосось. Мы просто помогли ему начать жизнь. Единственное отличие от природных условий состоит в том, что у нас процент выживаемости в десять раз выше.

Это станет нашим вкладом в решение проблемы бассейна реки Большая, где уже многие годы наблюдается дефицит данной рыбы, в то время как спрос на нее со стороны любительского рыболовства растет. Даже при существующем выпуске молоди чавычи мы видим, что ее возвраты за последние 3-4 года выросли. Если раньше приходилось искать и отлавливать производителей по всей реке, то сегодня рыба сама возвращается в акваторию завода.

На Вилюйском ЛРЗ до 2021 года выращивали порядка 400 тысяч штук кижуча, выпускали двухлеток весом 5 граммов. С прошлого года стали выпускать сеголеток, выращенных до 3 грамм, значительно увеличив выпуск. В прошлом году было выпущено 2 млн штук. В этом году планируется порядка 2,5 млн. В следующем — 4 млн.

На Паратунском ЛРЗ увеличили выпуск кеты на 3 млн штук, и он составил 23 млн.

— Рыбовод — это уникальный специалист. Насколько сегодня трудно искать людей для такой работы? Стоит ли перед вашим предприятием кадровая проблема?

— Такая проблема есть. Мы пытаемся ее решать. Но делать это тяжело.

Рыбовод должен обладать высшим, а техник-рыбовод — средним специальным образованием. Сегодня такое образование в нашем крае получить можно в Камчатском государственном техническом университете и в его колледже. Мы провели большую работу со службой занятости населения края, чтобы обеспечить желающим возможность приобрести эту специальность. К сожалению, кандидатов меньше, чем хотелось



Рыбовод должен обладать высшим, а техник-рыбовод — средним специальным образованием

бы, хотя мы стараемся оплачивать эту работу достойно, решать жилищные вопросы. Но это тяжелый труд, в котором почти нет романтики. Тот, кто выбрал эту профессию, должен отдавать ей много времени, работать вдали от дома. Не каждый согласится.

Сегодня из 178 наших работников 65 человек трудятся здесь более 10 лет, 28 — больше 20, 7 — более 30 лет. Нам очень важны люди и семейные династии, которые посвятили предприятию большую часть своей жизни. Без их опыта нам не обойтись.

Хочу особенно отметить рыбодов Юрия САЛЕЕВА, Виктора ТОЧИЛИНА, Татьяну ВОЛКОВУ, Марию ГУЛЯЕВУ, Андрея МИЛИШЕНКО, Андрея и Оксану ОСИПЕНКО, слесаря-ремонтника и машиниста насосных установок Малкинского ЛРЗ Валерия ВОЛКОВА и Сергея ТЕПЛЯКОВА, машиниста двигателей ЛРЗ «Озерки» Александра ГИЛЕВА.

— Ваш филиал — единственная организация на Камчатке, которая

Это тяжелый труд, в котором почти нет романтики.

Тот, кто выбрал профессию рыбоведа, должен отдавать ей много времени, работать вдали от дома.

Не каждый согласится. Нам очень важны люди и семейные династии, которые посвятили предприятию большую часть своей жизни. Без их опыта нам не обойтись.

выполняет компенсационные мероприятия. Если деятельность какой-либо компании может нанести ущерб водным биоресурсам, вы помогаете его компенсировать, вырастив и выпустив в реки дополнительные объемы молоди. В крае появляется все больше предприятий, которым требуется такая услуга. Хватит ли у вас возможностей для этого?

— Да, объемы компенсационных мероприятий в последнее время растут, но не критично для нас. В их рамках мы выпуска-

ем ежегодно в реки до 10 млн штук молоди. Это пятая часть мощностей наших заводов. Так что резерв есть. Экономическая деятельность на Камчатке не нанесет водным биоресурсам невосполнимого ущерба.

— В 2019 году государство дало право предприятиям, которые занимаются воспроизводством водных биоресурсов, открывать рыбодонные участки. Эти предприятия могут зарабатывать, добывая рыбу на данных

участках. Вы уже воспользовались такой возможностью?

— Нам выделен водный объект, в который мы по договору о предоставлении рыбоводного участка должны выпускать мальков того или иного вида лосося. Право на изъятие вернувшейся рыбы в определенном объеме, который зависит от количества выпущенной молоди, возникает через 3-4 года.

Впервые мы воспользовались этим правом в прошлом году. Было выловлено 1,5 тонны. В нынешнем году тоже будет возможность добыть небольшой объем. Мы можем продать рыбу с аукциона, а вырученные средства направить на поддержку своей технической базы и производственной деятельности, в фонд заработной платы. Это помогает нам выживать в современных условиях, так как помимо выполнения государственного задания по выпуску молоди, на которое государство выделяет нам субсидии, приходится нести и другие затраты.

— Рыбоводные заводы — это предприятия, начиненные различным оборудованием, в том числе иностранным, которое необходимо ремонтировать, менять. После введения санкций в отношении России грозят ли вам технические проблемы?

— Хорошо бы их избежать, но мы к ним готовы. Часть оборудования японского или немецкого производства на наших рыбоводных заводах имеет достаточный запас прочности, которого хватит на длительный срок. Часть оборудования (например, ультрафиолетовые лампы) производится в России.

Что касается обеспечения кормами, на Дальнем Востоке есть предприятия, которые занимаются их производством. Наши коллеги из Приморского филиала ФГБУ «Главрыбвод» уже пользуются местной продукцией. Результаты неплохие. Могут возникнуть вопросы с кормами для чавычи. Эта рыба более требовательная. Ей подходят определенные корма, которые пока может предложить только иностранный производитель. Будем искать выход. Однозначно мы свою деятельность не остановим.

— Еще одно направление вашей работы — организация любительского



Из ста процентов икры, заложенной на рыбоводном заводе, 90 процентов дают жизнестойкого малька

тельного рыболовства. Эта деятельность вам приносит прибыль?

— Для нас эта деятельность убыточна. Мы тратим на нее вдвое больше, чем зарабатываем. Наша цель — не получить прибыль от организации любительского рыболовства, а обеспечить рыбаков доступными по цене путевками. С 2010 по 2020 год цена путевок в нашей организации не менялась. В 2021 году мы ее даже снизили: путевка на вылов горбуши подешевела с 50 рублей до 35 (для сравнения: прошлым летом самая дешевая горбуша продавалась по 50 рублей за килограмм), кеты — со 100 рублей до 70. В этом году не планируем повышать стоимость путевок.

— Сколько сейчас участков для организации любительского рыболовства находится в распоряжении вашего предприятия на Камчатке?

— На данный момент 19. Но мы планируем отказаться от пяти из них, так как они очень удалены от населенных пунктов и маловостребованы. В Камчатском крае принято решение сформировать 24 новых участка для любительского рыболовства, которые будут по своему местоположению доступны рыбакам. Мы подготовили

заявки на два из этих участков. Надеемся, что победим, когда они будут выставлены на конкурс.

— Участки для организации любительского рыболовства создавались для лова ценных видов. Однако в границы данных зон попали места, где рыбаки вылавливали корюшку и гольцов, которые к ценным не относятся. Камчатцы, которые увлечены рыбалкой, просят дать им возможность ловить малоценные виды на участках бесплатно. Пойдете ли вы им навстречу?

— Мы уже это сделали. На нашем участке № 766, который находится на реке Авача, мы ввели мораторий на продажу путевок на лов корюшки и гольцов. Эти виды теперь можно там ловить без необходимости приобретать путевку. Мораторий будет действовать до 1 мая 2022 года, когда начнется ход чавычи. Это решение повлечет для нашего предприятия потерю части выручки, ведь участок № 766 очень востребован, так как рядом находятся города Петропавловск-Камчатский и Елизово. Но, как я уже сказал, мы не ставили себе цель зарабатывать на рыбаках-любителях. Мы — социально ориентированная организация. **FN**



Алексей КИМ: КОМПАНИЯ RMPG ПРОЧНО СВЯЗАНА С РОССИЙСКИМ РЫНКОМ

Для российских рыбаков Южная Корея всегда была значимым транзитным хабом, а на фоне пандемии и закрытия китайских портов Республика получила резкое увеличение рыбного потока из России. Однако судовладельцы оценивают порт не только по его логистическому потенциалу, но и по уровню инфраструктуры и сопутствующего сервиса — снабжения, технического обслуживания, ремонта судов и т. д. В этом плане южнокорейский берег за последние десятилетия смог максимально развить свой потенциал.



Один из таких ярких примеров — портовый город Пусан, хорошо известный дальневосточникам. Здесь разгружаются и проходят обслуживание суда многих рыбопромышленных компаний. С 2014 года здесь же начала работу компания Russian Maritime Production Group (RMPG), специализирующаяся на ремонте и установке рыбообрабатывающего оборудования. Опыт, надежность и уникальное сочетание российской инженерной мысли с передовыми южнокорейскими технологиями позволили RMPG быстро заручиться доверием рыбаков и обзавестись большим кругом клиентов, в том числе среди крупных игроков отрасли.

О том, с чего начиналась история компании, почему особая миссия важна в любом деле и как будет складываться работа в новых условиях, Fishnews рассказал генеральный директор RMPG Алексей КИМ.

— Алексей Борисович, на самом деле продукция вашей компании, можно сказать, добралась и до российской Северной столицы: в прошлом году на Seafood Expo Russia оборудование RMPG презентовал ваш официальный представитель — ООО «Навада». Однако дальневосточные рыбаки узнали и оценили вашу технику задолго до выставки. Когда и с чего началась история компании?

— Начну с небольшого представления нашей деятельности: компания RMPG расположена в Пусане (Республика Корея), мы занимаемся разработкой и производством рыбоперерабатывающего оборудования, как отдельных единиц техники, так и готовых производственных цехов под ключ на судах и береговых предприятиях. Сейчас мы уже достигли серьезных объемов производства и располагаем довольно большой производственной базой, однако еще есть к чему стремиться.

История RMPG началась в 2014 году. К тому моменту я уже успел поработать на разных промышленных производствах в Южной Корее и повысил свои компетенции до уверенного технического специалиста. Однажды к нам обратились за помощью с ремонтом рыбоперерабатывающего оборудования на российском судне. На самом деле найти в Корее мастера, который взялся бы решать такую задачу, не так просто. Дело в том, что судоремонтная отрасль в Пусане занимала и по-прежнему занимает огромную долю местного рынка, а вот со специалистами, как бы странно это ни звучало, вопрос всегда стоял остро.

Корейская современная молодежь неохотно идет на такие специальности, как токарь, сварщик, судоремонтник, все хотят работать в офисе, вот и получается, что в сферах судоремонта и обслуживания рыбоперерабатывающего оборудования физически не хватает рук. К тому же, надо учесть специфику нашего рыбодобывающего флота — имею в виду, что большая часть российских судов была построена еще в 80-90-х годах прошлого столетия, — корейские специалисты не совсем понимают, как и что там отремонтировать.



Алексей КИМ, генеральный директор компании RMPG

Мы же не побоялись взяться за ремонт такой техники, кроме того, у нас было преимущество в виде возможности свободно коммуницировать с русскоязычным заказчиком. В итоге оборудование было отремонтировано и сдано в срок — заказчик остался весьма доволен.

Заработав хорошие по тем временам деньги, а главное — найдя подходящий сегмент, в котором, как оказалось, корейские специалисты не в полном объеме могли удовлетворять потребности рынка, мы решили вплотную заняться ремонтом и обслуживанием рыбоперерабатывающего оборудования на российских судах, заходящих в порт Пусан.

— Новых заказов долго ждать не пришлось?

— Да, довольно быстро дела пошли в гору, и уже в 2016 году из небольшого арендованного помещения мы переехали в собственный ремонтный цех. Стремительное развитие бизнеса подкреплялось отзывами о качестве нашей работы, и всё более крупные рыбодобывающие компании стали обращать на нас внимание.

В процессе обслуживания и ремонта судов мы отметили для себя, что на российском рыбодобывающем флоте используется достаточно много устаревшего оборудования, и потихоньку начали прорабатывать идею создания собственной, более производительной, оптимальной в использовании техники.

Уже в 2019 году мы собрали свою первую машину RM-195 для выпуска рыбы б/г. Затем начали ставить перед собой более сложные задачи и производить более технологичное оборудование.

Со временем мы ощутили потребность в представительстве на территории России, поскольку и там нашим партнерам требовалось обеспечивать техническое обслуживание и поставку запасных частей в кратчайшие сроки. В результате с 2019 года компания RMPG наладила сотрудничество с ООО «Навада» во Владивостоке.

— **Насколько широкая линейка оборудования сегодня выпускается под брендом RMPG?**

— На площадке нашей компании мы смогли позволить себе реализовывать самые смелые технологические задумки. Поэтому линейка нашего оборудования на сегодняшний день включает в себя весь спектр техники для обеспечения работы рыбоперерабатывающего цеха. Это и рыбные бункерные накопители RSW, транспортеры, и оборудование для выпуска рыбы б/г, филе РВ1 и РВ0, шкуроеъемные машины, рыбомучные установки. Есть поточные весы для взвешивания улова и весы морского исполнения для контрольного взвешивания; оборудование для варки краба, автоматический пресс и многое другое.

На сегодняшний день наши производственные мощности представлены уже тремя цехами в Пусане и одним — во Владивостоке. В планах — расширение линейки оборудования и увеличение производственной базы.

— **Лично для вас RMPG — это интересная бизнес-история или нечто большее, как, например, возможность для профессиональной самореализации либо воплощения особой идеи в масштабах отрасли?**

— Для меня RMPG — это целая философия. Нам удалось создать в компании такие условия, которые позволили взрастить команду профессионалов, объединенных общей целью, углубиться в суть объекта, за который мы взялись, и выстроить надежную, рабочую систему.

Я вижу миссию нашей компании в том, чтобы давать людям уверенность и надежность, делать



Водоотделитель



Насос двойной RM 240

их жизнь лучше, помогая реализовать устремления и мечты.

— **Заметны ли какие-то изменения в условиях взаимодействия наших стран на внешнеэкономическом, политическом уровне, а также на уровне бизнеса — частных компаний из России и Южной Кореи?**

— Возможно, многие стали осторожнее. Каждый шаг стал обдумываться тщательнее. Что касается нашей компании, то, имея устойчивых партнеров, мы должны прикладывать максимум усилий, чтобы продолжать выполнять свои обязательства — вся наша деятель-

ность построена вокруг интересов партнеров.

RMPG отличают не только масштабы деятельности, но и стабильность — наша компания пользуется высоким уровнем доверия среди партнеров. Это бесценный капитал, который складывается из действий сотрудников и руководителей. Поэтому каждый из нас в своей повседневной работе руководствуется ценностями компании, принципами морали и стандартами корпоративной этики.

— **Расскажите о планах компании RMPG на ближайшую перспек-**



Весовой дозатор (автоматический)

тиву — события последних месяцев внесли в них корректировки?

— Мы не видим препятствий, а видим лишь возможности. Вот и сегодня, в столь нелегкие времена, мы думаем о переносе основной

производственной базы на площадку нашего российского партнера во Владивостоке.

Также, несмотря на всемирную истерию с наложением санкций на многие сектора экономики РФ и

отказом большого количества иностранных компаний от поставок материалов и оборудования, мы гарантируем дальнейшее выполнение своих обязательств по поставкам оборудования и запасных частей нашим партнерам. Тем самым мы сами себе бросаем вызов и готовы составить конкуренцию продукции других зарубежных поставщиков в данной отрасли, а может, и заменить ее на все 100%.

Для таких амбициозных планов нам потребуется расширить штат технических специалистов, именно поэтому по нашей инициативе открыты классы по обучению и повышению квалификации специалистов, занимающихся обслуживанием и сборкой рыбоперерабатывающего оборудования.

Так что идеи сформулированы, задачи поставлены. В планах — участие в V Международном рыбопромышленном форуме и Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге в этом году.

Надеемся, что наши идеи найдут отклик и поддержку в Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации. **FN**

ООО Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»

Работы выполняются в соответствии с требованиями Российского Морского Регистра Судоходства

Кренование и взвешивание. Разработка документации по остойчивости и непотопляемости.

Разработка проектов и технической документации по всем направлениям судовой тематики в объеме переклассификации, ремонта, модернизации и переоборудования судов.

Инструкция по загрузке. Наставление по креплению грузов.

Проекты по установке радио- и навигационного оборудования.

План управления балластными водами, судовые планы энергоэффективности судна.

Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка технического состояния по программе «ВОЛНА».

Составление судовых планов, наставлений, буклетов (СОЛАС, ПМЗ).

Расчеты прочности корпуса судна и конструкций. Расчет допускаемых остаточных характеристик конструкций корпуса. Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.

Дефектация деталей и узлов неразрушающими методами.

На правах рекламы

690012, г. Владивосток, ул. Калинина, д. 42, корп. 36, ком. 5,9, а/я 12/140
Тел./факс +7 (423) 227-97-68, Тел.: +7 914 791-94-40
E-mail: npkp@bk.ru

Пусан, Корея: тел.: (82-51) 468-2596,
факс: (82-51) 468-2597
E-mail: npkpbusan@hotmail.com
Моб.: (82) 10 3596 2572

Адрес: 3 Floor, GS Square Building, 6-5, Jungang-daero
196 Beon-gil, Dong-gu, Busan, Korea. 48821.



Маргарита КРЮЧКОВА

ЭТИ УДИВИТЕЛЬНЫЕ МОЛЛЮСКИ

Минтай, сельдь, треска, крабы и кальмар — всё это привычные для российских предприятий промысловые виды. Знаком с ними обычно и отечественный потребитель. Но есть и новые точки приложения сил для рыбаков.

В 2020 году в список объектов, которые может осваивать рыбная промышленность, добавилось более двух десятков новых наименований. Среди них оказались моллюски панопы и зирфея. В чем уникальность этих подводных обитателей, как их можно добывать и на каких рынках они могут оказаться востребованы, корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» рассказали в Тихоокеанском филиале Всероссийского НИИ рыбного хозяйства и океанографии (ТИНРО).

ПАНОПА, ЗИРФЕЯ...

Зирфея (*Zirfaea pilsbryi*) и панопы (*Panopaea japonica*) — представители экологической группы глубоко зарывающихся моллюсков. На дне обнаружить их непросто. Панопы способны уходить в грунт на глубину до одного метра, а зирфея — до 50 сантиметров. На поверхности могут виднеться лишь сифоны — трубки, с помощью которых моллюски дышат и питаются, у глубоко зарывающихся видов они мощные и длинные.

В связи с особенностями панопы и зирфеи специалистам долгое время нелегко было оценить численность и распространение этих объектов. Панопы, например, встречалась ученым при исследованиях, но из-за «глубокой посадки» выкопать ее было проблематично. «Когда мы выполняли дражные учетные работы, достать моллюсков целиком не получалось», — рассказал и. о. заведующего лабораторией бентоса ТИНРО Дмитрий СОКОЛЕНКО.

Здесь нужно отметить, что моллюсков семейства *Hiatellidae* давно добывают в США и Канаде. Бытовое название этих промысловых объектов — гуйдаки, что на языке индейцев означает «глубоко копающий». Моллюски оказались востребованы на азиатских рынках, где знают толк в необычных морепродуктах и высоко ценят их полезные качества.

Американцы используют для добычи гуйдаков гидравлический размыв. При этом за рубежом от освоения диких поселений даже перешли к аквакультурному выращиванию моллюсков. Для этого используются заливы с большими отливно-приливными колебаниями. Таким образом удалось достаточ-



Панопы японская



Гуйдак

но быстро нарастить объемы уже культивируемого объекта, отметил Дмитрий Соколенко (в перспективе, считает он, посмотреть на возможности выращивания гуйдаков в аквакультуре можно будет и в России).

Востребованный на азиатском рынке морепродукт рано или поздно должен был вызвать интерес у наших промысловиков. В конце 2016 года отраслевая наука получила от одной из рыбопромышленных компаний запрос на исследования ресурсов панопы японской. Уже в 2017 году ученые совместно с рыбаками провели такие работы в заливе Посьета и на участке от устья реки Туманная

до границы Дальневосточного морского заповедника.

Для исследований применялась помпа для локального гидравлического размыва: в грунт по трубке подается вода, за счет этого он взрыхляется, и можно аккуратно извлечь моллюска. Также водолаз проводил на некоторых станциях видеосъемку — это помогло собрать больше сведений о ресурсной базе.

Общий запас панопы в юго-западной части залива Петра Великого оценили тогда в 855 тонн. Но самое главное — было обнаружено ранее неизвестное крупное поселение зирфеи. Общий запас этого моллюска, по оценкам ученых, составлял более 10 тыс. тонн. «Для



Разведанные запасы панопы японской и зирфеи Пилсбери в районе Хасанского взморья открывают хорошие перспективы для специализированного промысла

нас это стало открытием», — вспоминает Дмитрий Соколенко.

После того как были собраны научные данные, нужно было также провести официальные процедуры по включению новых объектов в промысел. Это поэтапный процесс. Сначала панопу и зирфею внесли в перечень видов водных биологических ресурсов для промышленного рыболовства (он утвержден распоряжением правительства). Потом эти моллюски были добавлены в список объектов, для которых устанавливается общий допустимый улов (ОДУ).

Здесь может возникнуть вопрос, почему не открыть доступ к промыслу новых видов в режиме возможного вылова (в этом случае рыбакам для освоения не нужен договор на долю квоты). Однако по установленным правилам добыча объектов, которые только вводятся в промысел, регулируется через установление ОДУ, рассказали в Тихоокеанском филиале ВНИРО.

Знания о биологии и экологии панопы и зирфеи еще предстоит пополнять, нужно будет оттачивать методы добычи и оценить ее влияние на поселения моллюсков. В

связи с этим для освоения ученые пока рекомендуют небольшие объемы. Общий допустимый улов панопы на 2022 год составил 10 тонн, зирфеи — 20 тонн. Сейчас отраслевая наука уже представила предложения по ОДУ на 2023 год: там по глубоко зарывающимся моллюскам остаются те же цифры. На начальных этапах промысел рекомендуется осуществлять с присутствием научного наблюдателя.

«Я надеюсь, что после начала промысла мы сможем сотрудничать с рыбодобывающими организациями и расширить наши знания о глубоко зарывающихся моллюсках», — отметил Дмитрий Соколенко. Если научный мониторинг будет показывать, что с запасом не происходит негативных изменений, в будущем разрешенные для освоения объемы будут увеличены. Но в этом вопросе, конечно, ключевым фактором будет сохранение биоресурсов.

Федеральное агентство по рыболовству выставило доли квот вылова панопы и зирфеи в подзоне Приморье на аукцион. К моменту выхода номера торги уже должны состояться: желающие получить право на промысел подали

заявки на участие в аукционных процедурах.

Разведанные запасы панопы японской и зирфеи Пилсбери в районе Хасанского взморья открывают хорошие перспективы для специализированного промысла, считают ученые. Но, естественно, добыча должна осуществляться в соответствии с правилами рыболовства. Предложенная промысловая мера для панопы равна длине раковины в 8 см, для зирфеи — в 6 см.

Запретный для лова период должен обеспечивать моллюскам возможность для нормального воспроизводства. Промысел обоих видов, по мнению ученых, нужно закрывать на время с начала июня до конца августа.

Для промысла зирфеи отраслевая наука рекомендует участок, ограниченный с юга устьем реки Туманная (параллель 42018' с. ш.), с севера — охранной зоной южной границы Дальневосточного морского заповедника (параллель 42021' с. ш.), с запада — изобатой 10 метров, с востока — меридианом 130053' в. д.

По местам добычи панопы рекомендации следующие: участок,

ограниченный с юга устьем реки Туманная (параллель 42018' с. ш.), с севера — охранной зоной южной границы морского заповедника (параллель 42021' с. ш.), с запада — изобатой 10 метров, с востока — меридианом 130053' в. д. На остальной части акватории подзоны Приморье к востоку от мыса Поворотный (меридиан 133002' в. д.) предлагается разрешить промысел на глубинах более 10 метров.

Для добычи глубоко зарывающихся моллюсков специалисты предлагают задействовать водолазов, снабженных оборудованием для гидроразмыва грунта. Методы отработаны на тихоокеанском побережье Соединенных Штатов и Канады, но в любом случае потребуется провести настройку под местные реалии — глубины, тип грунта. При этом надо отметить, что добыча водолазным способом с применением локального гидроразмыва — весьма щадящая для донных сообществ. Такой метод позволяет прицельно добывать нужных моллюсков, не причиняя особого беспокойства их соседям.

Панопя и зирфея могут быть востребованы у наших азиатских соседей, например в Китае. Эти моллюски способны прийтись по вкусу и российским поклонникам новых блюд, так что развитие промысла «зарывашек» может быть интересно и для отечественного сегмента HoReCa. В русскоязычном интернете, кстати, легко найти и популярные статьи, посвященные гуидакам, и видео, демонстрирующие необычный способ их добычи. А также рецепты блюд домашней кухни.

...И НЕ ТОЛЬКО

В подзоне Приморье традиционно, на протяжении многих лет, добывают спизулу, анадору, корбикулу. Промысел этих видов моллюсков регулируется через общий допустимый улов.

Есть и востребованные «неодуемые» объекты. Прежде всего это, конечно, устрицы, рассказал Дмитрий Соколенко. После 2015 года их промысел стал активно наращивать объемы. В прошлом году рекомендованный вылов — около тысячи тонн — был освоен уже летом, отметил специалист. В дальнейшем, вероятно, устрицу все-таки переведут в объекты, для которых устанавливается ОДУ.



Мидия тихоокеанская на тресе



Спизула

Среди перспективных видов моллюсков заведующий сектором ТИНРО назвал глицимериса: он водится на небольших глубинах и давно потребляется в азиатских странах — Корея, Китае, Японии.

Моллюск серрипес, напротив, обитает достаточно глубоко — скопления формируются на глубине 50-60 метров. На восточной стороне острова Русский ресурсы этого морского обитателя составляют под 10 тыс. тонн, рассказал Дмитрий Соколенко. Правда, для добычи на таких глубинах нужно специальное оборудование.

Можно было бы наладить и добычу петушка, который сейчас идет к нам из-за рубежа под коммерческим названием венерка, или вонголе. «Есть, например, каллитака, которая населяет Амурский, Уссурийский заливы, илистую котловину на глубинах от 10 до 40 метров. Тоже там очень хорошие запасы», — комментирует специалист.

Так что для предприятий, которые рискнут попробовать что-то новое и не побоятся экспериментов, моллюски открывают особые возможности. **FN**

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

ВЯЧЕСЛАВ БЫЧКОВ: АВТОРИТЕТ ОТРАСЛИ ЗАВИСИТ ОТ ЦЕНЫ НА ПРИЛАВКЕ

Настройка работы рыбной отрасли — процесс перманентный. Некоторые проблемы у рыбаков появляются в результате сомнительных решений в нормотворческой деятельности. Другие — вызваны явлениями биологического, климатического, гидрологического или экономического характера. Третьи — не были отрегулированы изначально. О вопросах, которые находятся в повестке Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел» (АЯП) в настоящее время, корреспонденту Fishnews рассказал ее представитель Вячеслав БЫЧКОВ.

ПАЛТУСОВАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

— В 2018 году черный и белокопый палтусы при распределении квот объединили в одну промысловую группу «Палтусы», что негативно отразилось на работе рыбаков. Ассоциация «Ярусный промысел» потратила много времени и сил, стремясь вернуть ситуацию в исходную точку. Это удалось?

— С одной стороны, в приказе об утверждении ОДУ на 2022 год объемы черного и белокопкого палтуса определены раздельно. Это состоявшийся факт.

В то же время праздновать полную и окончательную победу еще рано, поскольку необходимость такого разделения не отражена в правилах рыболовства. Пока что мы видим только разовое решение на 2022 год, без окончательного урегулирования. Действующие правила рыболовства позволяют вернуться к объединенной промысловой группе «Палтусы» хоть со следующего года. Мы свою озабоченность донесли до отраслевого регулятора, но пока вопрос не решен.

Более того, непонятно, какова будет реакция контрольно-надзорных органов. Поскольку прежнюю норму никто не отменил, никаким циркуляром или разъяснительным письмом не указал, как ее надо правильно трактовать, то она по факту действует. Соответственно, потенциал для конфликта не устранен.

— То есть, ситуация оказалась подвешенной...

— Да, как в поговорке про пьесу с висящим на стене ружьем. В нашем случае «ружье» пока висит, а выстрелит или нет — сложно сказать. По крайней мере, я не слышал в этом году о каких-либо проблемах, связанных с угрозами перелова. Для нас это очень серьезный вопрос: запас должен осваиваться в том объеме, который определен соответствующим приказом. Иначе это может привести к предложениям о закрытии промысла, вроде того, что обсуждалось на Дальневосточном научно-промысловом совете в прошлом году. И хотя там речь шла об Охотском море и черном палтусе, но под угрозу закрытия попал промысел палтуса в целом.

Вопрос этот все равно витает, до сих пор существуют разные точки зрения. Одни говорят, что надо закрыть промысел и подождать, пока запас восстановится, а другие считают, что это не следует делать. Наша позиция однозначная и сформулирована давным-давно: мы категорически против закрытия промысла. Мы за регулирование посредством общего допустимого улова. Это нормально: когда снижается запас, автоматически снижается и ОДУ. Тем самым мы даем возможность популяции отдохнуть. Росрыболовство и Минсельхоз в соответствии с законом о рыболовстве располагают необходимыми для этого полномо-

чиями, так что никакой надобности в полном закрытии промысла нет.

— В прошлом году ВНИРО собирался утвердить стратегию долгосрочной эксплуатации запасов палтусов Дальневосточного бассейна. Но по итогам года она не была принята. Именно из-за этих разногласий?

— Насколько мне известно, стратегия готова и на ближайшем заседании Совета по науке при руководителе Росрыболовства предполагается рассмотреть вопрос о ее утверждении. Но нужно понимать, что обсуждение вопросов возможного закрытия промысла имеет локальный характер: речь идет об определенных районах и временных мерах. В то время как стратегия рассчитана на период до 2040 года, имеет более масштабный характер и с этими локальными дискуссиями не соприкасается.

— В 2021 году рыбаки предлагали снизить ОДУ палтусов в ряде районов промысла из-за мотивированных опасений не освоить 70-процентный порог. Эти пожелания были учтены?

— В принципе, да. В текущем году мы видим достаточно серьезное снижение ОДУ практически по всем промысловым районам. Будем наблюдать за развитием ситуации. Мониторинг должен показать, насколько эти решения были выверены. В принципе, у регулятора есть возможность в



Вячеслав БЫЧКОВ

течение промыслового года вносить по необходимости корректировки в сторону увеличения или уменьшения допустимого улова. Росрыболовство делает это достаточно оперативно и на высоком профессиональном уровне. Никто не будет возражать против корректировок, основанных на точных научных данных.

УПОРЯДОЧИТЬ ПРОМЫСЕЛ

— Год назад ассоциация «Ярусный промысел» приступила к географическому расширению имеющегося MSC-сертификата на промысел трески и палтуса в Беринговом море. Как продвигается сертифицирование?

— Мы последовательно движемся по этому пути. В феврале-марте у нас прошел сайт-визит, когда экспер-

ты органа сертификации общались для получения дополнительной информации с представителями руководства ассоциации, предприятиями-членами АЯП и заинтересованными сторонами: ЦСМС, Росрыболовством, учеными.

Это обязательная процедура. До пандемии она называлась полевым выездом, поскольку команда представителей Морского попечительского совета отправлялась на место промысла. Наблюдали, как ведется промысел и насколько ответственно выполняются обязательства в рамках сертификации. Смотрели состояние судов, орудий лова, общались с представителями предприятий, капитанами, экипажами...

Сейчас эта процедура проводится в режиме онлайн. При этом про-

хождение сайт-визита фактически означает, что большая часть пути в направлении сертификации уже пройдена. Так что мы смотрим на продолжение с оптимизмом. Будем ждать результата.

Для нас это важно. Мы видим, как растет в последнее время интерес к MSC-сертификации. На наш взгляд, это неплохо, поскольку сертификация промысла предполагает ответственное отношение к водным биологическим ресурсам и среде обитания, использование щадящих орудий лова, сохранение уязвимых экосистем и прочее. Очевидно, предосторожный подход начинает доминировать в деятельности российских рыбодобывающих компаний.

Понятно, что в связи последними политическими событиями в работе MSC в России возникла некоторая неопределенность, но мы пока ничего такого не ощутили. Будем держать руку на пульсе и следить за ситуацией.

— Вы активно участвовали в первой Всероссийской конференции наблюдателей на промысле, прошедшей в сентябре 2021 года. Будут ли вопросы, поднятые на ней, обсуждаться и решаться в дальнейшем?

— Действительно, мы приветствовали инициативу ВНИРО, когда на площадке Атлантического филиала ВНИРО прошла первая Всероссийская конференция. Мы приняли в ней самое активное участие, подготовили выступление и поделились опытом, как у нас в ассоциации работает институт наблюдателей. В том числе продемонстрировали подготовленные совместно с WWF России документы о статусе таких экспертов. Еще раз повторюсь, что в АЯП мы расширили понятие «научный наблюдатель»: под этот статус мы ввели и представителей независимых природоохранных общественных организаций. Наши документы носят обязывающий характер для предприятий — членов АЯП, в частности мы зафиксировали обязанности капитана по содействию наблюдателям.

Участники конференции нашу идею поддержали, что было закреплено в резолюции. В развитие первой конференции АтлантНИРО продолжил работу в этом направлении. В результате был подготовлен однодневный онлайн-семинар о роли собираемых наблюдателями научных данных в рыбной отрасли. Мы счита-



Рыбаки категорически против закрытия промысла палтуса

ем, это нормальный шаг, который позволит не заболтать тему, не забыть о ней. За первой Всероссийской конференцией ждем вторую.

Наша ассоциация приветствует такие движения в отраслевой науке, поскольку в конечном счете работа наблюдателей и собираемые ими материалы будут способствовать повышению точности научных прогнозов, а мы все этого хотим.

ВОПРОС ЦЕНЫ

— Вы вошли в новый состав экспертного совета по развитию конкуренции в сфере рыбохозяйственного комплекса при ФАС. Чем планируете там заниматься?

— Наконец-то он сформирован. Я уж не помню, с какого года он прекратил свое существование. (Совет был создан в 2013 году, но провел всего два заседания и фактически прекратил работу. — Прим. ред.). Это хорошо, что работу возобновляют: уже есть положение о совете, устав, определены члены, есть обязанность ФАС проводить заседания. Вопросов на этой площадке всегда будет предостаточно.

— Мы все помним про крабовые аукционы и роль ФАС...

— Вопросов вообще масса. Мы привыкли, что каждый новый год у нас начинается с чистого листа: все

Вопрос ценообразования будет первоочередным.

Я считаю, что любое нововведение, любую регуляторную норму в рыбном хозяйстве можно и нужно проецировать на вопрос цены. Все, что навязывается отрасли, пусть даже из благих побуждений, следует рассматривать сквозь призму ценообразования. Авторитет отрасли напрямую связан с той ценой, которую потребитель видит на прилавке.

удивляются росту цен на рыбопродукцию. Так вот для меня в этом совете вопрос ценообразования будет первоочередным. Я считаю, что любое нововведение, любую регуляторную норму в рыбном хозяйстве можно и нужно проецировать на вопрос цены. Все, что навязывается отрасли, пусть даже из благих побуждений, следует рассматривать сквозь призму ценообразования. Авторитет отрасли напрямую связан с той ценой, которую потребитель видит на прилавке.

Наверно, никто не возьмется утверждать, что рыба в настоящее время в России продается по доступным ценам. Хотя добываем мы ее в достаточном количестве. И потребители не разделяют риторику тех, кто фантазирует, что это нормально, когда рыба дороже мяса,

потому что она вылавливается в дикой природе. Отпускная цена у рыбаков-производителей известна, цена на прилавке тоже. Все знают, что происходит: на каждом этапе движения к прилавку происходит огромная наценка.

Есть масса рецептов, как укоротить этот путь. И эта площадка, которая сейчас воссоздана при ФАС, я надеюсь, позволит нам влиять на ситуацию с ценообразованием. Это соответствует полномочиям антимонопольной службы. ФАС — это тот регулятор, который в вопросе цен должен стоять на страже. И эту тематику я намерен обсуждать в экспертном совете. Хотя, безусловно, там будут и другие темы. Например, инициативы в рамках второй волны инвестквот, новые аукционы и прочее. **FN**

Анна ЛИМ

Дмитрий РЫЖОВ: СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ЭФФЕКТИВНЕЕ КОНФРОНТАЦИИ

В условиях экономической турбулентности крайне важно сохранить устойчивость предприятий рыбной промышленности. Ведь убытки компаний неминуемо повлекут за собой сокращение рабочих мест и урезание всех социальных программ, что в свою очередь негативно отразится на ситуации в прибрежных регионах, предупреждает председатель ЦК профсоюза работников рыбного хозяйства Дмитрий РЫЖОВ. В интервью Fishnews он рассказал, какие задачи отраслевой профсоюз считает первоочередными, какую роль в этом процессе играет взаимодействие с рыбацким ассоциациями и почему второй этап инвестквот похож скорее на журавля в небе, чем на залог грядущего процветания.

— Дмитрий Николаевич, профсоюзное движение в рыбной отрасли последние годы, хотя и не исчезло, но словно бы отошло на задний план. На ваш взгляд, какую роль сейчас играет профсоюз работников рыбного хозяйства?

— С момента введения контрсанкций в 2014 году стало очевидно, что продовольственная безопасность — это фактически национальная безопасность страны, и я об этом не раз говорил. Соответственно, наш профсоюз, который связан с рыбной отраслью, является очень важной, можно сказать, одной из ключевых составляющих этой системы. А уж в текущей ситуации тем более.

К сожалению, в предыдущий период в силу разных причин мы потеряли довольно много организаций и сейчас не относимся к многочисленным профсоюзам: у нас порядка 35 тысяч членов. В основном наши ячейки представлены в 14 регионах. Самые большие — это, понятно, Дальний Восток (Приморье, Сахалин, Камчатка) и Северо-Запад.

— Вы имеете в виду Мурманск?

— Не совсем. Как раз в Мурман-

ске наших организаций мало, хотя флот там остался. А вот Калининград, калининградская организация, которую я возглавлял, — крупнейшая в нашем профсоюзе. Правда, во многом благодаря отраслевым учебным заведениям. До недавнего времени их в Калининграде было три — два высших и одно среднее: Калининградский государственный технический университет (КГТУ), Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота и Калининградский морской рыбопромышленный колледж. Сейчас официально это один КГТУ. Учащиеся составляют большую часть наших членов. В некоторых регионах, в частности в Астрахани и на Дальнем Востоке, тоже есть «рыбные» вузы, но членов профсоюза в них меньше.

Есть еще Южный федеральный округ — это Ростов, Астрахань, Краснодар, но там своя специфика. На внутренних водоемах работают в основном небольшие компании, у которых в штате порой несколько десятков человек. Поэтому профсоюзные организации там, если и есть, то маленькие. Совсем другая картина в морском рыболовстве, где на

рыбодобывающих и рыбоперерабатывающих предприятиях могут трудиться сотни и даже тысячи человек.

— А в нынешней ситуации, какие ключевые задачи вы видите для рыбного профсоюза и как предполагаете их решать?

— Если говорить о внутренних задачах, то главное направление работы у нас остается неизменным — это увеличение числа членов профсоюза, чтобы расширять наши возможности и ресурсы для более эффективной работы по защите прав трудящихся, охране труда, социальных гарантиях и т. д.

Ну а внешние задачи — это, в первую очередь, развитие рыбной отрасли. Понятно, что с работодателями и с органами власти в рамках соцпартнерства по многим вопросам у нас могут быть разные позиции. Но мой многолетний профсоюзный опыт показывает, что совместная работа гораздо эффективнее конфронтации и дает больше результатов, поэтому нужно как-то находить точки соприкосновения мнений даже по самым острым вопросам, пото-



Дмитрий РЫЖОВ, председатель ЦК профсоюза работников рыбного хозяйства

му что все мы занимаемся одним общим делом.

Например, недавно на заседании рабочей группы Российской трехсторонней комиссии по социально-трудовым отношениям (РТК) мы рассматривали законопроект, связанный со вторым этапом инвестиционных квот. И в целом наша позиция на 80-90% совпала с оценками объединения работодателей и Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ). Они, понятно, говорили со своей «колокольни» — об экономической целесообразности. Мы же рассматривали эти предложения с точки зрения сохранения рабочих мест, защиты социальной инфраструктуры. Но выводы у нас оказались практически одинаковыми.

— Вы имеете в виду мартовское заседание рабочей группы РТК по экономической политике?

— Именно. Дело в том, что в январе в адрес нашего председателя Михаила ШМАКОВА (председатель

Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) — Прим. ред.) поступили десятки писем от рыбопромышленных предприятий по поводу этого законопроекта. И он на январском заседании РТК задал вопрос: почему законопроект о втором этапе инвестквот не рассматривается на комиссии. Это было занесено в протокол, и 3 марта рабочая группа РТК как раз обсудила этот законопроект. Мы уже получили отрицательное заключение рабочей группы, и, я так понимаю, оно будет представлено на ближайшем заседании РТК с рекомендацией отложить разработку этого законопроекта.

— А какая аргументация у профсоюза?

— Очевидно, когда разрабатывался законопроект, ситуация — экономическая, политическая, социальная — была совсем другой. Соответственно, все прежние обоснования и расчеты теперь неактуальны. Поэтому мы считаем: необходимо отложить и второй этап инвестквот,

и аукционы до того момента, когда все «устаканится».

К примеру, коллеги из отраслевых ассоциаций указывали, что в обоснованиях к законопроекту заложена кредитная ставка 4%, в то время как ключевая ставка Центробанка уже достигла 20% и, возможно, повысится еще. Естественно, расчеты надо полностью менять. Потом по поводу реализации. Хорошо, поймем мы эту рыбу, но куда мы будем ее продавать? Рыбаки говорят, что у нас 30% улова шло в Европу, которая сейчас, по крайней мере, на словах отказывается от нашей рыбы.

— К сожалению, уже не только Европа... Профсоюз беспокоит, что эти проблемы могут отразиться на тех, кто работает в рыбной отрасли?

— Разумеется. Мы рассматриваем ситуацию именно в таком ключе. Если у предприятий не будет сбыта, не будет выручки, как минимум начнутся сокращения рабочих мест, а дальше — эффект снежного кома для всей социалки. Поэтому для нас



«Мы все хотим один и тот же результат — это процветающая, богатая рыбная отрасль, создающая новые рабочие места и завоевывающая новые рынки»

самое главное в такой ситуации — все-таки сохранить действующие предприятия.

И зампреда ФНПР Нина КУЗЬМИНА, когда подводила итоги заседания рабочей группы, сказала, что нам предлагают, образно говоря, журавля в небе. Да, может быть, будет намного лучше, но в текущих условиях мы можем потерять то, что имеем. Если половина предприятий закроется, мы получим безработицу, социальный взрыв и прочие негативные последствия. На это точно нельзя закрывать глаза.

Вроде бы сбыт продукции и выручка предприятий для нас второстепенные вещи, но все понимают, что проблемы, которые могут здесь возникнуть, неминуемо потянут за собой другие — ими уже придется заниматься именно нам как профсоюзу. Мне кажется, у нас с работодателями общий взгляд на эту ситуацию.

Мы намерены взаимодействовать по этому поводу и с Росрыболовством. Возможно, какие-то совместные предложения будем разрабатывать, потому что по линии Федерации независимых профсоюзов России у нас уже просят предложения в федеральный бюджет на следующую трехлетку и предложения по поддержке бизнеса. Хотя у многих пока нет четкого понимания, что делать дальше.

— В отрасли созданы объединения работодателей — и у рыбаков, и на предприятиях аквакультуры. Как складываются отношения профсоюза с ними сейчас и какими бы вам хотелось видеть их в будущем?

— Как я уже сказал, результат мы все хотим один и тот же — это процветающая, богатая рыбная отрасль, создающая новые рабочие места и завоевывающая новые рынки. Думаю, что и у Росрыболовства, и у объединения работодателей в принципе другой позиции быть не может.

А вот если говорить о более конкретных задачах, то могут возникнуть разногласия. Я, например, понимаю работодателей, которые большую часть выловленной рыбы отправляют на экспорт, потому что, условно говоря, в России за нее дадут 50 рублей, а при экспорте — 250. Это дилемма. Ведь часть этих денег идет на зарплату рыбакам, соответственно, если продавать больше рыбы внутри страны, к чему время от времени призывают, то и зарплата у людей может существенно снизиться.

Именно такие моменты должно регулировать государство при помощи нормативных актов, чтобы, допустим, минимум 50% выручки оставалось внутри страны, а остальное можно экспортировать. Либо определить тоннаж: столько-то тонн вы должны оставить в России, а сверх этого — решайте сами. Но в любом случае эти вопросы нужно обсуждать и искать устраивающие всех решения.

В целом могу сказать, что с объединениями работодателей у нас идет конструктивный диалог, в том числе на самых разных площадках — на совещаниях, в комиссиях и рабочих группах. Если нужно, созваниваемся с руководителями, общаемся и, как видите, вполне успешно взаимодействуем по ряду направлений.

А с другой стороны, у нас уже много лет нет отраслевого соглашения...

— После четвертого съезда рыбаков в 2018 году казалось, что заключение соглашения уже не за горами.

— Да, тогда фактически с трибуны заявили: «Мы, мол, подписываем». А потом оказалось, что договорились только о том, что мы будем договариваться — такой протокол о намерениях. И с тех пор почти никакого прогресса. На одном из совещаний в ФНПР, уже после моего избрания, я тоже говорил, что одна из приоритетных задач для нас — это заключение отраслевого соглашения.

Этот вопрос мне хотелось бы обсудить и с Росрыболовством. Есть тонкий момент. Дело в том, что аналогичное соглашение заключено между профсоюзом работников агропромышленного комплекса и Минсельхозом. Но на мой взгляд, если в документе на 30 листов рыбаки упоминаются всего четыре раза, то о чем можно говорить? Это просто смешно: там нет ни слова о профсоюзе работников рыбного хозяйства и объединениях работодателей рыбной отрасли.

— Основные рыбодобывающие кластеры, где находятся первичные профсоюзные организации, сильно удалены друг от друга. С центральной частью страны все более-менее понятно. А как быть с Дальним Востоком? Вы не планируете в ближайшее время посетить Камчатку, Сахалин, Приморье?

— Когда появится такая возможность, это, безусловно, будет полезно. Не забывайте, что последние два года командировки по понятным причинам были сильно ограничены.

К примеру, в Приморье на наш профсоюз замыкаются только две первичные организации — это Владивостокский порт и ТУРНИФ. Все остальные предприятия входят в Приморскую краевую организацию профсоюза работников рыбного хозяйства, которая, к сожалению, вышла из нашего состава лет 15 назад. Думаю, было бы хорошо лично пообщаться с председателем краевой профсоюзной организации Владимиром НАГОРНЫМ и обсудить актуальные вопросы, в том числе и варианты дальнейшего сотрудничества. **FN**



Алексей СЕРЕДА
Виктор БУКВЕЦКИЙ (фото)

ВЛАДМОРРЫБПОРТ ПЛАНОВО ОБРАБАТЫВАЕТ УЛОВЫ

График Владивостокского морского рыбного порта не изменился из-за внешнеполитической обстановки: суда с рыбопродукцией разгружаются по-прежнему оперативно. Часть товаров отправляется на склад, часть — сразу едет к покупателям. Подробности — в фоторепортаже Fishnews.



Мы стоим на причале ОАО «Владморрыбпорт», грузчики принимают рыбу с т/х «Царица». С охотоморской путины прибыли около 3 тыс. тонн мороженого минтая и 1,5 тыс. тонн сельди. Сейчас палеты с рыбой отправляют на склад, рядом ждут несколько грузовиков — они сразу увезут часть продукции отечественным заказчикам.

Разгрузка «Царицы» происходит в особом режиме. На судне установлены внутритрюмные дорожки и специальный лифт, с их помощью сложенная на палеты продукция подается прямо к борту «на выход». Там палету с коробками принимает береговой погрузчик и вывозит на причал. Такая перевалка гораздо быстрее и удобнее, чем разгрузка с помощью крана.



«Мощности Владморрыбпорта позволяют нам выгружать 2,5 тыс. тонн в сутки, это хорошая скорость, — рассказала корреспонденту Fishnews руководитель группы по взаимодействию со СМИ компании Татьяна АНТИПЬЕВА. — Работа ведется круглосуточно».

Сегодня на разгрузке «Царицы» работают бригады № 5 и 24, которые регулярно обновляют собственные рекорды по приемке продукции и перевозке ее на склад. На погрузчиках установлено специальное навесное оборудование — сталкиватели. Они позволяют бережнее относиться к таре.



Рядом с «Царицей» стоит другой транспорт — «ФРИО Мурманск», который привез 660 тонн рыбной муки и более 2 тыс. тонн минтая. Трюм разгружают краном, вся продукция пока отправится на склад.



Складские мощности Владморрыбпорт активно наращивает. Рядом завершается строительство нового холодильника на 7,1 тыс. тонн.

Одно из преимуществ порта — контейнерный терминал. Для удобства и безопасности обслуживания рефконтейнеров построены пять специальных многоярусных эстакад.





Еще одну площадку для контейнеров построят на месте старого склада № 490. В итоге холодильные мощности ОАО «Владморрыбпорт» должны достичь 55 тыс. тонн единовременного размещения, в том числе 23 тыс. тонн на складах и 32 тыс. тонн в контейнерах.

Порт продолжает работать в обычном режиме. Вслед за «Царицей» в конце марта в порт придет плавбаза «Царь». Рыбные грузы остаются самыми приоритетными для Владивостокского морского рыбного порта. В текущем году компания планирует перевалить более 500 тыс. тонн таких товаров, в том числе около 150 тыс. тонн — в контейнерах.





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

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**