

FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 2 (67) 2022



На родине шпрот

Репортаж
с балтийских берегов

Рыбные горизонты Курил

Владимир
ГАЛИЦЫН:
Рыбаки всегда
находили выход
из любой трудной
ситуации



Александр ПАНИН:
РЫНКУ НЕ НУЖНЫ
ИСКУССТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»

Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



www.glavrybvod.ru

В составе ФГБУ «Главрыбвод» – 28 филиалов, в активе которых 105 рыбободных заводов и хозяйств, а также федеральный селекционно-генетический центр. Это самая крупная сеть производственных рыбободных площадок в стране.

Одно из главных направлений ФГБУ «Главрыбвод» – выращивание и выпуск молоди для компаний, которые проводят компенсационные мероприятия по возмещению ущерба водным биологическим ресурсам и среде их обитания.

В рамках реализации компенсационных мероприятий Главрыбвод выпускает в год около 90 млн штук различных видов рыб.

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Александр ПАНИН: РЫНКУ НЕ НУЖНЫ ИСКУССТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ**
Интервью с председателем Рыбного союза
- 8 РЫБОПЕРЕРАБОТКА ХОЧЕТ СТАТЬ ЗАМЕТНЕЕ**
Какую роль в отрасли играют производители рыбопродукции для конечного потребителя?
- 14 НА РОДИНЕ ШПРОТ**
Репортаж с балтийских берегов
- 20 РЫБНЫЙ РЫНОК В ПОИСКАХ НОВЫХ ОРИЕНТИРОВ**
Рыбы хватает, но какой? На «Неделе российского ритейла» обсудили ситуацию на российском рыбном рынке
- 26 SIFANG: ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ**
- 28 Алексей БУГЛАК: РОССИЙСКАЯ МИНТАЕВАЯ ИНДУСТРИЯ ПРОХОДИТ НОВУЮ ПРОВЕРКУ НА ПРОЧНОСТЬ**
Интервью с президентом Ассоциации добытчиков минтая
- 34 RMPG — НАВАДА: АКТУАЛЬНЫЕ АКЦЕНТЫ В РЫБОПЕРЕРАБОТКЕ**
Южнокорейские технологии для российских реалий
- 38 Владимир ГАЛИЦЫН: РЫБАКИ ВСЕГДА НАХОДИЛИ ВЫХОД ИЗ ЛЮБОЙ ТРУДНОЙ СИТУАЦИИ**
О перспективах и проблемах лососевого промысла на Дальнем Востоке
- 44 Артем ШЕВЧЕНКО: БИЗНЕС ХОЧЕТ РАБОТАТЬ**
Как оценивают состояние своей отрасли отечественные производители оборудования — интервью с генеральным директором ОАО «Дальрыбтехцентр»
- 48 SEAFOOD EXPO RUSSIA 2022: ЛОВИМ — УПАКОВЫВАЕМ — ВЕЗЕМ — ПРОДАЕМ**
Каждому звену «рыбной цепи» готовят место на выставке в Санкт-Петербурге
- 52 Сергей РЯБЧЕНКО: ПРИБРЕЖНОЕ РЫБОЛОВСТВО ДЛЯ НАС — ВАЖНЕЙШИЙ ВОПРОС**
Переживут ли трансформацию отрасли небольшие компании? Интервью с президентом Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края
- 56 «Я ДОСТАВЛЯЮ РЫБУ»**
История одного человека: Павел ШУСТИК, начальник транспортного отдела компании «Нерей»
- 60 МОРСКИЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ ЗАПОЛЯРЬЯ**
«Норебо» решает каровый вопрос
- 62 Сергей МИТИН: ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЗАЛОЖЕН МОЩНЫЙ ФУНДАМЕНТ**
Диалог об отрасли с сенатором
- 70 РЫБНЫЕ ГОРИЗОНТЫ КУРИЛ**
Экономика Курильских островов прирастает инвестиционными проектами рыбаков

РЕДАКЦИЯ

ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

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

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

КОРРЕКТОР Ольга МАЛЬЦЕВА

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ Ольга ШУТЬ **ФОТОГРАФИИ** Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Fishnews.ru, компания «Нерей», ESG, Анна ЛИМ, Наталия ЮРЧУК, ГК «За Родину», Холдинг «Норебо», «Дальрыбтехцентр», пресс-служба губернатора Сахалинской области

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» № 2 (67) 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, к. 404. 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: 30.06.2022 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».



Александр ПАНИН, председатель Рыбного союза

Анна ЛИМ

Александр ПАНИН: РЫНКУ НЕ НУЖНЫ ИСКУССТВЕННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Прежде чем попасть на полки магазинов, выловленная или выращенная рыба редко минует стадию переработки. На этом этапе она превращается в филе, пресервы, снеки, рыбные или крабовые палочки и другие понятные продукты. Именно рыбоперерабатывающие предприятия сразу ощущают изменения покупательских предпочтений и вынуждены постоянно реагировать на новые вызовы рынка. Но именно они слишком часто выпадают из поля зрения регулятора. Почему абсурдно считать переработку и дистрибуцию «серой зоной», какую помощь производители рыбной продукции хотели бы видеть со стороны государства и что не так с призывами к полному отказу от импорта, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал председатель Рыбного союза Александр ПАНИН.

— Александр Васильевич, Рыбный союз последние годы воспринимается, прежде всего, как объединение рыбопереработчиков. Насколько справедливо такое впечатление?

— Рыбный союз как некоммерческая организация был создан в 2008 году и на сегодняшний день объединяет более 30 компаний — лидеров рыбного рынка в различных секторах. Безусловно, переработкой занимается более половины членов нашего союза. Это известные производственные компании, такие как «Агама», «Меридиан», «РОК-1», «Балтийский берег», «Русское море», «Вичунай», «За Родину», «Фосфорель», и ряд предприятий поменьше. Все они выпускают продукцию сегмента B2C, которую можно увидеть в любых магазинах, — разнообразные пресервы, соленую и копченую рыбу, икру, продукцию из сурими. На четверку наших предприятий — «Меридиан», «РОК-1», «Вичунай» и «Русское море» — приходится, если не ошибаюсь, не менее 90% полки по крабовым палочкам в федеральной рознице.

Но в Рыбный союз входят и крупнейшие импортеры и трейдеры, которые занимаются поставками рыбной продукции со всего мира — даже в нынешних условиях. Сейчас это в основном Южная Америка, страны АТР, Индия, Турция. Те же самые компании, как правило, занимаются и закупкой крупных объемов рыбы на Дальнем Востоке и в Мурманске. «Юнифрост», «Русская рыбная компания», «Дефа», «Остров», «Ультрафиш», «Мореодор» — вот, собственно, трейдеры, которые обеспечивают большую долю дистрибуции импортной и российской рыбопродукции в центральной части России. Они формируют широкий ассортимент товаров, предлагая их как в мелкий и средний опт, так и рыбоперерабатывающим предприятиям, которые в дальнейшем поставляют продукцию, адресованную конечному потребителю, в федеральную, региональную и неорганизованную розницу.

Кроме того, в составе Рыбного союза есть несколько добывающих предприятий Мурманской области,

которые работают по прибрежной квоте, таможенные брокеры и научные учреждения. Поэтому рыбопереработка только одно из направлений деятельности наших компаний, важное, но не единственное.

— Получается, почти треть членов Рыбного союза — компании, которые занимаются оптовыми поставками рыбной продукции. Но если речь заходит о регулировании рыбной отрасли, кажется, что сегмент трейдеров полностью выпадает из поля зрения государства. Так ли это?

— Да, действительно, несмотря на то, что в отраслевой стратегии и в госпрограмме рыбохозяйственный комплекс трактуется максимально широко и включает в себя рыболовство, аквакультуру, переработку, импорт, оптовую торговлю и специализированную розницу, логистику, хранение и даже рыболовный туризм, по факту внимание уделяется лишь добыче, аквакультуре и в последнее время — первич-

ному звену береговой переработки, а также отчасти логистике. Одна из составляющих миссии Рыбного союза — изменить эту парадигму. Мы последовательно продвигаем идею, что только слаженная и консолидированная работа всего рыбохозяйственного комплекса может дать максимальный эффект при использовании российских и мировых биоресурсов. И меры государственной поддержки, безусловно, должны быть направлены не только на первичное звено, но и на все остальные подотрасли.

С сектором импортеров-трейдеров вообще складывается парадоксальная ситуация. Многие высокопоставленные чиновники, не понимая сути работы отрасли, на полном серьезе называют трейдеров спекулянтами, «серой зоной» и так далее. При том, что трейдеры являются неотъемлемой частью товаропроводящей цепочки, связующим звеном между рыбаком и переработчиком, рыбаком и ритейлом. Ведь главная цель рыбака — вести максимально эффективный промысел определенных видов водных биоресурсов с учетом сезонности вылова. Поэтому рыбаки стараются как можно быстрее продать весь улов и направить вырученные средства на снабжение флота и подготовку к следующему выходу в море.

Но с промысла поступает продукция, которая не пригодна для прямой реализации в федеральной и региональной рознице. Как правило, это замороженная в блоках по 10–30 кг рыба и филе. Чтобы продавать их в розницу требуется дополнительная переработка. Как минимум, это фасовка, упаковка, маркировка.

Кроме того, ассортимент каждого отдельного рыбака ограничен доступными ему видами рыбы. А розница предпочитает работать с поставщиками, предлагающими широкий выбор продукции, с возможностью круглогодичной поставки по разным направлениям нашей необъятной страны. Трейдеры как раз и выступают накопительным буфером, обеспечивая оперативный выкуп всего улова у рыбака по устраивающей его цене и предоставляя рынку возможность выбора продукции, включая импорт, вне зависимости от сезона.

— А как повлияло разрушение привычных транспортных коридоров на этот бизнес?



Ассортимент каждого отдельного рыбака ограничен доступными ему видами рыбы. А розница предпочитает работать с поставщиками, предлагающими широкий выбор продукции, с возможностью круглогодичной поставки по разным направлениям нашей необъятной страны. Трейдеры как раз и выступают накопительным буфером, обеспечивая оперативный выкуп всего улова у рыбака по устраивающей его цене и предоставляя рынку возможность выбора продукции, включая импорт, вне зависимости от сезона.

— Разумеется, полнейший слом логистики ударил в первую очередь по импорту. Особенно сильно сказалось выключение из цепочки Санкт-Петербурга, через порт которого шло, наверно, 80% поступлений из-за границы. После отказа крупнейших морских перевозчиков принимать контейнеры к отправке в Россию возник коллапс. Часть контейнеров, которая была уже на воде, попала в порты Европы и застряла там мертвым грузом. Другая часть была переадресована на дальневосточные порты или поехала через Турцию, но там возникли другие проблемы — с оформлением, сроками и ростом стоимости доставки. Естественно, скорость грузопотока критически изменилась.

Если мы в первом квартале фиксировали снижение импорта — на 25% в феврале и на 30% в марте, то

в апреле-мае импорт упал на 75% по отношению к прошлому году. Сейчас ситуация постепенно выправляется, и, учитывая динамику, полагаем, что «дно» пройдено. Надеемся, что к осени все если не войдет в колею, то хотя бы приблизится к этому, и мы выйдем на уровень импорта 80–90% от прошлогодних показателей.

— В конце прошлого года Рыбный союз принял новую стратегию развития. На каких направлениях вы хотите сосредоточить усилия? И каким образом планируете выстраивать отношения с госорганами и другими бизнес-объединениями как в рыбной, так и в других отраслях?

— На верхнем уровне мы остановились на трех основных направлениях: GR (Government Relations — отношения с органами власти), CM (Consumer Marketing — потребитель-

ский рынок) и PR (Public Relations — связи с общественностью). В рамках этих направлений мы выстраиваем экспертное взаимодействие со всеми ветвями государственной власти и профильными ведомствами, отраслевыми ассоциациями по вопросам разработки и корректировки законодательных и нормативных актов, влияющих на бизнес членов Рыбного союза. Работаем с ключевыми игроками сегмента B2C, профессиональными объединениями, отраслевыми институтами по широкому кругу вопросов, связанных с увеличением потребления рыбы и морепродуктов внутри страны. Активно освещаем деятельность Рыбного союза в СМИ и прочих каналах продвижения.

Мы стараемся следовать ряду принципов, один из которых сформулирован как «конфликты не продуктивны». Это ни в коем случае не означает отхода от собственной позиции. Скорее, это переход на новый уровень профессиональной дискуссии. Несмотря на объективные противоречия между участниками рыбной отрасли и ее отдельными секторами, мы предлагаем концентрироваться не на внутренних проблемах, а на внешних отраслевых угрозах и вызовах. В локальных же ситуациях стоит находить компромиссные решения с помощью открытого и конструктивного диалога.

Могу сказать, что результатом изменения внешней политики стало более активное вовлечение Рыбного союза в деятельность различных профессиональных рабочих групп, площадок, советов и так далее. Мы развиваем плодотворные деловые отношения с чиновниками самого разного уровня, руководителями объединений, и не только отраслевых.

— На нынешнем этапе какие задачи вы считаете приоритетными для Рыбного союза? И насколько эффективно получается их решать?

— Приоритетным направлением работы Рыбного союза была и остается защита интересов его членов, в том числе перед государством. Мы активно взаимодействуем со всеми министерствами и ведомствами, с Госдумой и Советом Федерации, с Общественной палатой и ТПП РФ, различными общественными организациями и бизнес-образованиями, участвуем в работе правительственной комис-



В отношении импортозамещения Рыбный союз выступает за увеличение доли продукции из российской рыбы, но только через рыночное предложение и маркетинг, а ни в коем случае не через какие бы то ни было запретительные или ограничительные меры. Мир прекрасен в своем разнообразии. Зачем ограничивать потребителя в свободном выборе?

сии по рыбной отрасли, экспертных советах и рабочих группах.

Это постоянная работа, поэтому говорить о разовых достижениях здесь сложно. Тем не менее у нас есть успешные кейсы — по разрешению конкретных вопросов, возникавших у членов Рыбного союза при взаимодействии с контролирующими органами при перемещении товаров через границу, по урегулированию конфликтных ситуаций с федеральным и региональным ритейлом.

Определенные успехи можно отметить и в нашей работе, связанной с регуляторной гильотиной и снятием административных барьеров. На-

пример, последние изменения в закон о рыболовстве и ветеринарно-санитарные правила, где позиция Рыбного союза по принципиально важным для наших предприятий вопросам была полностью учтена. Или другой случай: регулятор полностью принял наши замечания по перечню продукции, для которой таможенную декларацию надо сопровождать документом об оценке соответствия требованиям техрегламента по рыбе или сведениями о таком документе. Речь идет и о введении риск-ориентированного подхода на границе — ожидается, что с августа проект будет реализован, и я считаю, что мы внесли существенный вклад в решение этого вопроса.



Руководитель Рыбного союза Александр ПАНИН и сенатор Сергей МИТИН: комитет Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике стал одной из площадок, на которых проходят детальные отраслевые обсуждения

В текущей ситуации мы уделяем большое внимание расширению возможностей финансовой поддержки предприятий Рыбного союза. В частности, в марте мы участвовали во встрече мэра Москвы Сергея СОБЯНИНА с руководителями предприятий пищевой промышленности. В результате компания «Меридиан» была включена в программу субсидирования по линии правительства Москвы.

— Сейчас, когда вся экономика страны попала в полосу турбулентности, какую помощь предприятия рыбного рынка хотели бы получить со стороны государства?

— Мы давно говорим о необходимости комплексной переработки стратегии и госпрограммы развития рыбохозяйственного комплекса — с учетом результатов деятельности всех сегментов отрасли и интересов их представителей. На наш взгляд, важно перейти от показателей вылова и количества построенных судов и береговых заводов к оценке эффективности работы рыбной отрасли в целом. Только комплексный подход позволит получить в итоге мультипликативный эффект в виде

Мы последовательно продвигаем идею, что только слаженная и консолидированная работа всего рыбохозяйственного комплекса может дать максимальный эффект при использовании российских и мировых биоресурсов. И меры государственной поддержки, безусловно, должны быть направлены не только на первичное звено, но и на все остальные подотрасли.

роста поступлений в бюджеты всех уровней от использования национальных биоресурсов с учетом потенциала импорта, повысит общую инвестиционную привлекательность отрасли, запустит механизмы обновления основных фондов не только в судостроении и первичной переработке, но и в сегменте переработки В2С, инфраструктурных объектах, а также смежных отраслях.

Если же говорить о тактических целях, таких как меры поддержки членов союза, то здесь мы работаем по нескольким направлениям. В части финансовой помощи мы добиваемся внесения изменений в постановление правительства № 1528

и приказ Минсельхоза № 340, которые позволят рыбоперерабатывающим предприятиям получить доступ к льготным кредитам на оборотные средства через механизм субсидирования ставки. Еще мы предлагаем снизить или обнулить импортные пошлины на некоторые категории продукции из водных биоресурсов, которые не добываются российскими рыбаками.

Кроме того, содействие государства необходимо в части нефинансовых мер поддержки. Здесь спектр вопросов обширен — от снижения административных вопросов на границе (упомянутый выше риск-ориентированный подход), до кор-

ректировки или отмены отдельных положений рыбного техрегламента (по мышьяку, глазури, паразитам, маркировке), помощи в создании и обкатке новых логистических цепочек поставки и решения других точечных, но острых вопросов функционирования отрасли.

— В ассортименте крупных рыбоперерабатывающих предприятий немало продукции из импортного сырья, что не раз служило предметом критики сторонников импортозамещения. Может ли российская рыба в условиях санкций стать приемлемой альтернативой, которая позволит полностью отказаться от поставок из-за рубежа?

— Ну, во-первых, продукция из российской рыбы превалирует на полках наших магазинов. По итогам 2021 года лишь 41% потребляемой продукции был произведен из сырья, завезенного из-за рубежа.

Во-вторых, использование импортного сырья обусловлено тем, что целый ряд популярных и востребованных у нас видов морских биоресурсов попросту не водится в российских водах и не добывается нашими рыбаками, не производится или выращивается в недостаточных пока объемах на отечественных аквафермах. Скорее всего, нам будет сложно заместить тепловодные виды — тот же тунец, тепловодную креветку, некоторых кальмаров. Импорт позволяет существенно расширить ассортимент продукции из рыбы и морепродуктов на прилавках российских магазинов.

И в-третьих, использование импортного сырья — это не прихоть переработчиков, а реалии рыночной экономики и государственного регулирования. Например, так сложилось, что очень популярный продукт — сельдь — мы экспортируем (в основном в виде неразделанной рыбы), но при этом импортируем филе сельди, из которого в итоге производим пресервы. Это не плохо и не хорошо. Это факт.

Поэтому в отношении импортозамещения мы выступаем за увеличение доли продукции из российской рыбы, но только через рыночное предложение и маркетинг, а ни в коем случае не через какие бы то ни было запретительные или ограничительные меры. Мир прекрасен в своем разнообразии. Зачем ограничивать потребителя в свободном выборе?



В Рыбном союзе считают, что нужно не запрещать экспорт, а поддерживать переработку и внутреннее потребление

— С другой стороны, нередко звучат призывы к государству ограничить или полностью запретить экспорт уловов российских рыбаков, чтобы сдержать рост цен на внутреннем рынке. Как вы относитесь к таким мерам? Нужны ли они рынку и способны ли обеспечить желаемый результат?

— Считаю, что нужно не запрещать экспорт, а поддерживать переработку и внутреннее потребление. Нравится нам это или нет, но мы встроены в мировую экономику и должны полностью использовать этот потенциал, а не отгораживаться стеной запретов. Конкуренция, в том числе международная, — двигатель прогресса, а ее искусственное ограничение ведет к застою.

Другое дело, что мы должны последовательно переходить от экспорта непереработанного сырья к поставкам за рубеж продукции глубокой степени переработки, включая сегмент В2С. Но этот вопрос точно не решается путем введения экспортных ограничений. Здесь нужны иные долгосрочные меры, в том числе в рамках новой глобальной стратегии развития рыбохозяйственного комплекса, о которой мы говорили ранее.

— Вы не раз говорили, что главной проблемой российского рыбного рынка является падение потребления. Можно ли развернуть этот тренд? И кто способен стать вашими союзниками в этом деле?

— Если быть точным, то жесткое падение потребления мы фиксировали с 2013 по 2019 год.

В итоге этот показатель снизился на 25–27% (по разным оценкам). В последние три года мы наблюдаем скорее стагнацию. В этом вопросе остается неопределенность из-за разных оценок уровня потребления рыбы.

Дело в том, что существует несколько отчетов Росстата, данные которых противоречат друг другу. Так, если судить по сведениям о балансе потребления рыбы (на основе опроса домохозяйств), то получается, что этот показатель колеблется на отметке 22 кг. Если же смотреть отчет Росстата о балансе сырья, который складывается из объема вылова и импорта с вычетом экспорта, то получается, что потребление находится на уровне 13–14 кг на душу населения. Мы неоднократно обращались в Росстат с просьбой дать пояснения о причине расхождения данных, но пока вопрос остается открытым. В итоге у нас нет точного понимания, насколько хорошо или плохо обстоят дела с потреблением рыбы в России. А от этого зависит многое...

Но вне зависимости от того, сколько реально рыбы россияне едят сегодня, мы убеждены, что нам есть куда расти и к чему стремиться. Рыба — однозначно продукт ЗОЖ. Мы должны полностью использовать наш потенциал и повышать потребление рыбной продукции в стране хотя бы до уровня ведущих морских держав, таких как Япония, Южная Корея, Норвегия. Мы твердо убеждены, что здесь нужны совместные усилия всех участников рыбной отрасли, ритейла и прямая поддержка государства. **FN**



Маргарита КРЮЧКОВА

РЫБОПЕРЕРАБОТКА ХОЧЕТ СТАТЬ ЗАМЕТНЕЕ

Когда речь идет о рыбной отрасли, основное внимание обычно привлекает промысел. Это можно отследить даже по материалам в СМИ: крупные сделки, аукционы, битвы вокруг распределения квот на вылов. Несколько теснит такой набор популярных тем аквакультура. Об этих сферах в основном и говорят на государственном уровне. Тема развития рыбопереработки звучит исключительно в части строительства прибрежных заводов, возводимых по программе инвестиционных квот. При этом для континентальных рыбопереработчиков практически нет мер государственной поддержки, несмотря на то, что в общем обороте рыбохозяйственной отрасли 30% занимает именно этот сегмент, выпускающий продукцию, предназначенную для конечного потребителя.

Корни такой ситуации можно искать в 1990-х, рассуждает председатель Рыбного союза Александр ПАНИН. Рыбохозяйственный комплекс оказался в непрестом положении, и в дальнейшем основные усилия решено было направить на возрождение и развитие рыболовства, что, в общем-то, вполне логично: именно добыча обеспечивает переработчиков сырьем.

Но все же нельзя забывать, что в процесс доставки рыбы и морепродуктов до потребителя вовлечен целый ряд участников. Помимо замороженных рыбных тушек, покупателей интересуют стейки, консервы, пресервы, морские коктейли, копченая, соленая рыбная продукция... И много чего еще.

Для того чтобы показать, какую роль переработка играет в отрасли, эксперты Рыбного союза приводят анализ потребления по федеральным сетям, обеспечивающим 26% от рыбного сегмента всего розничного рынка России. По объемам в верхних строчках — консервы, рыбные пресервы, крабовые палочки. Перед тем как попасть на полки магазинов, продукция обычно проходит через те или иные операции на берегу, комментирует заместитель председателя Рыбного союза Сергей ГУДКОВ. Даже если речь идет о продукте, выпущенном на судах, его нужно разделить на порции, расфасовать в потребительскую упаковку.

На потребительском рынке доля переработанной продукции составляет всего 17%, а все остальное связано с солением, копчением, упаковкой в специализированную тару и другими сложными производственными процессами, отмечает эксперт.

По данным Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) Минфина, в 2020 году на долю переработки среди основных сегментов рыбохозяйственного комплекса пришлось 20% выручки от продажи — это 191,6 млрд рублей. Чистая прибыль составила 11% — 13 млрд рублей. По оптовой торговле показатели — 33% (307,4 млрд рублей) и 6% (7,8 млрд рублей) соответственно.

На долю членов Рыбного союза приходится 36% выручки в сегменте рыбопереработки и 17% — оптовой торговли.

В объединение входят крупнейшие рыбокомбинаты, формирую-

щие основную федеральную матрицу; ключевые импортеры; трейдеры; компании, которые занимаются промыслом и обеспечивают береговую переработку сырьем.

Эти участники заинтересованы в том, чтобы все звенья цепи — от добычи до продажи продукции — воспринимались как единая отрасль и это учитывала государственная промышленная политика.

Результатом того, что рыбопереработка сегмента В2С несколько выпала из поля зрения госу-

держки и рассматривается только в качестве дополнения рыбного промысла», — обратил внимание Сергей Митин.

В пандемию участникам рынка пришлось непросто. Теперь отрасль адаптируется уже к условиям санкций. В целом рыбопереработчики столкнулись с теми же вызовами, что и производители других пищевых продуктов, рассказал Fishnews генеральный директор ОАО «ПКП «Меридиан» Алексей КОМЛЕВ. К ним относит-

Рыбному ассортименту в борьбе за внимание покупателя приходится конкурировать с мясом, птицей и другой белковой продукцией. Стереотипы о рыбе в целом и некоторых ее видах в частности тоже не способствуют повышению спроса на этот продукт.

дарства, стало отсутствие институализации этой сферы, отмечал Александр Панин на конференции Fishnews Online. В результате, если в госпрограмме и стратегии развития рыбного хозяйства перерабатывающая отрасль, ориентированная на конечного потребителя, еще прозвучала, то в документы, определяющие конкретные практические меры поддержки, она уже не попала. Объединение добивается, чтобы предприятиям оказывалось содействие.

Очень важно, чтобы среди федеральных ведомств был государственный орган, активно отстаивающий интересы перерабатывающей отрасли. В этом направлении Рыбный союз работает с Минсельхозом, Росрыболовством, Минпромторгом.

В июне госрегулирование развития рыбопереработки обсудили на совещании, которое первый зампред профильного комитета Совета Федерации Сергей МИТИН провел на площадке компании ПКП «Меридиан». Сенатор заявил о важности поддержки предприятий, обеспечивающих выпуск продукции для конечного потребителя.

«К сожалению, сегодня ни в одном из существующих документов эта подотрасль не указана как на-

правление государственной под-

держка и рассматривается только в качестве дополнения рыбного промысла», — обратил внимание Сергей Митин.

В пандемию участникам рынка пришлось непросто. Теперь отрасль адаптируется уже к условиям санкций. В целом рыбопереработчики столкнулись с теми же вызовами, что и производители других пищевых продуктов, рассказал Fishnews генеральный директор ОАО «ПКП «Меридиан» Алексей КОМЛЕВ. К ним относит-

ся стабильность обеспечения сырьем при перестройке международной логистики, поиск аналогов ингредиентов и упаковки, которые по разным причинам сейчас недоступны на российском рынке. Предприятиям пришлось задуматься и об обслуживании зарубежного оборудования.

«Мы находимся на переднем крае перед потребителем, несем все тяготы внезапно возникающих экономических факторов и демпфируем их, по сути дела, за счет собственной прибыли. Поэтому хотелось бы, чтобы благодаря Рыбному союзу государство нас заметило и стало относиться к нам, производителям рыбной продукции глубокой переработки, как к сельхозпроизводителям», — обрисовал ситуацию Алексей Комлев.

Отрасли не хватает возможностей для развития, для вложения в новые продукты и технологии: здесь нужно подумать над субсидиями, инвестиционными кредитами на доступных условиях, считает генеральный директор компании «РОК-1» Александр СТАРОБИНСКИЙ.

Важный момент — роль импорта в насыщении рынка. Да, трейдеры и переработчики работают с российским сырьем, но поставки из-за рубежа позволяют обеспечи-



На долю членов Рыбного союза приходится 36% выручки в сегменте рыбопереработки и 17% — оптовой торговли

вать разнообразие ассортимента. Многие полюбившиеся россиянам виды рыбы и морепродуктов поступают именно из-за границы.

Согласно данным Росстата, в 2020 году доля импорта на российском рынке (по весу сырья) составила 41%. Причем ввозятся достаточно дорогие виды продукции: например, чилийский лосось, тунец, тигровая креветка. В стоимостных показателях розничной реализации готовая продукция, сделанная из импортного сырья, занимает уже 60-70% российского рынка, комментирует Сергей Гудков.

Примером того, что покупатель не скупится на интересные ему зарубежные позиции, может служить тигровая креветка. В 2021 году ее поставки в Россию увеличились на 48%, несмотря на рост в цене на 6%.

Обеспечить разнообразие ассортимента рыбы и морепродуктов по стране помогают дистрибьюторские компании. Так, у Русской рыбной компании 18 филиалов в разных регионах, в том числе в основных местах добычи. «У нас большая география охвата», — отмечает исполнительный директор РПК Марина МИГУЛИНА. Для бес-

Мы находимся на переднем крае перед потребителем, несем все тяготы внезапно возникающих экономических факторов и демпфируем их, по сути дела, за счет собственной прибыли. Поэтому хотелось бы, чтобы государство нас заметило и стало относиться к нам, производителям рыбной продукции глубокой переработки, как к сельхозпроизводителям.

перебойных поставок налажены прямые контакты с компаниями-переработчиками, федеральными и локальными торговыми сетями. РПК работает и с российской, и с импортной рыбой и морепродуктами.

В дистрибьюторском звене действуют профессиональные команды, которые способны гибко реагировать на изменения в стране и мире, считает Марина Мигулина. «Мы ищем новые пути доставки, новые варианты для выполнения финансовых обязательств при работе с нашими иностранными партнерами», — рассказала исполни-

тельный директор Русской рыбной компании.

Очень важно, что в рамках Рыбного союза общаются представители разных звеньев товаропроводящей цепочки, это дает возможность эффективнее решать общие вопросы, уверена Марина Мигулина. «Это правильный вектор», — подчеркнула она.

С таким подходом солидарны и другие участники объединения. «Наша задача как таможенного представителя — чтобы на столы к потребителям попадала качественная рыбопродукция по обо-

снованным ценам. На это же направлены усилия наших партнеров. И для нас очень важно знать, с какими вопросами сталкиваются импортеры, перерабатывающие предприятия, и по мере сил участвовать в решении этих проблем», — отметил генеральный директор компании «ТП «Паритет» Георгий БОГДАНОВ.

ВАЖНЕЕ ВСЕГО — ПОТРЕБИТЕЛЬ

Участники рынка рассчитывают, что этап перестройки сырьевого обеспечения и логистики постепенно будет пройден. Однако заставить производителей изменить ассортиментный портфель может потребительский спрос, обратил внимание Алексей Комлев. И на ситуацию здесь влияют не только новые кризисные факторы, но и проблемы с потреблением рыбной продукции, которые бизнес-сообщество поднимало и раньше.

Рыбному ассортименту в борьбе за внимание покупателя приходится конкурировать с мясом, птицей и другой белковой продукцией. Стереотипы о рыбе в целом и некоторых ее видах в частности тоже не способствуют повышению спроса на этот продукт. Есть и неявные противоречия, которые, по мнению экспертов, мешают развитию продаж и новым возможностям рыбопереработки. Торговые сети, например, подталкивают к снижению себестоимости продукции: расчет делается на то, что более скромная цена позволит привлечь покупателя. Однако на определенном этапе такая экономия начинает бить по качеству. А это, в свою очередь, приводит к снижению спроса — получается замкнутый круг. Супердешевой продукцию отрасли все равно не сделаешь и до экономсегмента цену не понизишь, а за свои деньги люди не хотят получить вместо вкусного обеда или ужина «разочарование на столе». Все эти моменты нужно совместно переосмыслить производителям и ритейлу, считает Сергей Гудков.

Качество рыбопродукции остается одним из ключевых факторов, влияющих на потребление рыбы. Об этом говорят и результаты исследования, которое провели в 2021 году центр социального проектирования «Платформа» вместе с Рыбным союзом и



Нельзя забывать, что в процесс доставки рыбы и морепродуктов до потребителя вовлечен целый ряд участников. Помимо замороженных рыбных тушек, покупателей интересуют стейки, консервы, пресервы, морские коктейли, копченая, соленая рыбная продукция



X5 Group. Собранные данные показали интересные особенности потребительского восприятия. Например, что в представлении людей, чем дороже рыба и реже встречается, тем она полезнее. Аналитики отмечают и важность для молодого поколения простоты приготовления продукта.

К сожалению, когда поставщики и торговля ищут приемлемые для каждой стороны решения, на задний план подчас отходит вопрос: что в итоге хочет получить потребитель. Между тем молодежи нужна качественная продукция, которая ей будет нравиться, отмечает Александр Старобинский. В тренде здоровое питание, а быстрый ритм жизни делает популярными продукты, легкие в приготовлении. В прошлом году РОК-1 и добычки — Русская рыбопромышленная

компания (РРПК) — заключили долгосрочное соглашение о партнерстве. Через некоторое время в рамках сотрудничества планируется представить рынку несколько новых продуктов, сообщил Александр Старобинский.

При этом задача рассказывать отечественному потребителю о пользе рыбы остается актуальной. Здесь важна роль каждого звена: промысла, переработки, розничной торговли. И конечно, государства. Рыбный союз подготовил концепцию популяризации потребления рыбы, состоящую из нескольких укрупненных блоков. Первый из них — это как раз взаимодействие с органами власти, рассказал Сергей Гудков. «Нам нужна долголетняя программа популяризации потребления рыбы», — уверен он.

Да, сейчас в СМИ также попадают публикации и сюжеты о роли рыбы в рационе. Но такая информация идет хаотично, единообразной картины не создается, а порой от экспертного сообщества вообще поступают противоречивые данные. Здесь нужна все-таки планомерная работа и, что очень важно, в сотрудничестве со специалистами-диетологами, подчеркнул заместитель председателя Рыбного союза.

Концепция продвижения также предусматривает взаимодействие рыбаков, переработчиков и ритейлеров по обеспечению стабильных поставок продукции.

Важнейший блок — сотрудничество с научными организациями: профильным рыбохозяйственным институтом ВНИРО и его филиалами, Федеральным исследовательским центром питания, биотехнологии и безопасности пищи (ФИЦ питания и биотехнологии).

В состав Рыбного союза входят Азово-Черноморский филиал ВНИРО (АзНИИРХ) и Калининградский государственный технический университет (КГТУ).

«Невозможно, замыкаясь внутри вуза, не сотрудничая с рыбопромышленниками, с рыбопереработчиками на производстве, эффективно заниматься научными исследованиями, разработками и подготовить кадры. Поэтому мы тесно взаимодействуем с производством», — подчеркнул ректор КГТУ Владимир ВОЛКОГОН.

Отраслевые объединения помогают добиваться решения важных вопросов — в законодательном регулировании, в распространении эффективных технологий, отмечает руководитель университета. Общее мнение профессионалов государственных органов воспринимают как более весомое.

Развитие контактов между производителями, научными и образовательными организациями — правильный курс, которого необходимо придерживаться и при обучении специалистов, и при разработке стандартов и технологий в рыбопереработке.

Важно предложить потребителю продукцию, которая будет отвечать его запросам. В отрасли должны развиваться коммуникации B2C, уверены в Рыбном союзе. Эффективный формат для

Интересный факт:

По данным Рыбного союза, 53% объема и 56% выручки по потреблению в России приходится на четыре группы: сельдь и скумбрия — 21% объема и 14,5% стоимостных показателей, семга и форель — 12% и 23,5%, продукция сурими (крабовые палочки) — 11% и 7%, креветки — 9% и 11%.



этих целей — рыбные фестивали, рассказал о предложениях объединения Сергей Гудков.

Тематические праздники уже проводятся в регионах. Принципы организации разные: от продажи в стилизованных павильонах, привлекающей людей скидками, до недель, когда городские рестораны предлагают посетителям блюда из определенных видов рыбы (например, Неделя наваги или Фестиваль мидий). Но ощутимый результат такие мероприятия могут принести только при длительном системном проведении, считает Сергей Гудков. Так, можно было бы включить в программу с годовым горизонтом планирования один федеральный фестиваль и 11 региональных, проводимых при поддержке губернаторов. Участие политиков, известных представителей медицинского сообщества позволит привлечь к теме пользы рыбы и морепродуктов дополнительное внимание журналистов, а значит, шире рассказывать аудитории о полюсах «рыбного меню».

Внимание государства в последние годы направлено на развитие внутреннего туризма. Проведение гастрономических фестивалей отлично укладывается в эту концепцию.

Очень важный момент: в случае с такими масштабными кампаниями, как и для программы попу-

ляризации рыбы в целом, в работу должны включаться все стороны — и добытчики, и переработчики, и ритейлеры, и органы власти. Если из процесса выпадет хотя бы одно звено, желаемого результата не достичь, обратил внимание заместитель председателя союза.

Ключ к пониманию происходящего на рынках — качественная аналитика. В планах экспертов Рыбного союза — изучать ситуацию с торговыми наценками. «Также мы хотели бы провести анализ темпов прироста производства разных видов переработанной продукции», — рассказал Сергей Гудков. Такие данные помогут определить успешные форматы работы с тем или иным товаром: очень важно рассказывать об эффективных практиках участникам рынка. Члены союза особо отмечают важность обмена информацией.

В союзе подчеркнули, что открыты для диалога и сотрудничества со всеми, кто готов участвовать в развитии потребительского рынка. Для того чтобы рыбная продукция попала в гипермаркеты, небольшие магазинчики и на другие торговые площадки, прикладывает усилия множество людей. И добиваться, чтобы в нашей стране ели как можно больше рыбы и морепродуктов (причем ели с удовольствием), — достойная задача для совместной работы. **FN**



За качество!
За вкус!



Телефон отдела продаж: +7 (4012) 99-88-25



238345 Россия, Калининградская область,
поселок Взморье, Заливная 2а





Маргарита КРЮЧКОВА

НА РОДИНЕ ШПРОТ

Группа компаний «За Родину» — участник Рыбного союза — развивает в Калининградской области промыслы и переработку. На новом береговом заводе в поселке Взморье выпускается самая разная рыбная продукция, в том числе знаменитые шпроты. Корреспондент журнала «Fishnews — Новости рыболовства» побывал на одном из старейших предприятий самого западного региона страны.

СЛОЖНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Рыболовецкий колхоз «За Родину» — практически ровесник родного региона: если Калининградская область была образована

в 1946 году, то рыбацкое предприятие создали в 1947-м. Производство менялось вместе со страной, осваивались новые районы промысла, новые технологии. Сегодня это уже целая группа компаний: «За Родину» добывает рыбу в Бал-

тийском море, Калининградском и Куршском заливах, а в последние годы суда калининградцев вновь отправились и в другие районы лова. И конечно, по стране и за ее пределами известна продукция рыбзавода «За Родину» — шпроты,

килька в томатном соусе и многое другое.

Новые возможности для российской рыбной отрасли на Балтике открылись в 2014 году, отмечает председатель совета директоров ГК «За Родину» Сергей ЛЮТАРЕВИЧ. Ограничения торговли — тема непростая, но тут продовольственное эмбарго сыграло на руку отечественным производителям.

Российским рыбакам было не просто конкурировать с предприятиями прибалтийских стран, получавшими поддержку из фондов Евросоюза. Когда включились контрсанкции, это создало предпосылки для наращивания уловов, а дальше появились и стимулы для развития береговой рыбопереработки.

Это время стало отправной точкой для значительных инвестиций в модернизацию флота. «Мы с 2014 года очень серьезно все суда модернизировали: обновили главные, вспомогательные двигатели, всю аппаратуру. Можно сказать, что прежними у судов остались только названия, а все остальное мы заменили», — рассказал руководитель группы компаний.

За прошедшие годы флотилия предприятия значительно пополнилась: в Прибалтике приобрели шесть судов на службу российским рыбакам. Это был уже модернизированный, эффективный флот, отметил Сергей Лютаревич.

Решили не только покупать суда за границей, но и строить в России. В городе Светлый под Калининградом заказали малый рыболовный бот (МРБ): новую единицу флота получили в 2020 году, как раз ко Дню рыбака. «Это судно сегодня поддерживает наших рыбаков в прибрежном промысле. Очень хороший проект», — делится впечатлениями руководитель группы компаний. Новичка так и назвали — «Первый». Возможно, за ним последуют и другие суда для группы компаний «За Родину». Калининградские рыбаки из еще одной компании также вскоре получили со светловской верфи новое промысловое судно — «Всеслав».

Пока для дальневосточников и северян отечественные верфи строят большой флот, предприятия Калининградской области взялись за малое рыболовное судостроение. У промысла на Балтике — своя специфика. Та же килька — объект низкорентабельный, и о «квотах под киль» в этом случае (и, наверное,



Сергей ЛЮТАРЕВИЧ, председатель совета директоров ГК «За Родину»

к счастью) говорить не приходится. Хорошим подспорьем, по мнению Сергея Лютаревича, служит региональная госпрограмма по развитию рыбохозяйственного комплекса.

Поддержка направлена на привлечение инвестиций, и она реально работает. «С помощью этой программы при поддержке губернатора Антона АЛИХАНОВА и правительства области мы смогли серьезно перевооружить флот и рыбопереработку», — подчеркнул руководитель ГК «За Родину». Развитие добычи потянуло за собой и берег. «С модернизацией и пополнением флота мы начали вылавливать больше рыбы, обеспечивать сырьем

не только себя, но и коллег — переработчиков Калининградской области и других территорий России», — рассказал Сергей Лютаревич.

Корреспондент Fishnews попал уже на новый береговой завод группы компаний. Он запущен меньше года назад, прошлой осенью. Новое производство позволяет вдвое увеличить выпуск консервов — до 100 млн физических банок в год.

На заводе с гордостью показывают техническое оснащение, которое помогает строже контролировать качество продукции. Вот чеквейр следит за весом каждой банки: характерный звук, красный цвет —



Ассортимент ГК «За Родину» очень широк. Продукция расходуется по России (у группы компании более 50 дистрибьюторов), а также по другим странам СНГ — в Белоруссию, Азербайджан, Киргизию, Узбекистан



и отбраковывается та, в которой рыбы недобрали; горит зеленый — и другие, с точным весом, свободно продолжают путь.

Мультиголовочный дозатор позволяет автоматизировать производство. Одна такая мультиголова заменяет на потоке 62 человека.

Не остановили в компании и уже действовавший перерабатывающий завод. На этом производстве заменили часть оборудования, обновление продолжится летом. «Несмотря

на все вызовы, ситуацию с санкциями, мы не останавливаемся, будем и дальше реализовывать наш инвестиционный проект», — обрисовал перспективы Сергей Лютаревич.

Территория предприятия очень благоустроенная. Следят здесь и за портовым хозяйством. «Это весьма затратная часть, но вложения дают гарантию, что наши суда смогут безопасно пришвартоваться к родному причалу», — объясняют в компании.

В ДРУГИЕ МОРЯ

Сырьем калининградских производителей обеспечивает не только Балтика. Регион активно включился в возрождение промысла кильки в Каспийском море. Много лет назад добыча ресурса угасла: специалисты объясняют это биологическими и экономическими причинами. Но с 2019 года за каспийскую кильку взялись с новыми силами. Развитие этого промысла — одно из самых позитивных событий российского рыболовства в последние годы. За прошлый год рыбакам удалось взять более 30 тыс. тонн каспийской кильки. По сравнению с 2019 годом добыча выросла в девять раз! Основной вклад в достижение такого результата внесли предприятия, созданные калининградским бизнесом, отметил Сергей Лютаревич.

Развивающаяся переработка требовала больше сырья, и решено было часть флота, работавшего в Балтийском море, перевести на Каспий. Это был непростой путь по волго-балтийским каналам, тем не менее в конце 2019 года удалось приступить к промыслу.

Для работы на Каспийском бассейне создали дочернее предприятие «За Родину — Каспий». Также в Махачкале организовано предприятие для первичной обработки уловов — «Союзрыбпром». Из Дагестана мороженая килька расходуется по стране: сырьем обеспечивается переработка в разных регионах, в том числе, конечно, рыбзавод «За Родину» в Калининградской области.

Калининградцы подняли вопрос о том, чтобы включить каспийскую кильку в качестве сырья в ГОСТ по шпротам в масле. То, что в свое время килька Каспия не попала в стандарт, связано с географией организации производства в Советском Союзе, объясняет Сергей Лютаревич. Теперь специалисты посчитали, что есть хорошая возможность расширить ассортимент популярных консервов.

Обновление межгосударственных стандартов — процесс небystрый, тем не менее в январе 2022 года был опубликован с правом досрочного применения ГОСТ 280-2021 «Консервы рыбные. «Шпроты в масле». Технические условия». Группа компаний «За Родину» также участвовала в том, чтобы расширить



возможности для производителей и потребителей, готовя продукцию для обновления стандарта.

Благодаря изменениям производители могут пользоваться стандартом для выпуска консервов «Шпроты в масле» не только из североморской, черноморской, балтийской кильки и салаки, но и из каспийской кильки. Это стало большим событием для переработчиков.

Калининградские рыбаки обратились и к другим возможностям сырьевой базы. Российской переработке не хватало салаки, отмечает руководитель ГК «За Родину». До продовольственного эмбарго большие объемы этой рыбы шли из-за рубежа — у нас балтийская сельдь использовалась для выпуска консервов, копчения. «Когда ввели контрсанкции, мы стали смотреть, как наших переработчиков обеспечить сырьем. Перевели часть флота в Финский залив, построили береговую инфраструктуру (причалы, цеха заморозки)», — рассказал Сергей Лютаревич. Предприятие снабжает

Развивающаяся переработка требовала больше сырья, и решено было часть флота, работавшего в Балтийском море, перевести на Каспий. Это был непростой путь по волго-балтийским каналам, тем не менее в конце 2019 года удалось приступить к промыслу.

сырьем в том числе коллег по Рыбному союзу. Так что профессиональные объединения помогают обмениваться информацией, налаживать и развивать производственные связи.

КАДРОВАЯ ТЕМА

В группе компаний «За Родину» трудится 1200 человек, в том числе 200 человек — в море. На консервном производстве — почти 800 занятых, рассказали на предприятии.

В сфере подготовки кадров группа компаний уже многие годы плот-

но взаимодействует с Калининградским государственным техническим университетом. На площадках рыбоперерабатывающего комплекса студенты проходят практику. Учащиеся посвящают модернизации производства на предприятиях группы компаний конкурсные проекты и работы для получения грантов.

Подготовка кадров — это еще не все. Вуз и производственники сотрудничают при разработке и внедрении передовых технологий по выпуску новых видов рыбопродукции. «Совместно мы создали шесть профессиональных стан-



По данным правительства Калининградской области, в регионе производится каждая четвертая банка российских рыбных консервов

дартов в области переработки и контроля качества рыбы и морепродуктов», — рассказал ректор КГТУ Владимир ВОЛКОГОН.

Завод «За Родину» — площадка для соревнований «Ворлдскиллс». «Предприятие помогает нам популяризировать такую сферу деятельности, как рыбпереработка, поддерживать и повышать ее технологический уровень», — подчеркнул руководитель образовательного комплекса.

Взаимодействие с предприятиями позволяет приблизить уровень подготовки кадров к запросам производителей.

О РЕПУТАЦИИ И ЧИСТОТЕ РЫНКА

Благодаря собственным промыслам «За Родину» самостоятельно обеспечивает береговую переработку сырья. Калининградские переработчики подчеркивают, что очень дорожат традициями бренда и доверием потребителей. «Для того чтобы шпроты у нас были качественными, используем только первосортную рыбу», — проводит экскурсию по

предприятию начальник отдела производственного контроля ГК «За Родину» Ирина МАНАЕНКОВА.

Консервы выпускаются по ГОСТу. Рыбу необходимо укладывать определенным образом, нормируется размерный ряд сырья — все это прописано в стандарте. «Разница между длиной рыбки в банке не должна быть больше двух сантиметров», — объясняет специалист. Работники следят, чтобы не было срывов кожи, «лопанцев» брюшка, — ГОСТ тут допускает определенные отклонения, но на заводе стараются обходиться без послаблений.

Коптят рыбу на ольховой щепе — копильную жидкость (так называемый жидкий дым) на предприятии не принимают.

Шпротами производство не ограничивается. Ассортимент очень широк. Продукция расходуется по России (у группы компании более 50 дистрибуторов), а также по другим странам СНГ — в Белоруссию, Азербайджан, Киргизию, Узбекистан.

Однако проблема, которая до сих пор сильно бьет по интересам добросовестных переработчиков, — конкуренты, которые предпочитают не

тратиться ни на качественное сырье, ни на оборудование. Такая экономия, естественно, отражается на продукте.

«Люди покупают шпроты, открывают банку, а там непонятно что: лежит четыре рыбины, залитые чуть ли не машинным маслом», — сетует Сергей Люতারевич.

Заплатил человек за такой продукт, пусть даже и сравнительно немного, а есть не смог — и с тех пор желания покупать шпроты у него не возникнет. Один «экономный» производитель наносит ущерб другим предприятиям. Так что борьбу за чистоту рынка руководитель группы компаний считает одной из важнейших задач государства и отраслевого сообщества.

«За Родину», чтобы сразу показать покупателю, что на предприятии с качеством все в порядке, развивает выпуск шпрот в стеклянной банке: аппетитные золотистые рыбки — лучшая реклама.

ЧТОБЫ СЛЫШАЛИ

Когда санкции стали ломать привычную экономику, самый западный регион страны — с его географиче-



Флот ГК «За Родину» добывает рыбу в Балтийском море, Калининградском и Куршском заливах, а в последние годы суда калининградцев вновь отправились и в другие районы лова

ческими особенностями — оказался в очень непростой ситуации. Со временем логистические цепочки несколько перестроились. Решить проблемы помогает развитие паромного сообщения: из Калининграда в Санкт-Петербург стабильно ходят три парома, ожидается ввод еще двух судов.

Где-то пришлось перейти с одного вида транспорта на другой, сроки поставок увеличились, однако коллапса не наблюдается, комментирует руководитель ГК «За Родину». Другое дело, что растет финансовая нагрузка на производителей. Мало того что подорожали составляющие для выпуска продукции — в непредсказуемой ситуации поставщики стараются минимизировать риски, а значит, пришлось работать с полной предоплатой. «Если раньше мы получали отсрочку 90 дней по всему снабжению, по томатной пасте, жестяной банке, то теперь вынуждены были вносить предоплату», — обрисовал ситуацию Сергей Лютаревич. Сложности банковской системы с проведением платежей тоже вносят свою лепту, затрудняя работу.

В таких условиях особенно важно видеть поддержку на федеральном уровне, но тут рыбопереработчики столкнулись с проблемой, которая, в общем-то, была и раньше. Нет четкого понимания, за каким же все-таки ведомством закреплена рыбопереработка, ориентированная на конечного потребителя. Кто защищает ее интересы, когда распределяются средства для поддержки из госбюджета, когда вырабатываются меры стимулирования? «Получается, что рыбопереработка — ничья. Если бы речь шла об отрасли с высокой рентабельностью, то, возможно, такие регуляторы были бы и не нужны. Но тут рентабельность низкая, особенно последние полтора года, и государственная поддержка в такой ситуации очень важна», — подчеркнул руководитель группы компаний «За Родину».

Дело не только в субсидиях, но и в подготовке правовых актов, которые могли бы решать проблемы отрасли. Так, считает Сергей Лютаревич, когда после введения контрсанкций началась модернизация российской рыбопереработки, разумно было бы обнулить пошлины и НДС для ввоза всего необходимого оборудования.

Такой механизм предусмотрен, если аналоги не выпускаются в России, но сегмент российских производителей оснащения для рыбопереработки совсем скромный. В любом случае увеличением нагрузки на производителей рыбопродукции машиностроения не разовьешь.

Рыбный союз, объединяющий переработчиков, импортеров, дистрибьюторов, как раз и призван усиливать голос отрасли, поднимать важные для нее вопросы на разных площадках, уверены в группе компаний «За Родину». «В Рыбном союзе собрались эксперты, профессионалы, и государственные органы могут смело доверять их компетенции и их предложениям», — считает Сергей Лютаревич.

Облик рыбохозяйственного комплекса определяют не только показатели вылова, налоговая отдача и рабочие места. Об успехах работы рыбной промышленности потребитель судит по тому, насколько богатый ассортимент ждет его в магазинах. Насколько рыбопродукция вкусная, разнообразная и доступная. Так что рыбопереработка, безусловно, заслуживает защиты своих интересов. **FN**

Анна ЛИМ

РЫБНЫЙ РЫНОК В ПОИСКАХ НОВЫХ ОРИЕНТИРОВ

Как изменилась ситуация на российском рыбном рынке, попытались понять участники экспертной сессии, организованной на площадке форума «Неделя российского ритейла». Руководители отраслевых объединений и предприятий рыбодобычи, переработки, дистрибуции и торговли обсудили, какие перспективы видят участники рынка, что можно сделать, в том числе сообща, чтобы оставить рыбу доступной для потребителя, и какую помощь сектор хотел бы видеть со стороны государства.



Тематика, заявленная для экспертной сессии «Рыбный рынок России: масштаб, структура, диспропорции», не осталась незамеченной участниками многочисленных мероприятий «Недели ритейла». Инициированная Всероссийской ассоциацией рыбопромышленников (ВАРПЭ) и Рыбным союзом дискуссия собрала представителей всей цепочки поставок рыбной продукции — государства, рыбаков, переработчиков, дистрибуции, логистики, торговых сетей. В результате небольшой зал едва вместил всех желающих понять, каким образом изменения в экономике отразились на поставках и потреблении рыбы в стране и какие перспективы видят непосредственные игроки этого рынка. Модераторами встречи выступили президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ и председатель Рыбного союза Александр ПАНИН.

РЫБЫ ХВАТИТ, НО КАКОЙ?

С точки зрения регулятора, ситуация в рыбной отрасли совсем не выглядит критической. Росрыболовство традиционно главной задачей считает сохранение динамики и объемов добычи и производства рыбной продукции. Вылов последние годы стабилизировался на уровне чуть выше 5 млн тонн и сильного снижения не прогнозируется. По итогам пяти месяцев 2022 года добыто уже 2 млн тонн — это даже несколько выше прошлогодних показателей. То же можно сказать о производстве рыбной продукции и аквакультуре.

В апреле при федеральном агентстве была создана рабочая группа, которая занимается мониторингом поставок рыбной продукции на внутренний рынок и ценовых изменений. Она в еженедельном режиме отслеживает объемы вылова, оптовые и розничные цены, экспорт и импорт, ассортимент и запасы рыбной продукции. По данным Росрыболовства, оптовые цены на «социально значимые» виды рыб — треску, минтай, сельдь, пикшу, скумбрию — расти уже перестали, а кое-где даже снижаются, но розничные цены с начала года повысились в среднем на 6%.

«В настоящее время наличие рыбной продукции для удовлетворения внутреннего спроса является достаточным», — представила позицию Росрыболовства замначаль-



Модераторы председатель Рыбного союза Александр ПАНИН и президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ



Заместитель начальника управления экономики и инвестиций Светлана МОЛОДОВСКАЯ и президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК



Генеральный директор компании «РОК-1» Александр СТАРОБИНСКИЙ

ника управления экономики и инвестиций Светлана МОЛОДОВСКАЯ.

Одним из последствий пандемии и закрытия китайских портов стало заметное увеличение отгрузки на локальный рынок самой массовой российской рыбы — минтая. По информации президента Ассоциации добытчиков минтая (АДМ) Алексея БУГЛАКА, в 2021 году объем такой продукции, отправленной в Россию, достиг 250 тыс. тонн, в этом году тенденция сохраняется: за четыре месяца зафиксирован рост на 34%. Причем быстрее всего растут поставки филе минтая, практически вытеснившего импортные аналоги. Еще один перспективный кандидат на импортозамещение — сурими, выпуск которого активно осваивают дальневосточные компании.

Поскольку по некоторым видам вроде минтая предложение превышает внутренний спрос, излишки, считают в Росрыболовстве, можно и нужно экспортировать. За январь-апрель за рубеж было продано 740 тыс. тонн рыбопродукции — на 19% больше, чем годом ранее, стоимость экспортных поставок взлетела еще выше — на 30%.

Амбициозные планы государство строит на аквакультуру, которая в последние годы развивалась бурными темпами, в первую очередь за счет сектора лососеводства. В прошлом году общие объемы производства продукции рыбоводства в России превысили 350 тыс. тонн.

У бизнеса взгляд более осторожный: действительно, по итогам 2021 года форели и семги в стране произведено 137 тыс. тонн, а емкость внутреннего рынка оценивается на уровне 230–250 тыс. тонн. Но для товарного лососеводства характерно использование большого количества кормов, напомнил коммерческий директор компании «Балтийский берег» Константин ПЕТРОВ. В прошлом году лососевые хозяйства использовали примерно 170 тыс. тонн рыбного корма, из которых только 19 тыс. тонн поставили отечественные комбикормщики, остальное — импорт, с которым не все гладко.

Другой важнейший фактор — обеспеченность рыбопосадочным материалом. У лососеводов он также на 90% поступал из-за рубежа. Чтобы выйти на уровень выращивания 250 тыс. тонн, хозяйствам ежегодно потребуется 70 млн штук



Генеральный директор компании «АКРА» Анатолий МОРОЗОВ



Директор Союза независимых сетей России Иван БАБУХАДЗЕ



смолта. Сейчас найти такие объемы в России просто негде.

ЧЕМ ПРИВЛЕЧЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Между рыбой, которую ловят или выращивают, и продукцией, которую готово покупать население, остается большой разрыв — это признают все участники рынка. Даже те позиции, которые Росрыболовство условно относит к «глубокой переработке» — рыбное филе, фарш и сурими, мало подходят для конечного потребителя. Это прекрасное сырье для дальнейшей переработки, возможно, даже кафе и ресторанов, но не для розницы.

По словам Алексея Буглака, уровень потребления минтая на внутреннем рынке по количеству близок к своему пределу, но есть немалый потенциал его качественного роста. Для этого необходимо развивать переработку: как первичную — в море и на берегу, так и континентальную — в центральных регионах страны для производства розничной продукции.

Однако из-за затянувшейся стагнации всего сектора рыбопереработки развития ассортимента, представленного в торговых сетях, уже многие годы не происходит, выразил опасения генеральный директор компании «РОК-1» Александр СТАРОБИНСКИЙ. Новые продукты и сервисы не появляются, а более молодые покупатели предпочитают иные форматы потребления рыбы и морепродуктов. Изменить ситуацию, по мнению руководителя компании, можно только силами всех трех сторон — добытчиков, переработчиков и ритейла. Но если на полках магазинов по-прежнему будет лежать десяток вариантов копченой скумбрии и полсотни пресервов из сельди в масле, потребитель будет уходить все дальше от рыбы.

Еще одним ограничением для минтая традиционно является его позиционирование. «Это один из самых интересных видов рыбной продукции с трудной рыночной судьбой, брендовой судьбой в нашей стране», — заметил Герман Зверев. По мнению Алексея Буглака, задача «раскачивать» категорию — общая и для сектора вылова, и для переработчиков, и для ритейла, но начинать придется все же рыбакам. Ассоциация добытчиков минтая и Всероссийская ассоциация рыбопромышленников уже включились в эту работу.



Между рыбой, которую ловят, и продукцией, которую готово покупать население, остается большой разрыв — это признают все участники рынка. Даже те позиции, которые Росрыболовство условно относит к «глубокой переработке» — рыбное филе, фарш и сурими, мало подходят для конечного потребителя. Это прекрасное сырье для дальнейшей переработки, возможно, даже кафе и ресторанов, но не для розницы.

«Мы готовы. У нас есть возможность предусмотреть в бюджете на текущий и на следующий год финансирование совместной деятельности, связанной с продвижением минтая», — рассказал Герман Зверев. — АДМ в 2019–2020 годах делала предварительный анализ этого рынка. Мы бы предложили Рыбному союзу и Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) обсудить эту возможность и принять решение о совместном проекте, который бы подразумевал продвижение этой товарной категории».

ЦЕНЫ НЕ ОБЕЩАЮТ СНИЖЕНИЯ

Сложной остается ситуация с поставками рыбы и морепродуктов из-за рубежа. По данным Росрыболовства, импорт за четыре месяца составил всего 72% к уровню прошлого года — 158,5 тыс. тонн. Эти цифры соответствуют статистике самих импортеров. По словам ге-

нерального директора компании «АКРА» Анатолия МОРОЗОВА, в первом квартале 2022 года импорт всех видов рыбы сократился на 12% — притом что в январе и феврале объемы держались на уровне прошлых лет. Отдельные категории просели еще сильнее: красная рыба — на 13%, пелагические виды — на 16%, белая рыба — на 20%, морепродукты — на 26%.

Импортерам приходится иметь дело с разорванными логистическими цепочками и проблемами с платежами. А многие поставщики взяли паузу, чтобы решить, продолжать ли работу с российскими покупателями. Несмотря на некоторое восстановление поставок в конце мая — начале июня, в целом по году падение объемов импорта, по прогнозам аналитиков, может составить 30%.

Не меньшие риски для сектора несет глобальный рост цен на продукты питания, включая рыбу и морепродукты. По данным Рыбного союза, подорожание этого вида про-



дукции в январе-апреле (на 17%) сопровождалось снижением потребления (на 8%). Покупательная способность населения не растет, однако, как указали участники сессии, попытки ритейла максимально снижать цены могут нанести рынку не меньший ущерб.

По словам Константина Петрова, нередки ситуации, когда в тендерах на производство продукции ценовая планка снижается до уровня, который не позволяет выпускать качественный продукт. В итоге то, что попадает на полку, разочаровывает покупателя, что приводит к падению спроса, а ритейлер, чтобы стимулировать продажи, пытается снизить цены еще сильнее.

«Мы неоднократно видели, как в крупнейших сетях это приводило к тому, что категория полностью умирала», — указал представитель «Балтийского берега». Такой подход может помешать и планам рыбаков выйти на внутренний рынок с сурими и другой продукцией, поскольку она будет дороже менее качественных аналогов из азиатских стран, предупредил Александр Старобинский.

Ценообразование все-таки зависит от возможностей потребителя, возразил директор Союза независимых сетей России (СНСР) Иван БАБУХАДЗЕ. Он отметил, что структура и способы потребления рыбы в разных регионах могут сильно отличаться: за пределами крупных городов люди, в том числе молодые, менее требовательны

к формату и готовы приобретать рыбу, в том числе в замороженном виде. У большинства региональных сетей есть собственная переработка, фабрики-кухни, поэтому им интересно покупать замороженную рыбу в брикетах у рыбаков. Далее одна ее часть идет на полку, а другая — перерабатывается на филе или используется для кулинарии.

Суммарный объем продаж в торговых точках членов союза Иван Бабухадзе оценил на уровне 7 тыс. тонн минтая в год — это выше, чем средний результат у федеральных сетей. По его словам, в последние месяцы сотрудничество с ВАРПЭ позволило наладить поставки минтая в региональный ритейл по приемлемым ценам. «Спасибо, что на совещаниях мы были услышаны. Те инструменты, которые мы сейчас разрабатываем, могут продвигать рыбопродукцию в регионах и сделать ее хорошо продаваемой», — обратился директор СНСР к Герману Звереву.

ОТ ГОСУДАРСТВА ПРОСЯТ СИСТЕМНОЙ ПОДДЕРЖКИ

По мнению рыбаков, в вопросе стимулирования потребления рыбной продукции большую роль могло бы сыграть государство, в первую очередь за счет закупок рыбы для нужд госсектора, что вполне отвечает мировой практике. «По нашим расчетам сегмент социального потребления насчитывает 11 млн человек — это дошкольные учреждения, больницы, санатории,

армия, система ФСИН», — отметил Алексей Буглак.

Потенциальную емкость этого рынка АДМ оценивает в 195–200 тыс. тонн рыбопродукции, но фактические закупки сильно не дотягивают до этого уровня. «Мы провели выборочный анализ одного из самых значимых сегментов — это дошкольное питание. Реальные закупки оказались на 45% ниже рекомендованных», — привел пример президент ассоциации.

Более привычные формы господдержки — в виде субсидий и других преференций — необходимы для ускоренного строительства кормовых заводов, разработки рецептур качественных кормов, организации воспроизводства рыбопосадочного материала для предприятий аквакультуры.

Участники сессии единогласно высказались за сохранение субсидий на доставку минтая с Дальнего Востока железнодорожным транспортом. Если в прошлом году объемы перевозок составили около 12 тыс. тонн, то с 1 января 2022 года вывезено уже 70 тыс. тонн. В конце мая Минсельхоз прекратил принимать заявки в связи с исчерпанием выделенных на эти цели средств.

По словам Германа Зверева, ВАРПЭ направила письмо вице-премьеру Виктории АБРАМЧЕНКО с просьбой выделить министерству еще 500 млн рублей, что позволит до конца года перевезти дополнительные 70 тыс. тонн. А президент Ассоциации организаций продуктового сектора Михаил СИНЁВ предложил развивать этот механизм и дальше, убрать лимиты субсидий и распространить поддержку не только на минтай, но и на сельдь и другие виды рыб.

Завершая обсуждение, Герман Зверев подчеркнул важность оцифровки всех озвученных рекомендаций, связанных с господдержкой. Чтобы отраслевое сообщество могло выходить к правительству с предложением конкретных мер, размеров помощи и ожидаемых результатов, по возможности предварительно согласованных с регулятором.

Обсуждение проблем развития рыбного рынка планируется продолжить в сентябре на мероприятиях пятого Международного рыбопромышленного форума в Санкт-Петербурге. **FN**

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. Мастерова, 4

**РЫБА/МЯСО/ПТИЦА
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
В РОССИИ**

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 производству 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 проте-



Судовая РМУ



Компактная РМУ



Аппарат для капсулирования рыбьего жира

иновой 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 рыбной индустрии. Предусмотрена автоматическая система фасовки с точным расчетом и небольшой погрешностью веса.

Преимущества: контролируемое поступление материала и его ста-

бильный выход, быстрая скорость упаковки, непрерывное производство. Кроме того, устройство включает в себя прибор индикации для двойной проверки веса.

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



Алексей СЕРЕДА

Алексей БУГЛАК: **РОССИЙСКАЯ МИНТАЕВАЯ** **ИНДУСТРИЯ ПРОХОДИТ НОВУЮ** **ПРОВЕРКУ НА ПРОЧНОСТЬ**

Отечественные рыбаки продолжают удерживать высокую планку по вылову: за сезон «А» освоено почти 900 тыс. тонн минтая. При этом в разгар самой масштабной путины страны они столкнулись с новыми трудностями — разрывом торговых отношений с международными партнерами, изменением логистики, сложностями с поставками комплектующих и оборудования для ремонта и строящегося флота. О перспективных видах минтаевой продукции, рынках сбыта и мерах, которые необходимы отрасли в новых реалиях, журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК.

— Алексей Витальевич, как вы оцениваете нынешний сезон «А» минтаевой путины?

— В целом сезон был успешным. По его итогам вылов минтая составил без малого 880 тыс. тонн. Это на 21,6 тыс. тонн, или на 2,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В Охотском море, где путина официально завершилась 10 апреля, добыто почти 789 тыс. тонн, прибавка к прошлому году — 1,5%. В объемах она не так существенна, но с точки зрения освоения ОДУ рост значительный — 82% в текущем году против 73% в 2021-м.

— Рыбаки отмечали сложности с погодой. Насколько сильно влияли льды и шторма?

— Действительно, в феврале погода была очень неустойчивой. Из-за большого количества штормовых дней флот не мог работать с полной отдачей. Часть судов, особенно среднетоннажных, штормовала больше обычного. Ледовая обстановка тоже была нестабильной. Все это, безусловно, влияло на ход путины, хотя вряд ли погодная ситуация этого года была критической.

— Как обстоят дела с производством продукции, какие тренды видит АДМ в этой сфере?

— Главный тренд — переориентация производства на глубокую переработку. В этом сезоне значительно увеличился выпуск филе минтая — на 50% по сравнению с уровнем прошлого года. Почти вдвое выросло производство фарша, ускоренными темпами нарастает выпуск сурими. По нашим оценкам, доля минтая-сырца, которая была за сезон «А» направлена на изготовление продукции глубокой переработки, достигла 36% от всего вылова. Это очень хороший результат. В прошлом году этот показатель был на уровне 24%, а в 2020 году — 17%. То есть за два года объем вырос вдвое.

Рост по филе первой заморозки происходит в первую очередь за счет увеличения количества судов, способных выпускать этот продукт, — новых и модернизированных. Сейчас предприятия фокусируют производство именно на филе из-за благоприятной конъюнктуры — как по спросу, так и по цене, а на рынке мороженого минтая ситуация сложная: сохраняются высокие ковид-риски для поставок в Китай.

Собственно, по этой причине пропорционально росту производства



Алексей БУГЛАК, президент Ассоциации добытчиков минтая

продукции с высокой добавленной стоимостью снижается выпуск мороженого минтая. В нынешнем сезоне «А» объем производства уменьшился на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эта продукция традиционно в большом объеме идет в Китай. Ситуация с выгрузкой в КНР, несмотря на открытие портов, остается напряженной: ее скорость очень низкая, очереди в китайских портах сохраняются.

Если говорить о трендах, то суперперспективная продукция — это минтаевое сурими. В мировом

масштабе его рынок оценивается примерно в 900 тыс. тонн стоимостью 3,5 млрд долларов. Доля минтаевого сурими — порядка 20%, но ценится оно гораздо выше. Поэтому у российского продукта большой потенциал, и, кстати, не только на внешних рынках, но и на внутреннем, потому что наша страна — крупный импортер и потребитель этой продукции.

— То есть продажи в Китай уменьшились в связи со сложностями в портах?



Рост по филе первой заморозки происходит в первую очередь за счет увеличения количества судов, способных выпускать этот продукт, — новых и модернизированных

— По нашим данным, за первый квартал объем экспорта минтая в КНР составил 143 тыс. тонн, что в шесть раз больше, чем год назад, но на 61% меньше, чем за аналогичный период 2020 года. Прошлый «ковидный» год мы в расчет не берем, потому что тогда вообще все поставки перешли на контейнеры и в январе поставок фактически не было. Но если сравнивать с 2020 годом, становится очевидно, что снижение отгрузок существенное. Неопределенная ситуация в секторе переработки Китая сохраняется.

— США ввели санкции в отношении российской рыбы. Насколько эти ограничения затронут минтайщиков?

— Запрет на прямой импорт в Соединенные Штаты не должен оказать существенного влияния на отечественную минтаевую индустрию. Российский продукт отправлялся в США в небольших объемах. Например, за весь прошлый год отечественные компании поставили меньше 1 тыс. тонн минтая (филе и мороженого).

— На рынке Евросоюза минтай тоже успешно обходит санкции?

— Пока да. В очередной пакет санкций ЕС вошел запрет на импорт водных биоресурсов из Российской Федерации. Но санкционный перечень довольно ограниченный: это ряд позиций «высокого» сегмента — икра и т.д. Белой рыбы — ключевой статьи рыбного экспорта РФ в Евросоюз — там нет.

На европейском рынке сохраняется высокий спрос на минтай. Это связано в том числе с сокращением производства в Соединенных Штатах, которое произошло на фоне роста спроса на филе минтая на американском рынке. Эксперты прогнозируют, что по итогам года суммарное мировое производство филе минтая может сократиться на 100 тыс. тонн из-за снижения выпуска в США и сокращения переработки в КНР.

— Как сейчас обстоят дела с рефконтейнерами, вагонами, холодильными местами?

— В этом году проблема с выгрузкой и с холодильниками стоит

не так остро, как в прошлом. Появилась возможность использовать рефрижераторные суда для отправки продукции в Китай и Корею. Это значительно снизило нагрузку на холодильную и транспортную инфраструктуру на Дальнем Востоке — холодильники по ходу сезона были заполнены примерно на 60%. Пока рано прогнозировать, что будет во второй половине года: многое будет зависеть от динамики лососевой путины.

С рефконтейнерами проблема остается. Но в этом году она все больше усугубляется мировой обстановкой. Пока на мировом рынке грузоперевозок сохраняется дисбаланс контейнерных перевозных мощностей, который возник во время пандемии. Стоимость перевозок остается высокой. Например, по маршруту «Европа — Азия — Европа» доставка в контейнерах подорожала в пять раз.

У нас ситуация тоже неоднозначная. С одной стороны, после открытия Китая спрос на рефконтейнеры при экспортных отправлениях снизился. Напомню, в прошлом году ситуация

была связана с тем, что высокий спрос на такой способ транспортировки был как в секторе внутренних, так и международных перевозок. С другой стороны, «штиль» может быть краткосрочным. Российский рынок покинули крупные международные перевозчики — Maersk, MSC. Они планируют забрать свою контейнерную базу, а это приведет к существенному дефициту провозных мощностей, прежде всего, для отправки на экспорт морем.

Ситуация с ж/д доставкой рыбопродукции внутри страны вряд ли будет критичной. Примерно 55% перемещаемой с Дальнего Востока рыбы едет в контейнерах, доля таких отправок растет, а поставок в рефвагонах — снижается. Да и влияние иностранной базы на ситуацию на внутреннем рынке несильное. В прошлом году только 20% рыбы из всего доставляемого объема перемещалось в зарубежных рефконтейнерах.

— Ситуация в секторе перевозок сказывается на цене продукции?

— Зависит от продукции и рынка. По каким-то сегментам на внешнем рынке рост цены есть, но расходы увеличиваются опережающими темпами. Например, повысилась стоимость фрахта, да и топливо подорожало почти в два раза. Пока можно сказать, что большую часть прироста издержек производители гасят за свой счет.

— Давайте еще поговорим о географии поставок: насколько сейчас важны новые рынки? Или самый надежный вариант — наращивать продажи внутри страны?

— Нужно объективно оценивать ситуацию: российский рынок не способен потребить весь объем минтая, который производят отечественные компании. Мы уже видим существенный прирост поставок. При готовой потребности рынка в 125-130 тыс. тонн минтаевой продукции в прошлом году объем поставок превысил 250 тыс. тонн. За четыре месяца с начала года рыбаки отправили на внутренний рынок 167 тыс. тонн такой продукции, что на 34% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Не могу сказать, что это предел, но мы к нему близки. Поэтому по-прежнему важно развивать экспортный потенциал.

По географии продаж — на мой взгляд, сегодня в мире нет ни одного

рынка, способного заменить европейский. Ведь стоит задача не просто куда-то «пристроить» минтай, чтобы кто-то его съел, а продать товар максимально выгодно. Страны Европы ежегодно потребляют в среднем 850 тыс. тонн минтая в пересчете на сырец, и по стоимости это самый платежеспособный рынок. Доля минтая российского происхождения на рынке ЕС примерно 55% — это как прямые поставки из РФ, так и реэкспорт переработанной продукции из Китая. Так что критически важно сохранить европейский рынок.

Но это не значит, что не нужно развивать другие направления. Важно стараться диверсифицировать поставки, снижать зависимость. Уменьшение объемов поставок в Европу в кратко-

периодические барьеры, сложные ветеринарные правила, высокая импортная пошлина.

Большие перспективы видим и на Африканском континенте. Это Кот-д'Ивуар, Нигерия, ЮАР — оцениваем потенциал в 120 тыс. тонн продукции. Но и тут есть ограничение: рынок очень чувствителен к цене. В ряде африканских стран высокое потребление белой рыбы, но стоимость закупок этой продукции преимущественно ниже, чем цена на минтай.

Посмотрим, как потребитель будет реагировать на изменения цены, ведь растет мировая инфляция, а с ней и стоимость продуктов питания. А минтай как раз не дорожает. Я думаю, что в Африке у него

Нужно объективно оценивать ситуацию: российский рынок не способен потребить весь объем минтая, который производят отечественные компании. Мы уже видим существенный прирост поставок. При готовой потребности рынка в 125-130 тыс. тонн минтаевой продукции в прошлом году объем поставок превысил 250 тыс. тонн. За четыре месяца с начала года рыбаки отправили на внутренний рынок 167 тыс. тонн такой продукции, что на 34% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

срочной перспективе будет позитивно сказываться на рыночной ситуации, потому что нынешний «всплеск» с высокой вероятностью за два-три года приведет к «перегреву», и мы увидим корректировку.

— Регулятор также отмечал, что прорабатываются новые рынки для российской рыбы — Юго-Восточная Азия, Африка... Минтайщики видят в этом какие-то перспективы?

— Мы провели анализ: в каких странах едят белую рыбу, которую потенциально мог бы заместить российский минтай. В фокус нашего внимания попали хек, мерлузовые, пангасиус, тилапия, треска.

Исследование показало, что перспективный рынок для филе минтая — Бразилия. Около 10 лет назад поставки этой продукции в республику доходили до 60 тыс. тонн в год, а потом произошел обвал до 5 тыс. тонн. Но нужно признать, что это очень непростой рынок, даже загадочный: очень высокие адми-

будет неплохая конкурентная позиция и за какую-то часть рынка можно побороться.

Но нужно признать, что для развития этих направлений есть серьезное ограничение — высокая стоимость фрахта. Если она будет прибавлять 150% к цене, то это практически обнулит конкурентное преимущество мороженого минтая на африканском рынке.

Мы также выделяем СНГ: Белоруссию и страны Средней Азии — Узбекистан, Казахстан, Киргизстан. Общий потенциал оцениваем примерно в 30 тыс. тонн. Это не очень много, но с точки зрения регуляторики рынок доступный — единые правила фитосанитарного контроля, единый технический регламент. Здесь видим хорошие шансы прежде всего для мороженого филе.

Ну и, конечно, перспективным видится рынок Юго-Восточной Азии. Для этого есть несколько причин.

Первая — там создаются новые центры переработки. Очевидно, что



тенденция по «миграции» рыбопереработки из Китая, начавшаяся несколько лет назад, будет усиливаться (в КНР продолжает расти стоимость этой деятельности). Но пока в ЮВА есть свои ограничения, прежде всего инфраструктурные. Переработка — это не только люди и заводы, а еще инфраструктура, в том числе логистическая. Но думаю, что такие страны, как Вьетнам, Таиланд, Индонезия, будут развиваться в сторону переработки. Считаем, что в ближайшие годы активизируется такое направление в Индии. Буквально на днях мы направили обращение в Россельхознадзор с просьбой открыть этот перспективный рынок для российских компаний.

Вторая причина — Юго-Восточная Азия интересна и с точки зрения потребления. Например, Малайзия, Филиппины — страны с огромным населением и емкостью рынка белой рыбы в 94 тыс. тонн. При этом покупатели в ЮВА более платежеспособные, чем в Африке, и доставлять продукцию туда проще, ближе и дешевле.

— Какие еще задачи стоят сейчас перед российскими минтайщиками?

— Сейчас тема номер один —

Главный тренд — переориентация производства на глубокую переработку. В этом сезоне значительно увеличился выпуск филе минтая — на 50% по сравнению с уровнем прошлого года. Почти вдвое выросло производство фарша, ускоренными темпами нарастает выпуск сурими. По нашим оценкам, доля минтая-сырца, которая была за сезон «А» направлена на изготовление продукции глубокой переработки, достигла 36% от всего вылова.

как работать под санкциями. Я имею в виду прежде всего неопределенность и ограничения на рынках сбыта, сложности с заходами в иностранные порты, судоремонт за рубежом и поставками оборудования. У нас практически весь добывающий флот имеет импортное оборудование — как рыбоперерабатывающее, так и промысловое, двигатели, электронику. Та же ситуация с береговыми предприятиями.

АДМ, как и другие объединения, подготовила предложения по мерам поддержки отрасли в новых

условиях. Мы сделали акцент на упрощение таможенного оформления, отсрочку уплаты таможенных пошлин при декларировании «незаходных судов». Также считаем важным предусмотреть возможность обнуления ставки НДС при декларировании судов и проведенного ремонта. Кроме того, предлагаем отменить ветсанэкспертизу уловов, из которых производят продукцию в море или на береговых заводах, и упростить выдачу ветеринарно-сопроводительных документов и сертификатов для экспорта. **FN**



ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ!

ТРАДИЦИИ · КАЧЕСТВО · ВКУС



WWW.ANTEY.FISH

RMPG — НАВАДА: АКТУАЛЬНЫЕ АКЦЕНТЫ В РЫБОПЕРЕРАБОТКЕ

Южнокорейская компания Russian Maritime Production Group (RMPG) и российское предприятие «Навада» продолжают развивать сотрудничество для укрепления технологической базы рыбопереработки в РФ. Среди актуальных акцентов — создание надежной техники для рыбопромыслового флота и берега, подготовка специалистов для работы с оборудованием и реализация планов локализации в пищевом машиностроении.

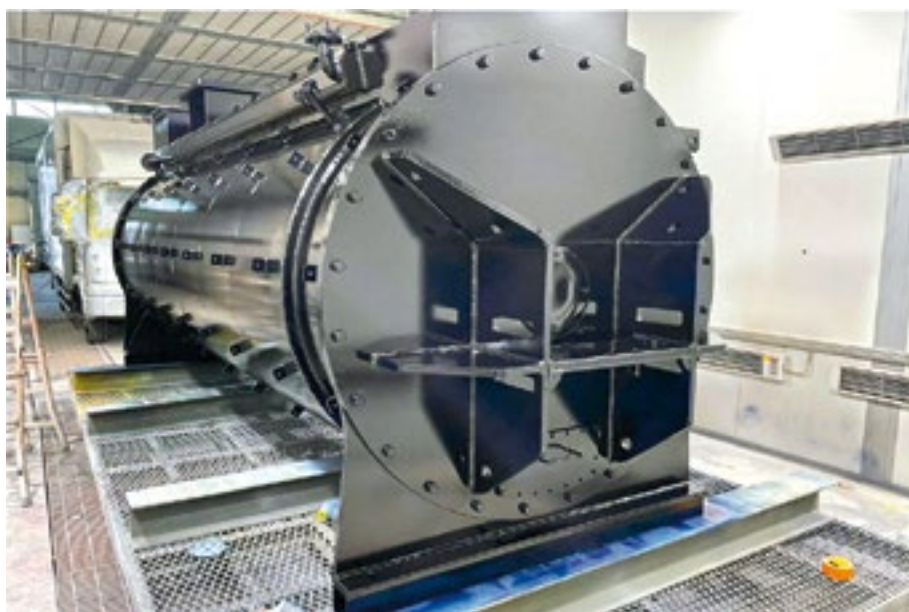
СОБСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

Компания RMPG, созданная в ответ на потребность российских рыбаков в качественном ремонте и обслуживании оборудования во время стоянки в южнокорейском порту Пусан, с самого начала ставила перед собой большие цели. Это и повышение технического уровня рыбопереработки на промысловых судах под российским флагом, и создание собственной техники, оптимальной по соотношению производительности и цены.

В результате на сегодняшний день в линейке оборудования под маркой RMPG выпускаются машины как для первичной обработки рыбы (минтая, трески, палтуса, камбалы, сельди, лососевых) и крабов, так и для выпуска продукции более глубокой степени переработки (филе, рыбной муки, сурими), обработки икры, а также для приемки сырья, транспортировки, взвешивания и упаковки.

Ассортимент продукции компании насчитывает более двух десятков наименований, в том числе:

- бункерные накопители, рыбнасосы, транспортеры;
- дефростеры, мойки, сортировочные машины;
- машины для обезглавливания и потрошения рыбы;
- шкуроеъемное и филетировочное оборудование;



Рыбомучная установка (PMU)

- машины для вспарывания брюшка и модули обработки лососевых видов рыб;
- икорные сепараторы;
- рыбомучные установки;
- оборудование для производства сурими;
- машины для разделявания краба и вакуумные извлекатели мяса;
- варочные котлы;
- станции выбивки блок-форм, морские весы, весовые дозаторы и обвялочные машины;
- льдогенераторы.

Все оборудование разработано с учетом специфики использования на отечественных судах рыбопромыслового флота и береговых производствах и сочетает в себе российскую инженерную мысль с передовыми южнокорейскими технологиями.

ОТХОДЫ — В ДЕЛО

Один из непростых вопросов для рыбопромышленных предприятий — переработка рыбных отходов (ПРО).



Сортировочная машина производства RMPG

Сегодня он связан уже не только с необходимостью соблюдать требования экологического законодательства (в плане обращения с пищевыми отходами). Сами участники современного рынка в достаточной мере осознали ценность этого сырья. Рыбная мука и жир все чаще воспринимаются не как побочный продукт переработки: для компаний они становятся полноценным источником дополнительной прибыли.

Потребность в использовании отходов возрастает и на фоне переориентации предприятий на глубокую переработку. Как известно, если при потрошении рыбы (первичной обработке) на отходы приходится 20-30% улова, то при производстве филе этот показатель может достигать и 70%. В то же время в нынешний сезон «А» минтаевой путины выпуск этой продукции глубокой переработки на российских судах в сравнении с прошлым годом вырос на 50%. Почти вдвое, по данным Ассоциации добытчиков минтая, увеличилось и производство фарша, ускоренны-

ми темпами растет выпуск сурими. Однако по-прежнему организация переработки рыбных отходов требует серьезных инвестиций для достижения конкурентного качества продукции. Кроме того, продолжают поиски надежного технического решения: несмотря на то что сам процесс ПРО стандартный, требуется учитывать российские реалии — от географии и логистики в «рыбных» регионах страны, характеристик сырья, индивидуальных возможностей предприятий и потребностей инвесторов до пресловутого человеческого фактора на производстве.

В сухом остатке: идеальная рыбомучная установка (РМУ) должна быть эффективной и надежной, компактной, универсальной и при этом доступной по цене, чтобы убедить рыбаков и переработчиков не избавляться от отходов.

Компания RMPG предложила свое решение вопроса — это РМУ производительностью 50 и 80 тонн в сутки, все элементы которой смонтированы в виде одной агрегатной

установки. Причем конкретное расположение основных узлов — шнека, варильника, пресса — может прорабатываться отдельно для каждого проекта и меняться с учетом характеристик конкретного места размещения на производстве. В результате это позволяет сделать установку максимально компактной и обеспечивает ее быстрый монтаж в цеху.

Сама установка спроектирована для эксплуатации как на борту рыболовецких судов, так и на береговых предприятиях.

Но самым важным преимуществом РМУ от компании Russian Maritime Production Group является качество производимой продукции. По результатам исследования образцов в независимой корейской лаборатории, RMPG получила официальное подтверждение: на оборудовании компании можно получать муку с содержанием сырого протеина 73,88%.

Для сравнения: российским ГОСТом предусмотрено содержание питательных веществ (протеина) в рыб-



Двойной рыбонасос производства RMPG

ной муке не менее 50%, в Республике Перу, которая является мировым лидером по производству этой продукции, порог составляет 65%.

В компании RMPG отмечают, что РМУ RM-50 и RM-80 уже установлены на нескольких судах российского флота и, судя по отзывам клиентов, успели себя хорошо рекомендовать.

Максимальный показатель содержания протеина в муке достигается при использовании в качестве сырья рыбы жирных пород (иваси, сельди), однако в целом РМУ показывает стабильно хорошие результаты и при работе с отходами переработки минтая, терпуга, а также «сорной» рыбы (прилова).

При этом компания подчеркивает надежность оборудования, заявляя о гарантии на свои РМУ до 15 лет с необходимостью замены лишь расходных материалов в течение всего срока эксплуатации.

НА РОССИЙСКОМ БЕРЕГУ

Однако южнокорейский производитель оборудования не оставляет своих клиентов без технической поддержки и на территории России — благодаря тесному сотрудничеству с компанией «Навада». Специализация этого предприятия, расположенного во Владивостоке, — межрейсовый ремонт судового рыбоперерабатывающего оборудо-

вания, проектирование, производство и поставка запасных частей и комплектующих к нему. Но планы на ближайшую перспективу куда более масштабные.

Сегодня «Навада» уже приступила к реализации совместно с «Дальрыбвтузом» образовательного проекта по переподготовке квалифицированных механиков — наладчиков технологического оборудования по производству филе.

Как отмечают в компании, в подавляющем большинстве случаев причиной поломки или неэффективной работы перерабатывающего оборудования становится его неправильная эксплуатация. И это не наговоры производителя машин или ремонтных компаний, а реальный опыт, который подтверждается конкретными фактами при общении с экипажами судов, оборудование которых придется ремонтировать. Если промышленный рейс начинается с самообучения рыбообработчиков-первачков технологии изготовления филе по методу проб и ошибок, то таких экспериментов не выдерживает даже самая дорогая техника известных мировых производителей.

В цехах «Навады» создан учебный класс и специальная площадка для отработки с курсантами практических навыков. Здесь после прохождения положенных часов теории судовые «баадер»-механики учатся настраивать и правильно эксплуатировать филетировочное оборудование под руководством опытных специалистов.

Первый набор приступил к обучению этой весной.

Еще один проект, реализацией которого в компании «Навада» плотно заняты в настоящий момент, — обновление и укрупнение собственной технической базы. Это позволит на следующем этапе перенести существенную часть производства партнерской компании RMPG на российскую площадку.

Как отмечает руководство владивостокского предприятия, с этим проектом связаны планы локализации в России производства рыбоперерабатывающего оборудования фирмы RMPG, с сохранением корейского качества и стандартов. В дальнейшем можно будет говорить и о замещении этой продукцией, уже российского производства, выпадающих сегментов иностранного оборудования в пищевом машиностроении для рыбопере-



Специалисты RMPG и «Навада» подготовили планы локализации в России производства рыбоперерабатывающего оборудования фирмы RMPG, с сохранением корейского качества и стандартов



работки (судовой и береговой) и в судоремонте (в части рыбоперерабатывающего оборудования).

Обе отрасли сегодня находятся в фокусе внимания государства, в частности Минпромторга, Минсельхоза, Росрыболовства, курирующих данные вопросы, и бизнес-сообщества. Компании «Навада» и RMPG настроены активно участвовать в формировании современного облика российского пищевого машиностроения.

ПОДРОБНОСТИ — НА ВЫСТАВКЕ

В этом году предприятия-партнеры вновь примут участие в Международном рыбопромышленном форуме и Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге.

Совместный стенд компаний займет одно из центральных мест в павильоне F.

Специалисты RMPG и «Навада» готовятся рассказать о возможностях и планах своих компаний, а также познакомить постоянных и потенциальных клиентов с оборудованием собственного производства — уже зарекомендовавшими себя на практике образцами техники и новинками.

На стенде, в частности, будет представлена миниатюрная модель РМУ, специально спроектированная и изготовленная к выставке. В планах также представить образцы филетировочного оборудования и рыбонасоса производства RMPG.

До встречи на главном отраслевом событии года! □

RMPG Co., Ltd.

**223, Gamcheonhang-ro, Saha-gu,
Busan, South Korea, 49454**
Тел.: 070-7931-8940
e-mail: noatek1@gmail.com,
sales@rmpg.tech
Сайт: rmpg.tech

**ООО «Навада» — официальный
представитель в России**
**690088, г. Владивосток,
ул. Снеговая, 13**
Тел.: +7 (914) 737-32-36



*Владимир ГАЛИЦЫН,
председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки*

Кирилл МАРЕНИН

Владимир ГАЛИЦЫН: РЫБАКИ ВСЕГДА НАХОДИЛИ ВЫХОД ИЗ ЛЮБОЙ ТРУДНОЙ СИТУАЦИИ

1 июня на Дальнем Востоке началась лососевая путина. Почти половину общего улова (150 тыс. из 322 тыс. тонн) должен обеспечить Камчатский край. О перспективах и проблемах промысла в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН.

— Владимир Михайлович, чувствуют ли сегодня российские добытчики лососей на себе влияние международных санкций в отношении России?

— Лососевая индустрия оказалась под ударом наравне с остальными отраслями экономики. Возникающие проблемы связаны, прежде всего, с эксплуатацией оборудования на рыбоперерабатывающих заводах и импортом запасных частей к нему. За минувшие годы добытчики лососей запустили на Камчатке десятки таких заводов и модернизировали уже построенные. Они стремились укомплектовать их наиболее современной высокотехнологичной техникой зарубежного производства. Сегодня иностранные поставщики в угоду политической конъюнктуре отказываются от своих обязательств перед российскими клиентами по обслуживанию данного оборудования и обеспечению запчастями.

Ряд компаний, входящих в нашу ассоциацию, владеет флотом. Такие же проблемы у них возникают и при эксплуатации судов, оснащенных зарубежными комплектующими. Особенно это касается недавно построенных единиц флота. Остается порадоваться, что не были реализованы идеи некоторых «продвинутых» экспертов, предлагавших списать все суда возрастом свыше 30 лет. Если текущая ситуа-

ция не изменится, вполне возможно, именно эти «трудяги» останутся основой нашего рыболовного флота. Надеюсь, конечно, что до такого не дойдет.

Замечу, что российский флот не самый отсталый по мировым меркам, как нам пытались это представить. Наоборот, на сегодня он один

ней в этом году. Уверен, что в дальнейшем решение будет найдено. Рыбаки всегда находили выход из любой трудной ситуации.

— На фоне санкций возникает еще проблема: некоторые страны закрывают свои рынки для нашей продукции. Так, Япония заявила

Когда компании, добывающие лососей на Камчатке, получили в 2008 году рыболовные участки на долгосрочный период в 20 лет, они сделали все необходимое, чтобы создать на своей территории достаточное количество перерабатывающих заводов. Если до 2008 года 30% улова лососей перерабатывалось на берегу, а 70% — на судах, то сейчас берег может взять на себя практически 100% добытого.

из самых эффективных. Суда, построенные более 30 лет назад, намного хуже современных аналогов. На Камчатке такие суда прошли ремонт, модернизацию. Они прекрасно справляются со своими задачами и могут эффективно проработать еще долгие годы.

Возвращаясь к проблеме поставок зарубежных комплектующих, добавлю, что существующие запасы позволят нам справиться с

о своем намерении отказаться от российских поставок. Сможет ли отечественный рынок обеспечить спрос на 320 тыс. тонн красной рыбы, которые, по прогнозу, будут добыты этим летом?

— В 2021 году на Дальнем Востоке было выловлено 500 с лишним тысяч тонн лососей. По данным таможни, экспортировано 83 тыс. тонн рыбной продукции, остальной объем поступил на вну-

тренний рынок. Так что ниша для 320 тыс. тонн лососевой продукции в России есть. Рубль укрепляется, что позволит нашим предприятиям с выгодой реализовать продукцию отечественному потребителю.

В то же время возможность экспорта по-прежнему существует. Что касается Японии, то основа ее импорта из России — нерка и мороженая икра. В 2021 году экспорт дальневосточной нерки составил 21 тыс. тонн. Я пока не слышал о том, что основные японские покупатели отказались от наших поставок. Есть определенные сложности с японскими фирмами, в которых есть государственная доля. Но полностью

мируются большие партии продукции, ставки хранения у приморских портовиков сразу вырастают в 2-3 раза, а иногда до 7 раз. Однако надзорные ведомства не увидели здесь ценового сговора. Рыбакам напомнили, что они добровольно подписывают договоры на портовые услуги. Правда, забыли упомянуть, что иной альтернативы у рыбаков на Дальнем Востоке просто нет. Именно эта ситуация в том числе толкает наши рыбохозяйственные компании искать рынки сбыта в других странах, где холодильников больше и услуги хранения дешевле. А у нас с 2009 года продолжается дискуссия о необходимости

Maersk. Вы не опасаетесь возможного дефицита рефрижераторных контейнеров?

— Такой дефицит возможен. Мы уже сталкивались с этой проблемой в прошлом году. Но есть компании, пусть не такие крупные, как Maersk, которые могут предложить аналогичные услуги. Кроме того, наши предприятия в последнее время приобретают собственный парк рефконтейнеров. Так, например, Камчатский морской порт купил 400 рефрижераторных контейнеров, что, безусловно, послужит нам подспорьем.

— Чтобы смягчить санкционный удар, наши государственные ведомства обещают российскому бизнесу оперативно решать его проблемы. Какими из них требуется заняться в первую очередь, чтобы спокойно пройти эту путину?

— Начну с проблемы государственной экологической экспертизы. Некоторые ведомства считают, что все виды рыболовства должны ее проходить. В 2019-2021 годах на Сахалине и в Хабаровске в отношении ряда компаний были возбуждены дела об административном правонарушении в связи с ловом лососей на морской акватории при отсутствии положительного заключения государственной экологической экспертизы. Если рыбакам навяжут эту излишнюю процедуру, то вести добычу лососей будет сложно. Такая экспертиза требует не только много времени и дорого стоит, но и, скорее всего, сделает невозможной работу предприятий в рамках оперативной корректировки рекомендуемого вылова. Проект изменений закона о государственной экологической экспертизе, который разработан с учетом мнения рыбаков и должен разрешить эту проблему, находится на рассмотрении в Госдуме. Надеемся на его скорейшее принятие.

Правила ветеринарно-санитарной экспертизы — тоже острая тема. С первого марта вступила в силу новая редакция документа, значительно отличающаяся от предыдущей версии: требования к прохождению процедуры были изменены. При этом, что удивительно, федеральные правовые акты, в развитии которых были приняты оба варианта, не поменялись. Согласно новым правилам на экспертизу должна поступать не го-

Порой возникает ощущение, что среди тех, кто разрабатывает проекты федеральных правовых актов, и работников контрольно-надзорных органов на местах есть люди, которые, вольно или невольно, выполняют функции «иностранных агентов», вредящих экономике нашей страны. Хотелось бы, чтобы они осознали последствия своих решений и действий.

частные компании подтверждают ранее заключенные контракты. Полагаю, им будет сложно обойтись без нашей продукции.

Кроме того, для нас остаются открытыми рынки Южной Кореи и Китая. Мы поставляли рыбу и в другие страны Юго-Восточной Азии — Таиланд, Сингапур, Вьетнам, Филиппины. Туда шли небольшие объемы: от 2 до 7 тыс. тонн. Просто рыбакам тогда не требовалось расширять свое присутствие на рынках этих стран. Но если возникнет такая необходимость, там можно найти новых покупателей. При этом нашей главной задачей считаю обеспечение потребностей внутреннего рынка Российской Федерации.

— Если вы увеличите поставки на российский рынок, готова ли к этому отечественная логистика?

— Проблемы с логистикой были всегда. В 2021 году рыбацкая общественность направила обращения в адрес Генпрокуратуры и ФАС по поводу стоимости услуг хранения на холодильниках в портах Приморья. В пиковые дни путины, когда фор-

развивать в портах инфраструктуру и строить дополнительные мощности хранения. Кто и где должен это делать? Точно не рыбаки. Но даже если у них возникнет желание построить холодильник, то вряд ли им позволят свободно реализовать такой проект на территории отечественных портов.

В этом году нам обещают два рейса на Дальний Восток атомного лихтеровоза «Севморпуть», чтобы обеспечить доставку продукции на запад страны по Северному морскому пути. Государство выделило на это немалые средства. Грузы рыбохозяйственных компаний уже не раз доставлялись по СМП. Конечно, это улучшает логистику.

Добавлю, что еще в 2012 году была впервые использована схема вывоза рыбы из портов Приморья автомобильным транспортом в больших объемах, что оказалось дешевле, чем железной дорогой. Это тоже одно из решений транспортного вопроса.

— Из России уходят такие крупные мировые перевозчики, как

товая продукция, а сырец, и только после получения положительного заключения ГЭЭ из него можно будет изготавливать продукцию. То есть на рыбоперерабатывающих заводах (а их только на Камчатке несколько сотен), на всех судах, где производится продукция (икра соленая, консервы, рыба соленая, вареная продукция и т. д.), должны находиться сотрудники госветслужбы, чтобы проводить экспертизу уловов. Реализовать эти требования на практике невозможно. По мнению региональных властей, только на Камчатке для этого потребуется дополнительно 350–400 сотрудников. По этому поводу вот уже почти год идет дискуссия с представителями различных ведомств, но до недавнего времени, пока к решению проблемы не подключился вице-премьер — полпред президента в ДФО Юрий ТРУТНЕВ, рыбаков и субъекты Российской Федерации никто не хотел слышать. На Дальнем Востоке началась лососевая путина, и, чтобы ее не остановить, необходимо как можно скорее решить эту проблему.

Порой возникает ощущение, что среди тех, кто разрабатывает проекты федеральных правовых актов, и работников контрольно-надзорных органов на местах есть люди, которые, вольно или невольно, выполняют функции «иностранных агентов», вредящих экономике нашей страны. Хотелось бы, чтобы они осознали последствия своих решений и действий.

— **Рекомендованный вылов лососей в Камчатском крае в 2022 году составляет порядка 150 тыс. тонн. При этом в регионе за 12 лет созданы береговые мощности, которые способны переработать объем рыбы вдвое больший. Имеет ли смысл привлекать на эту путину флот для переработки улова и продолжать строить здесь новые заводы?**

— Когда компании, добывающие лососей на Камчатке, получили в 2008 году рыболовные участки на долгосрочный период в 20 лет, они сделали все необходимое, чтобы создать на своей территории достаточное количество перерабатывающих заводов. Если до 2008 года 30% улова лососей перерабатывалось на берегу, а 70% — на судах, то сейчас берег может взять на себя практически 100% добытого.

Но флот все равно нужен. Когда бывают залповые подходы красной



Задача рыбака — максимально освоить выделенные объемы лососей за единицу времени. Когда идет вал рыбы, он обязан поймать ее и обеспечить первичную переработку, чтобы сохранить улов. Ведь если не выловить лосось здесь и сейчас, рыба пройдет и потом такой возможности уже не будет

рыбы, необходимо задействовать все мощности и на берегу, и в море, чтобы обеспечить переработку таких значительных объемов. Это подтвердил и 2018 год: тогда при стартовом прогнозе в 295 тыс. тонн Камчатка поймала и переработала почти 500 тыс. тонн лососей. В меньшей степени нам сегодня нужна помощь других регионов, так как камчатские предприятия обладают достаточным количеством своих судов, хотя мы всегда рады обеспечить работой флот из соседних субъектов.

Что касается строительства заводов, то сейчас таких проектов гораздо меньше, чем в предыдущие годы. Основные береговые мощности были

созданы в 2008–2020 годах. Сейчас рыбаки сосредоточили усилия на модернизации производства.

На Камчатке еще остаются рыболовные участки, которые в меньшей степени обеспечены береговой переработкой. Это северные районы полуострова, ближе к границе с Чукотским автономным округом. Во-первых, там не такие высокие уловы. Во-вторых, строить заводы при полном отсутствии инфраструктуры затратно. Возможно, в будущем там появятся значительные производственные мощности, так как отраслевая наука прогнозирует, что центры воспроизводства лососей будут смещаться на север.

— Можно ли перевести созданное добытчиками лососей береговое производство на круглогодичный режим, чтобы обеспечить в районах постоянные рабочие места?

— Как оказалось, сейчас в отрасли все возможно, хотя это и не согласуется с экономикой. Даже во времена Советского Союза, при тогдашней экономической ситуации и использовании системного подхода, практически все береговые заводы на Камчатке работали сезонно. Когда стоимость электроэнергии на собственных генерирующих мощностях предприятия доходит до 70 рублей за киловатт-час, очень сложно обеспечить круглогодичную работу завода, тем более зимой при температуре -40°C . И даже если пойти на такие затраты, то существует еще множество других проблем: как, например, вывозить продукцию, ведь дорожная сеть охватывает далеко не всю Камчатку, а навигация всего 4 месяца в году?

— Порой можно услышать такое мнение: да, заводов построено много, но количество не перешло в качество, основной вид продукции — по-прежнему мороженный лосось. Справедливо ли это?

— Те, кто так рассуждает, не знают специфику промысла тихоокеанских лососей. Они предлагают нам на заводах делать продукцию глубокой степени переработки, и, знаете, это все равно, что требовать от комбайнера сразу на поле печь пирожки. Задача рыбака — максимально освоить выделенные объемы лососей за единицу времени. Когда идет вал рыбы, он обязан поймать ее и обеспечить первичную переработку, чтобы сохранить улов. Ведь если не выловить лосось здесь и сейчас, рыба пройдет и потом такой возможности уже не будет. Напомню, что в пик подхода лососей отдельные заводы перерабатывают до тысячи тонн сырья в день, производя в основном мороженую рыбу. И если вдруг начать изготавливать на заводе деликатесную продукцию, объемы переработки и, соответственно, вылова уменьшатся в несколько сот раз. При этом, справедливости ради надо отметить, отдельные наши предприятия выпускают деликатесы, исходя из спроса. Но происходит это не на береговых заводах, а в местах, приближенных к потребителю.

— В 2021 году Камчатский край и Сахалинская область договорились об изменениях режима промысла транзитных лососей на Северных Курилах, чтобы пропустить достаточное количество рыбы к Камчатке. Сахалин выполнил свои обязательства? Эти договоренности сохранятся в 2022 году?

— В прошлом году все обязательства были выполнены. Перспективы этого года мы обсуждали весной на рабочей группе ДВНПС. Наши сахалинские коллеги подтвердили, что все достигнутые договоренности остаются в силе.

Подчеркну, что в позиции Камчатского края по этому вопросу нет никакого эгоизма. Речь идет о сохранении дальневосточных запасов лососей. Чтобы обеспечить их сохранность, на Камчатке максимально ограничивают промысел. Для пропуска на нерестилища западного побережья в том числе ранних форм малочисленных популяций лососей промысел в нашем крае начинают как можно позже (с конца июня или с 20-х чисел июля), вводят значительные запреты по срокам и орудиям лова. Иначе можно за несколько дней безвозвратно уничтожить популяцию целой реки. Таких же мер по ограничению промысла мы ждем от наших сахалинских соседей. Определенный законом приоритет воспроизводства над изъятием — наша общая задача.

— В последние годы на Камчатке активизировалась дискуссия об экологическом ущербе, нанесенном горнорудной отрасли. Противостоит ли ваша ассоциация этому негативному влиянию на природу, в том числе на нерестовые реки?

— Замечу, что не рыболовецкие компании, а жители края, неравнодушные к судьбе Камчатки, заботящиеся о ее природных богатствах, начали эту дискуссию. Уверен, что проблема экологии волнует большинство населения полуострова. Если говорить о позиции нашего объединения, мы не требуем запрета горнорудной деятельности. Мы требуем соблюдения природоохранного законодательства теми, кто ведет эту работу. Условия лицензий на добычу полезных ископаемых в части снижения экологического ущерба и восстановительных работ не должны нарушаться. К сожалению, некоторые пользова-

тели пренебрегают своими обязанностями, действуя по принципу «минимальные вложения — максимальная отдача». Как результат — невосполнимый ущерб экосистеме. Это плохой пример для других горнорудных предприятий, которые могут истолковать его как право на вседозволенность.

Особенно нас беспокоит добыча россыпного золота и платины: их залежи находятся в основном в русловой части нерестовых рек, а это самое уязвимое место.

Мы благодарны губернатору края Владимиру СОЛОДОВУ за то, что он разделяет наши опасения и держит этот вопрос на контроле.

Главное богатство полуострова — возобновляемые ресурсы. Если их уничтожить, Камчатка лишится будущего.

— Не за горами 2028 год, когда истечет срок действия большинства договоров на пользование рыболовными участками. Есть ли четкое понимание, что будет дальше?

— Этот вопрос волнует всех рыбаков, и не только на Камчатке, особенно после недавней попытки узаконить аукционную продажу рыболовных участков. Соответствующий законопроект был внесен в Госдуму в 2020 году. Редакция, в которой он принят в первом чтении, была приемлемой. Но ко второму чтению она кардинально изменилась, создав большие риски для бизнеса. Фактически предлагалось пустить участки с молотка без учета всего, что было сделано нынешними пользователями, которые полностью выполнили свои обязательства перед государством: построили новые заводы, создали рабочие места, вложили огромные средства в развитие производства. В 2020 году многие предприятия, увидев такую перспективу, были вынуждены приостановить свои инвестиционные проекты. В результате только за один год на Камчатке отрасль недосчиталась 5 млрд рублей инвестиций.

Тогда все рыбацкое сообщество объединилось, чтобы не допустить принятия закона в таком виде, хотя нас пытались убедить, что это просто техническая ошибка.

Мы рассчитываем, что в 2028-м, как минимум, состоится новый конкурс по образцу 2008 года, а в лучшем случае договоры с добросовестными пользователями будут переоформлены в приоритетном порядке на новый срок. **FN**

Подписка

на издания
медиахолдинга

FISHNEWS

на **2023**



Журнал: 4 номера в год



Отдел подписки: тел.: 8 914 707 05 28
e-mail: antonina@fishnews.ru

Наталья СЫЧЁВА

Артем ШЕВЧЕНКО: БИЗНЕС ХОЧЕТ РАБОТАТЬ

Новые условия потребовали новых подходов к оценке возможностей российской экономики. Одним из фрагментов реальной картины рыбной отрасли должно стать отечественное машиностроение для рыбопереработки. О том, как оценивают изнутри состояние своей отрасли российские производители оборудования, как выстраивается текущий рабочий процесс предприятий и какие вопросы требуют первоочередного решения, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор компании «Дальрыбтехцентр» (ДРТЦ) Артем ШЕВЧЕНКО.

— Артем Георгиевич, вы только что вернулись с Камчатки — большую часть мая провели на заводах, где специалисты «Дальрыбтехцентра» монтируют к лососевой путине новое оборудование и запускают производство. Что это за проекты?

— На западном побережье Камчатки, где обычно путина стартует после Дня рыбака, в Соболевском районе у нас заканчивают работу три бригады. Они занимаются переоборудованием рыбоперерабатывающего завода для компании «Хангар» и дооснащением завода ОАО «Колхоз Октябрь» (в частности, повезли туда двойной рыбонасос из линейки оборудования собственной разработки).

Самый большой объект — новый завод для предприятия «Западный берег», рассчитанный на выпуск 350-400 тонн мороженой рыбопродукции. На его монтаже работает бригада во главе с главным инженером ДРТЦ.

Кроме того, отгрузили продукцию на предприятие «Апукинское» (это северо-восток полуострова, Олюторский район). Заказчику передали новое приемное отделение и цех, монтаж планируется уже после путины.

В целом очень плотно пришлось поработать над проектами в этот раз, в дополнительные смены, сверхурочно, но рад, что уложились в срок. Сейчас все ждем начала путины — проверку боем, как говорится.



Новый завод для предприятия «Западный берег» рассчитан на выпуск 350-400 тонн мороженой рыбопродукции

— Внешнеполитическая обстановка не повлияла на рабочий процесс?

— Стабильности, конечно, нет, большая «турбулентность» с курсом, с сырьем, комплектующими. Но в целом все решаемо, все заменяемо, серьезных проблем — чтобы мы перестали что-то производить — точно нет. Наверно, самое неприятное — это «болтанка» на рынке, когда сложно точно высчитать свою цену, приходится постоянно регулировать вопрос в ручном режиме. Но и здесь все равно определенный диапазон обозначился, в нем и работаем. И заказчики всё понимают. Главное же,

чтобы оборудование было сделано качественно и вовремя.

Так что надо продолжать работать, самим шевелиться, рассчитывать на себя — моя позиция всегда была такой, и последние годы это только подтвердили. Да, санкции, коронавирус и локдаун, новые санкции, ценовые качели и т.д. — все это серьезное испытание для всех участников рынка. Но бизнес-то хочет работать — российский, американский, японский... Люди все равно пытаются искать возможности сохранить свое дело, предприятия, пытаются взаимодействовать между собой, хотя это действительно непросто.

— Похоже, позитивный настрой теперь становится одним из незаменимых рабочих инструментов.

— Расстраивают, конечно, упаднические рассуждения некоторых: я лично не понимаю, как это помогает в жизни. Самокритика — вещь хорошая, но она должна быть в рамках конструктивизма и уважения к себе и людям.

Считаю, что на все внешние вызовы и разрушение иллюзий нужно отвечать только собственной активностью, самостоятельностью, независимостью. Все происходящее я расцениваю как очень сильный стимул: если уж такая встряска нам не поможет в развитии, в решении собственных глубинных проблем, то что еще?! Конечно, как и все страны, Россия была тесно вплетена в цепочку мировой кооперации, теперь придется перестраиваться — это болезненно, тем не менее это вопрос времени.

У нашей страны в плане базовых ресурсов есть все. Да, технологий не хватает, но это наш промах, надо наверстывать. А что касается ограничений — ну да, привыкли к комфорту, но, по сути, это стереотипы. Главные ценности: трудиться, развиваться, созидать, проводить время с близкими людьми — остаются доступными.

— Вопрос импортозамещения оборудования для пищевой промышленности оказался сегодня в центре внимания. Он поднимался на майском совещании у главы Минпромторга Дениса МАНТУРОВА, по направлению рыбной отрасли работа продолжается в рамках специально созданной подгруппы. «Дальрыбтехцентр» — ведущее машиностроительное предприятие для рыбоперерабатывающей промышленности. Вас привлекают к этим обсуждениям?

— На основном совещании, 20 мая, я должен был выступить среди докладчиков, но, к сожалению, это совпало с запуском проектов на Камчатке, где далеко не везде есть связь. Но обычно все основные вопросы прорабатывается на подготовительных мероприятиях — в них мы и участвовали. Обозначили вопросы, актуальные для нашего предприятия и машиностроительной отрасли в целом, и, хочу сказать, специалисты Минпромторга зафиксировали все прозвучавшие на рабочих совещаниях



Артем ШЕВЧЕНКО, генеральный директор компании «Дальрыбтехцентр»

Десятки проектов по строительству и модернизации цехов и заводов на Дальнем Востоке — хороший пример работы отечественных инженеров. На данный момент можно констатировать, что по красной рыбе мы способны сделать и делаем заводы российскими под ключ. Я говорю в том числе и о своем предприятии. Есть у нас и большой опыт поставки отдельного оборудования в цеха глубокой переработки.

проблемные моменты, обобщили и достаточно оперативно дали по ним обратную связь.

— На что вы обратили внимание министерства?

— Мы сделали акцент на недостатке или отсутствии сырья и материалов, в частности преобразователей частоты, контроллеров, промышленных подшипников и т.д. Тонкостенная нержавеющая сталь, как выяснилось, в России вся импортная. Для себя мы пока закрываем необходимые позиции, но в целом, я считаю, если в стране есть металлургическое производство, то почему бы не расширять ассортимент и не выпускать востребованную продукцию вместо того, чтобы везти все из-за рубежа.

У нас был вопрос о замене комплектующей базы для станков по производству пищевого оборудо-

вания. Интересует, как будет налажено взаимодействие со станкостроительной отраслью с учетом того, что автоматика популярных брендов с нашего рынка ушла, но есть российские и азиатские аналоги оборудования.

Мы обозначили на совещаниях и вопросы патентного права, использования лицензионного иностранного программного обеспечения. Если мы говорим о безопасности разработчика и производителя продукции импортозамещения уже на длительное время, то соответствующие решения необходимо принимать на уровне правительства.

— Проблема с ПО коснулась вообще очень многих сфер.

— Большинство производителей инженерных программ сейчас не продают лицензии в России, а это ведь основа всех конструк-



Переоборудованный рыбоперерабатывающий завод компании «Хангар»

торских разработок. Кроме того, это серьезные вложения для компаний: одно лицензированное рабочее место конструктора может стоить 1-1,5 миллиона. Мы в конце года успели обновить ряд лицензий, но как будет развиваться ситуация дальше, пока непонятно. А перестроиться на использование нового софта — это большой стресс для предприятия.

Поднимались в ходе обсуждения в Минпромторге и вопросы финансовой поддержки компаний, в частности разработки механизмов оперативного оборотного кредитования по сниженным ставкам с учетом потребностей бизнеса.

— А для предприятия, не обремененного кредитными обязательствами, как на данный момент видится поддержка государства?

— «Дальрыбтехцентр», к счастью, относится к числу таких: мы не используем заемные деньги для оперативной деятельности, а инвестируем из заработанных средств. Помимо текущих вопросов, о которых мы уже сказали, для нас по-прежнему остаются актуальными глобальные проблемы, которые не решаются годами.

Во-первых, безусловно, это кадры. Предприятия по всей стране испытывают острый дефицит квалифицированных специалистов. Катастрофически не хватает инженеров, станочников, слесарей, сварщиков... При этом количество средних специальных учебных заведений постоянно уменьшается. Вузы прекращают подготовку конструкторов-технологов. Мы уже били тревогу несколько лет назад, когда Дальневосточный

федеральный университет планировал закрыть программу «Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительного производства», которая существовала фактически с 1918 года. В итоге с 2019 года ДВФУ все-таки прекратил набор на это направление.

Сегодня мы уже пожинаем плоды комплексной модернизации системы образования: это полнейший кадровый голод на производстве. Попытки внедрить отраслевой подход подготовки кадров в формате государственно-частного партнерства, на который делают ставку в министерствах, судя по всему, так и остаются на уровне пилотных проектов.

К сожалению, этот эксперимент совпал с переломными событиями в истории, которые потребовали срочных мер по импортозамещению. И с ним связана вторая глобальная нерешенная проблема, актуальная для рыбного хозяйства: до сих пор в отрасли нет централизованной политики в плане технического регулирования.

Где-то с 2014 года на всевозможных совещаниях и форумах постоянно говорилось об импортозамещении, но заметных подвижек так и не произошло. Плановой работы не видно ни на берегу, ни на судах: судя по всему, у госструктур на самом деле нет заинтересованности — никто не курирует этот вопрос, не ведет его комплексно. Те результаты, которые сегодня показывает бизнес, достигаются благодаря его собственной инициативе.

— На ваш взгляд, в чьей зоне ответственности должно находиться

техническое регулирование в рыбной отрасли?

— Считаю, что этот вопрос должны курировать Минсельхоз России и находящееся в его ведении Федеральное агентство по рыболовству — те структуры, которые занимаются выработкой государственной политики и регулированием всего рыбного хозяйства, т.е. не только промысла, но и переработки, производства в целом и т.д. Они должны взаимодействовать с тем же Минпромторгом в вопросах технологического обеспечения отрасли.

Для этой работы не нужно раздувать ведомственный штат, создавать дополнительные организации: смысл в том, чтобы формировать политику в данном направлении. Мне кажется, это было бы полезно. Надеяться, что рынок «как-то сам все выстроит», — это не политика. Да, он рано или поздно что-то предложит, но при централизованном планировании и регулировании эффективность будет гораздо выше.

— После последнего совещания в Минпромторге было дано поручение оценить потребности рыбохозяйственного комплекса в оборудовании и возможности производства оснащения в России. Учитывая опыт «Дальрыбтехцентра» и ваших коллег, можете сказать, какое оборудование для предприятий отрасли сегодня способны полностью или частично производить в нашей стране?

— Вот как раз сейчас, когда решается вопрос о принятии оперативных мер поддержки, остро не хватает полной, систематизированной официальной информации о потребностях предприятий рыбообработки и возможностях российских машиностроителей для нашей отрасли. Картина собирается по фрагментам, практически по инициативе самого отраслевого сообщества...

Со своей стороны могу сказать, что дальневосточные производители оборудования уже давно и успешно реализуют проекты в береговой переработке и к настоящему моменту достигли максимальной локализации в этой сфере.

Взять тот же завод «Западный берег», который наши инженеры готовят к запуску, — это большое производство, которое специализируется на переработке красной рыбы. Понятно, что все холодильное обо-

рудование у нас в России либо иностранного производства, либо изготавливается отечественными специалистами с использованием зарубежных комплектующих. Лосо-севые разделочные машины на заводе будут частично импортные. Но стоит отметить, что на рынке есть и качественные, проверенные и востребованные альтернативы полностью российского производства, — выбор за заказчиком. Однако в остальном — от приемного бункера до участка упаковки готовой продукции — для нового камчатского предприятия все спроектировано и сделано в цехах ДРТЦ.

— Год назад на страницах Fishnews мы говорили о локализации, анализировали процент «российскости» проектов перерабатывающих заводов и холодильного оборудования. Вы подтверждали, что по береговым лососям заводом процент локализации может достигать 90%.

— Да, выводы мы делаем на основе собственного опыта проектирования технологических цехов (береговых и судовых) и целых заводов. Эти расчеты подтверждаются и нашими коллегами. Если оценивать общую номенклатуру (машины и оборудование технологических цехов), которые используются в проектах, то наша компания может самостоятельно производить до 90% позиций. Более того, мы проходим сертификацию своей продукции для подтверждения ее российского происхождения (по постановлению правительства № 719).

Если же оценивать те же проекты по стоимости, то показатель локализации будет другой: в зависимости от состава оборудования — от 50 до 90%. Импортная техника, которой сложно найти альтернативу, никогда не была дешевой. Поэтому в масштабе целого завода несколько единиц тех же филетировочных машин могут составить до половины стоимости всего технологического насыщения.

Но использование иностранного оборудования и комплектующих, как я уже говорил, совершенно нормальное явление для всего мира — это результат кооперации. И, понятно, что обязывать инвесторов сегодня на 100% переходить на отечественную технику нет необходимости, но развивать российское машиностроение, повышать его



На заводе ОАО «Колхоз Октябрь» будет поставлен двойной рыбонасос из линейки оборудования собственной разработки «Дальрыбтехцентра»

уровень, конкурентоспособность и тем самым усиливать безопасность собственного рынка необходимо. Причем это будет работа не с нуля: российские специалисты способны самостоятельно изготавливать очень большую часть оборудования и постоянно расширяют ассортимент.

Десятки проектов по строительству и модернизации цехов и заводов на Дальнем Востоке — хороший пример работы отечественных инженеров. На данный момент можно констатировать, что по красной рыбе мы способны сделать и делаем заводы российскими под ключ. Я говорю в том числе и о своем предприятии. Есть у нас и большой опыт поставки отдельного оборудования в цеха глубокой переработки. Поэтому на сегодняшний день нет

оснований говорить о несостоятельности нашего машиностроения для рыбопереработки — оно существует и развивается. И если вопрос о поддержке отрасли ставится уже всерьез, то важно объективно оценить возможности отечественных производителей оборудования, начав с конкретного списка того, что именно выпускается в России.

Это необходимо еще и для того, чтобы срочными мерами поддержки рынка, например отменением ввозных пошлин без учета реальных возможностей собственного производства, не задушить то, что успело самостоятельно вырасти на нашей земле. Кто в итоге может оказаться в более выгодном положении — российские или зарубежные машиностроители — вопрос. **FN**



SEAFOOD EXPO RUSSIA 2022: ЛОВИМ — УПАКОВЫВАЕМ — ВЕЗЕМ — ПРОДАЕМ

Рыбная отрасль обладает стратегическим значением и продолжает функционировать, несмотря на внешнеэкономические условия. Чтобы обеспечить ее стабильность и дальнейшее развитие, сегодня важно развивать отраслевую инфраструктуру и настраивать логистические цепочки на новые внутренние и экспортные направления. Как это сделать максимально эффективно — покажет Seafood Expo Russia 2022.

В этом году у главного события рыбохозяйственной отрасли — Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий Seafood Expo Russia — юбилей: мероприятие пройдет в пятый раз и станет самым масштабным за свою историю. И это не единственная его особенность. Организаторы обещают уделить внимание не только всем звеньям цепи от вылова и переработки до доставки конечному потребителю, но и инфраструктуре отрасли.

РЫБА НА ВИТРИНЕ

Экспозиция готовой продукции в этом году будет вынесена в отдельный сектор, особое место в котором займут производители консервов. Раскрытию потенциала консервированной продукции из рыбы и морепродуктов за счет новых подходов к управлению качеством и продвижению посвятят конференцию, которая будет организована при поддержке ФГБНУ «ВНИРО» и пройдет в первый день мероприятия, 21 сентября. В этом же разделе будет представлена экспозиция производителей сушеной и вяленой рыбы, икры, БАДов и пищевых добавок из рыбы, морепродуктов и водорослей, а также другой продукции глубокой переработки.

Впервые экспоненты Seafood Expo Russia смогут представить новинки не только на своих стендах, но и в рамках специальной зоны «Витрина новинок», где будет размещена охлажденная, замороженная и готовая продукция. Рядом с каждым продуктом будет расположено название и QR-код, считав который, посетитель увидит полную информацию о компании-производителе и представленном товаре. Экспоненты смогут дополнительно организовать дегустацию продукции в своей зоне.

Посетители получат возможность заранее ознакомиться со всеми новинками «Витрины» с помощью онлайн-раздела на официальном сайте и на выставке уделить внимание наиболее интересным для них. В дальнейшем организаторы планируют расширить зону, дополнив ее разделами с технологическими разработками, оборудованием, непивцевой продукцией, и организовать конкурс с жюри и призами.



Как и в прошлом году, организаторы обещают уделить внимание не только всем звеньям цепи от вылова и переработки до доставки конечному потребителю, но и инфраструктуре отрасли



Впервые экспоненты Seafood Expo Russia смогут представить новинки как на своих стендах, так и в рамках специальной зоны «Витрина новинок», где будет размещена охлажденная, замороженная и готовая продукция





Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор Expo Solutions Group

ОТРАСЛИ НУЖНА УПАКОВКА

Чтобы нехватка упаковочных материалов и оборудования для их производства не стала препятствием развития рынка рыбы и морепродуктов, команда организаторов работает над увеличением этого сектора на будущей выставке.

«В прошлом году решениями по упаковке интересовалась почти половина участников и посетителей, а сейчас показатель может быть еще выше. Мы всегда стараемся прислушиваться к просьбам наших клиентов, поэтому в нынешнем году на выставке будет

представлено больше производителей упаковочного оборудования и упаковки для различных видов рыбной продукции: мороженой, охлажденной, разделанной, консервированной», — отметил генеральный директор Expo Solutions Group Иван ФЕТИСОВ.

Показать всё многообразие решений по упаковке поможет участие в секторе как крупнейших компаний сегмента, так и представителей малого и среднего бизнеса. Помимо постоянных экспонентов, таких как «Craemer», «Saeplast», «Marel», «Besteq Engineering», «Тесо+», «ТАРА.РУ»,

«Анион», «АйПласт», «Союз Полимер», «Профитекс», «Экспо Маркет», «МП-Технологии», «Мурманский тарный комбинат», будут и новые компании. Свое участие уже подтвердили «Атлантис-Пак», «Мосстрой-31» и группа компаний «Формат».

НОВЫЙ ПОДХОД К ЛОГИСТИКЕ

Сложившиеся обстоятельства создали условия для развития внутреннего рынка. Чтобы обеспечить увеличение грузопотока с Северо-Запада и Дальнего Востока в центральные регионы России, необходимо наконец решить задачу организации скоростного транспортного сообщения.

Обеспечить сохранность рыбы и морепродуктов на всем пути следования от вылова до потребителя поможет разработанный отраслевым сообществом законопроект о непрерывной холодильной цепи в России. Он установит технические требования к перевозкам скоропортящейся продукции, которые должны будут соблюдаться всеми задействованными сторонами. Его финальную редакцию представят на конференции, посвященной непрерывной цепи в России, которая состоится в рамках Seafood Expo Russia уже во второй раз и в этом году пройдет во второй день форума и выставки, 22 сентября. Представители отрасли смогут высказать и обсудить замечания и предложения, которые будут учтены перед направлением законопроекта в профильные органы власти.

Другой важной мерой для совершенствования логистики может стать модернизация портовой инфраструктуры. Она окажется в фокусе внимания экспертов на конференции, которая также пройдет 22 сентября и будет организована совместно с информационно-аналитическим агентством «ПортНьюс».

Кроме того, логистические решения представят и в экспозиции выставки. В ней примет участие «Владивостокский морской рыбный порт», недавно запустивший новый холодильный комплекс, с помощью которого терминал сможет переваливать свыше 500 тыс. тонн рыбной продукции в год. Также среди участников раздела логистики — «ВладРейТранс»,



В зоне «Ритейл Центра» менеджеры по закупкам федеральных, региональных и зарубежных торговых сетей и интернет-магазинов проведут переговоры о прямых поставках с производителями и поставщиками продукции

«Дальрефтранс», «Дальневосточный логистический центр», «РЖД Логистика», «Русреф», «СТЛК», «Терминал Сероглазка», Рефальянс, Владрефтранс, West Trans Expedition и другие.

ПУТЬ К СЕРДЦУ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Помимо «Витрины новинок», стимулированию сбыта и потребления рыбы и морепродуктов будут посвящены и другие проекты.

В зоне «Ритейл Центра» менеджеры по закупкам федеральных, региональных и зарубежных торговых сетей и интернет-магазинов проведут переговоры о прямых поставках с производителями и поставщиками продукции категории «Рыба и морепродукты». География «Ритейл Центра» будет расширена благодаря участию новых торговых сетей из стран ближнего зарубежья и регионов России.



На выставке пройдут мастер-классы шеф-поваров Russian Seafood Show. Бренд-шефы лучших ресторанов Москвы и Санкт-Петербурга поделятся с коллегами из регионов

новыми рецептами блюд из представленного экспонентами сырья. Некоторые из них могут стать новыми российскими и региональными брендами и драйверами развития. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

Сергей РЯБЧЕНКО: ПРИБРЕЖНОЕ РЫБОЛОВСТВО ДЛЯ НАС — ВАЖНЕЙШИЙ ВОПРОС

Отрасль проходит процесс трансформации. И одна из ключевых тем: как переживут эти изменения небольшие предприятия. Прибрежному рыбохозяйственному комплексу пришлось столкнуться и с другими трудностями, отмечает президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО. Об актуальных для региона проблемах в этой сфере руководитель объединения рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— Сергей Михайлович, официально лососевая путина в Хабаровском крае стартует в июне, но понятно, что основная рыбалка еще впереди. Какой прогноз в этом году по вылову тихоокеанских лососей в разных районах региона? По каким принципам будет организован промысел?

— В этом году у нас общий прогноз по вылову тихоокеанских лососей составляет чуть больше 40 тыс. тонн. Основные объемы приходятся на Северо-Охотоморскую подзону — около 32 тыс. тонн. В бассейне Амура и Амурском лимане ожидается вылов только 7 тыс. тонн в рамках всех видов рыболовства: примерно 45% от рекомендованного объема уйдет на любительское, традиционное рыболовство, потребности аквакультуры, остальное — на промышленное рыболовство.

С июня начинает работу подзона Приморье. На нынешнюю путину прогноз по вылову горбуши в этом районе составляет 1 тыс. тонн, кеты — 200 тонн. Начиная с 2016 года, подзона Приморье нас никак не радует. Основное не-

рестилище — бассейн реки Тумнин — пустует. Так что серьезных объемов в этом промысловом районе мы не ожидаем.

Что касается регулирования промысла, то во всех районах, за исключением бассейна Амура и лимана, возможные для вылова объемы за пользователями не закрепляются. Они устанавливаются для водных объектов и их частей (групп рыболовных участков) — некое подобие «олимпийской системы». Речь идет о подзоне Приморье и Северо-Охотоморской подзоне (это Охотский, Аяно-Майский и Тугуро-Чумиканский районы и Сахалинский залив). Для бассейна Амура рекомендовано жесткое закрепление объемов за пользователями водных биоресурсов. Но если по стратегии промысла и мерам регулирования добычи в Северо-Охотоморской подзоне практически никаких разногласий не возникло, то по поводу Амура полемика продолжается.

Мы полагаем — и это точка зрения не только нашей ассоциации, — что предприятия несколько «ужаты» в связи с ограничениями

промышленного рыболовства на Амуре и в лимане. Те меры, которые предложило правительство Хабаровского края, мы считаем избыточными. По нашим оценкам, в результате таких ограничений освоение закрепленных за предприятиями объемов не достигнет и 50% — это прогноз, который можно сделать, исходя из опыта работы и расположения участков. Мы неоднократно обсуждали ситуацию, было несколько встреч — на площадках краевого правительства, заксобраний. Наша ассоциация по просьбе глав поселений Нижнего Амура организовала круглый стол. Тогда все соглашались с тем, что нужно смещать промышленное рыболовство в устьевую часть реки. Однако затем правительство края предложило закрыть для промысла осенней кеты Амурский лиман и стратегия была изменена. Такое решение мы считаем научно не обоснованным. На Дальневосточном научно-промысловом совете (ДВНПС) было предложено дополнительно запретить использование плавных сетей от Николаевска-на-Амуре и до реки Амгунь. В резуль-



Сергей РЯБЧЕНКО, президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края

тате, повторюсь, промышленность не понимает, как осваивать объемы, которые будут ей выделены.

При этом планируется, что плавными сетями будет разрешено работать день через день, а длина центрального крыла заездка в устьевой части не должна превышать 1 километра. Разрешенная длина плавных сетей уменьшена для промышленников до 100 метров.

Ограничения предусмотрены и для традиционного рыболовства. Для общин КМНС допустимая длина плавных сетей сократилась до 100 метров, для граждан из числа коренных малочисленных народов — до 75 метров.

То есть предлагаются довольно жесткие меры регулирования. Надо понимать, что продолжают также действовать требования правил рыболовства.

Тема установления ограничений рассматривалась на совещании, организованном на площадке профильного комитета Совета Федерации. В своем выступлении я обратил внимание, что сначала была подготовлена стратегия орга-

низации путины с рядом серьезных ограничений, но вполне рабочая. Однако в феврале без предварительного обсуждения стала озвучиваться идея о запрете промысла в Амурском лимане, затем — о запрете использования плавных сетей от Николаевска до Амгуни. Убежден, что такие меры необходимы. Стратегия обязательно должна рассматриваться совместно представителями Федерального агентства по рыболовству, науки, правительства края, бизнес-сообщества, коренных народов.

Надеюсь, нас все-таки услышат и будут приняты такие решения, которые позволят промышленности рационально использовать выделенный ресурс.

Промысел горбуши и летней кеты в бассейне Амура осуществлять не планируется.

Что касается остальных районов, там, повторюсь, опасений у нас нет. Объемы для освоения предполагаются неплохие. Надеюсь, будет нормальный температурный режим, гидрологические условия и рыбаки освоят прогнозные величины.

— Для сохранения рыбных запасов важно не только вводить меры регулирования, но и охранять биоресурсы. Понятно, что без контроля за соблюдением ограничений работать они не будут. Вы выступали с различными инициативами по усилению рыбоохраны. Что это за решения и почему они важны?

— Мы предлагали меры реагирования как регионального, так и федерального уровня. В прошлые годы в крае организовывали для сохранения биоресурсов стационарные и мобильные посты общественников — сегодня так делают во многих регионах. Понятно, что это не прямое финансирование контрольно-надзорных мероприятий. Но выделяются плавсредства, направляются люди, которые могут информировать о возможных нарушениях органы Росрыболовства или пограничников. Таких постов у нас было до десяти — как по основной нерестовой реке Амгуни, так и на путях миграции. Совместная работа была очень эффективной, ведь сам по себе инспекторский штат Росрыболовства немногочисленный.

В усилении рыбоохраны способны помочь и перекрестные полномочия. О том, как важно ускорить их законодательное закрепление, я заявлял на площадке Совета Федерации. В этом случае участвовать в охране водных биоресурсов смогут не только инспекторы территориальных управлений Росрыболовства, но и лесники, представители егерской службы.

Необходимо предусмотреть уголовную ответственность не только за незаконную добычу, но и за скупку, транспортировку и реализацию браконьерских уловов, в частности лососей.

Активно наше объединение выступает и за меры по борьбе с вывозом нелегально полученной красной икры воздушным путем: браконьеры используют лазейку для доставки своей продукции в промышленных масштабах. С 2014 года решения этого вопроса добивается Камчатский край, большие усилия здесь приложил губернатор региона Владимир СОЛОДОВ: сейчас уже предложена соответствующая законодательная инициатива.

Хабаровский край также не остался в стороне от этой темы: ассоциация обращалась к властям по поводу пресечения браконьерского трафика и самостоятельно, и в составе Координационного совета рыбохозяйственных объединений Дальнего Востока. Думаю, прекращение бесконтрольных перевозок икры в личном авиабагаже поможет в сохранении ресурса. При этом, конечно, у граждан должна остаться возможность свободно перевозить легальную продукцию.

Сейчас, к сожалению, на Амуре объемы браконьерского промысла сравнимы не только с промышленной добычей, но и, полагаю, с общим выловом. Точных данных, увы, нет, но мы, жители края, примерно знаем, где расположены очаги незаконного промысла, и можем приблизительно оценить масштабы.

Огромные объемы вылавливаются незаконно. Поэтому очень важны не только меры регулирования промышленного и других видов рыболовства, но и охрана путей миграции лососевых и естественных нерестилищ. Должно быть налажено межведомственное взаимодействие с четким планом: кто где работает, сколько постов, как можно помочь.

Но если говорить о поддержке рыбоохранных мероприятий со стороны промышленности, то возникает вопрос: при отсутствии промысла где предприятиям взять деньги для такой помощи? Мы понимаем, что тут прямая взаимосвязь с финансовыми возможностями рыбаков.

— При этом если закрывается легальный промысел, приходит неконтролируемое рыболовство. Свято место пусто не бывает.

— Да, поэтому и забили тревогу в связи с вводимыми ограничениями главы сельских поселений Нижнего Амура, особенно тех, что расположены в районе лимана. Места глухие, отдаленные. Жители этих поселков работают на промысле, на переработке рыбы, а при закрытии промышленного

перимент. Тогда федеральный регулятор определил перечень рыб, охраной которых могли бы заниматься, допустим, егерские службы. Но на практике это привело только к столкновению представителей двух структур. Необходимо решение на федеральном уровне, правовое закрепление перекрестных полномочий, чтобы они приобрели официальный статус. В этом случае, думаю, будет позитивный эффект. На мой взгляд, вообще другого выхода, кроме как наладить такое взаимодействие, просто нет: официальные уловы сокращаются, заработков подчас нет, людям проще взять сетку и пойти на реку рыбачить незаконно. Перспективы численного увеличения состава рыбоохраны не просматриваются. Говорилось о том, что ин-

Сейчас, к сожалению, на Амуре объемы браконьерского промысла сравнимы не только с промышленной добычей, но и, полагаю, с общим выловом. Точных данных, увы, нет, но мы, жители края, примерно знаем, где расположены очаги незаконного промысла, и можем приблизительно оценить масштабы.

рыболовства куда им податься? Так что здесь есть предпосылки для усиления браконьерства, по крайней мере бытового.

Когда под угрозой промысел, главы поселений сразу же сталкиваются с вопросами, кто будет содействовать в доставке горюче-смазочных материалов, дров, если у предприятий не будет такой возможности. Встает вопрос: что будет с налоговыми поступлениями в местные бюджеты? То есть потери угрожают не только промышленности, но и отдаленным территориям, которые существуют прежде всего за счет рыбалки. Об этом тоже не нужно забывать.

— По поводу перекрестных полномочий — много лет уже обсуждается этот вопрос, но до сих пор решение не принято, хотя были и правовые инициативы... Наверное, сложно на уровне региона обеспечить дополнительные функции?

— Несколько лет назад была попытка провести в крае такой экс-

спекторам могут повысить оплату труда, но даже такое решение не позволит сразу перекрыть все места браконьерского лова.

— Нельзя обойти вниманием планы по перераспределению квот на вылов водных биоресурсов — соответствующие законодательные инициативы движутся к принятию. Что говорят об этом ваши ассоцианты, сами предприятия, которые непосредственно работают на промысле?

— У нас крайне отрицательное отношение как к проведению первого этапа, так и к планируемому второму раунду: в нашу ассоциацию входят предприятия малого и среднего предпринимательства — они в результате этих изменений только несут потери.

Свою позицию мы неоднократно высказывали на различных площадках, в том числе на Координационном совете рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока, направляли информацию во Все-

российскую ассоциацию рыбопромышленников (ВАРПЭ).

Контрольно-счетным органам четырех субъектов Федерации поручено представить свое видение результатов первого этапа инвестиционных квот — Мурманской, Архангельской областям, Камчатке и Хабаровскому краю. 28 апреля я присутствовал на совещании в Совете Федерации, где обсуждались промежуточные итоги первой волны. Прозвучало немало негативных данных. Власти Архангельской области вообще сообщили о проседании бюджета. Предприятия отрасли акредитованы. Можно было бы как-то сгладить негативные последствия от перераспределения квот, но тут еще добавилось санкционное давление.

Уверен, что нужно создавать преференции не только для крупных холдингов, имеющих возможность заключать договоры на миллиардные программы. Имеют право на жизнь и небольшие предприятия, особенно их работа важна на отдаленных территориях.

Контрольно-счетная палата Хабаровского края уже провела совещание по вопросам экономического влияния инвестиционных квот — я также участвовал в этой встрече. Готов приложить все усилия, чтобы была дана объективная и полная оценка влияния изменений на регион и отрасль. Хотя понятно, что результаты программы пока только предварительные: счет построенным судам идет на единицы вместо десятков.

— **Административные барьеры — тема, к которой приходится возвращаться вновь и вновь. На общем собрании ассоциации предприятия также высказывались по поводу проблем в сфере регулирования.**

— Считаю, что сейчас по барьерам надо пройти особенно тщательно. И раньше было важно убрать избыточные требования, а в условиях нынешних санкций эта задача становится еще более актуальной. Неслучайно вице-премьер — полпред президента на Дальнем Востоке Юрий ТРУТНЕВ поддержал нас в ситуации с государственной экологической и ветеринарно-санитарной экспертизой. Хотелось бы, чтобы эти вопросы были решены.

На площадке Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока мы

заявили и о рисках, которые возникают в связи с введением цифровой маркировки рыбных товаров. Пока, насколько мне известно, этот эксперимент, грозивший отрасли новыми расходами, отложили.

Непонятно, что будет с изменениями Налогового кодекса, предусматривающими рост ставок сбора за пользование водными биоресурсами. При этом беспокоят идеи пересмотреть распределение поступлений от этих взносов между федеральным и региональным бюджетами. Если эту пропорцию изменить в пользу федерального бюджета, территории от роста нагрузки на отрасль не выиграют. Это только ударит по предприятиям и отразится на цене готовой продукции, чего допускать нельзя — стоимость и так зашкаливает.

Нужно по-государственному подойти к контрольно-надзорным мероприятиям, упорядочить их.

Можно сейчас подумать и насчет приостановки действия требования о 70-процентном освоении квот. В нынешних санкционных условиях причин, из-за которых пользователь рискует не использовать объемы, может быть масса. И это объективные предпосылки, не зависящие от предприятия. Закрылся порт, нельзя экспортировать продукцию — работа встала. Произошла поломка, ЗИП требуется импортный — судно опять вынуждено терять время, не осваивает квоту. Пользователь не виноват, капитан не виноват, а комиссия считает, что есть основания для расторжения. Хорошо, что суды еще более-менее на стороне пользователя и смотрят, какова причина невыборки квот. Так что пока действие нормы о пороге освоения можно заморозить: она в основе своей нужна, и потом ее можно будет вернуть, но не в этот, скажем так, смутный период.

— **Еще одна важная тема — прибрежное рыболовство. Мы здесь говорим не только о термине, который закреплен законодательно, а о традиционном представлении — об отрасли, которая обеспечивает экономику прибрежных населенных пунктов. Как вы считаете, в плане поддержки «прибрежки», ее законодательно регулирования ситуация меняется в лучшую сторону, в худшую сторону или остается стабильной?**

— Моя личная точка зрения: по прибрежному рыболовству за последние годы было нанесено два удара. Первым из них было введение единого промыслового пространства: с 2019 года уже не было деления на прибрежные и промышленные квоты.

В результате по Северо-Охотоморской подзоне, например, мы сталкиваемся с ситуацией, когда крупнотоннажный флот осваивает все объемы по традиционным для прибрежного рыболовства «неодуемым» объектам — наваге и другим. И когда в северных районах Хабаровского края сходит лед и появляется возможность работать с берега, лимитов для добычи уже нет. Наш регион лишается возможности для освоения.

При распределении квот перестало использоваться деление подзоны Приморье на район к северу от мыса Золотой (это Хабаровский край) и район к югу от него (это Приморский край). Исторически сложилось, что в нашем регионе объекты были «неодуемые», а в Приморском крае — «одуемые». И объединение подзоны сыграло злую шутку с предприятиями Хабаровского края: они потеряли объемы. Хорошо, что ассоциация добилась для наших рыбаков возможности продолжать промысел морской капусты: была предусмотрена добыча ламинарии сахарины к северу от мыса Золотой. Традиционно осваивается 350-400 тонн. Предприятия выпускают БАДы, консервы, кулинарную продукцию.

Вообще я уже ставил вопрос о возвращении к разделению подзоны Приморье, но тема непростая. То же самое — по Северо-Охотоморской подзоне. Получается, что, несмотря на протяженную акваторию, добывать ничего нормально не можем.

Вторым ударом по прибрежному рыболовству было внедрение инвестиционных квот и аукционов. Теперь готовится новая волна перераспределения ресурсов. Предприятия малого и среднего бизнеса вынуждены будут уйти в никуда — мы потеряем объемы, людей, производства, а с ними и прибрежные поселки. Так что предложения по сохранению прибрежного рыбопромышленного комплекса готовить точно продолжим. Для нас это важный вопрос. **FN**

«Я ДОСТАВЛЯЮ РЫБУ»



Начальник транспортного отдела компании «НЕРЕЙ» Павел ШУСТИК:

«Пока еще слишком рано спрашивать у моих детей, чем занимается их папа. Но уверен, когда они подрастут, то легко поймут это: я доставляю рыбу. Такова миссия нашего подразделения — транспортного отдела компании «НЕРЕЙ». Именно на этот продукт ориентированы опыт и навыки, заточена вся наша техника — новые современные автопоезда-рефрижераторы».

— В чем специфика вашей работы в компании?

— В команду «Нерея» я пришел в 2015 году уже с опытом в логистике, а точнее в сфере экспедиторских услуг. Но, несмотря на схожесть работы, здесь, конечно, оказалась своя специфика. Новым для меня был не только груз (на рыбопродукции специализировался целый логистический отдел), но и задачи. Если прежде мне при-

ходилось работать в каботаже на привычных для Дальнего Востока коротких маршрутах, то теперь география значительно расширилась: стояла задача организовать доставку рыбопродукции клиентам по всей территории России и даже за ее пределами.

Перевозку мы обеспечивали самыми разными способами: и морем, и по железной дороге, и автотранспортом. Единственным

неохваченным осталось небо, хотя и на авиаотpravку нам поступали запросы.

Следующим шагом для компании «Нерея» стало создание собственного автопарка. Транспортный отдел был выведен в самостоятельное подразделение, которое мне и доверили возглавить.

— Автоперевозки в структуре дистрибьюторской компании — это



Автопарк компании «Нерей» сегодня — это 45 автопоездов: 15 автотягачей марки MAN с рефрижераторными полуприцепами SCHMITZ и 30 Volvo FH с изотермическими полуприцепами марки KRONE, оснащенные рефрижераторными установками

серьезное самостоятельное направление. Не пугала такая ответственность?

— Когда я только пришел в «Нерей», меня предупреждали, что скучать здесь не придется: работы много, но она обязательно будет интересная. За годы в команде «Нерея» я смог получить массу дополнительных навыков и знаний, в том числе отучиться на контролера по выпуску автотранспорта, специалиста по международным перевозкам, многое отработать на практике. Так что, думаю, к тому моменту, когда компания сделала мне предложение, связанное с новым направлением, и руководство уже оценило мои результаты и возможности, и я сам полностью осознал, где работаю и какие задачи могу взять на себя. Мне действительно интересно то, чем я занимаюсь.

— Что представляет собой автопарк компании «Нерей» сегодня?

— На данный момент это 45 автопоездов: 15 автотягачей марки

MAN с рефрижераторными полуприцепами SCHMITZ и 30 Volvo FH с изотермическими полуприцепами марки KRONE, также оснащенными рефрижераторными установками.

Изначально мы ставили задачу не только расширить возможности компании по обслуживанию своих клиентов, но и повысить стандарты для перевозки рыбы. Для этого, например, сразу приобретались рефустановки Thermo King 300-й серии, которая, в отличие от распространенной 200-й, не просто поддерживает температуру продукции, но позволяет замораживать ее прямо в машинах. Это большой плюс, например, при простаивании в очередях на границе либо при погрузках в жаркую погоду.

— Контроль над температурой для вас вдвойне важен, поскольку компания гарантирует своим клиентам высокое качество продукции.

— Верно. И нет разницы, в каком направлении мы везем рыбу — по России или на экспорт, — продук-

ция во что бы то ни стало должна приехать к клиенту в том виде, в каком она была принята у производителя. Наша надежная новая техника гарантирует, что проблем с этим не возникнет. У нас создана собственная хозяйственная база для автопарка и есть полный контроль над обслуживанием машин.

Плюс контроль груза на всем протяжении пути. Для этого на всех машинах установлена система телематики (телематический комплекс), которая позволяет в круглосуточном режиме удаленно контролировать температуру внутри полуприцепа, запрашивать посекундную термограмму, фиксировать каждый факт открывания двери, даже обороты двигателя рефустановки. К тому же вся телематика у нас российская, что на сегодняшний день оказалось дополнительным плюсом.

Помимо этого, на машинах есть заводские самописцы — это бортовые компьютеры, которые работают по принципу черного ящика

и фиксируют всю техническую информацию в пути. Но если эти данные можно снимать только непосредственно с каждой машины (притом только по рефустановке), то телематика позволяет оценивать полную картину работы и тягача, и прицепа на текущий момент через компьютерную программу или приложение в телефоне.

Таким образом мы обеспечиваем двойной контроль качества.

— С начала года «Нерей» приступил к работе полным автопарком. Можете оценить, как это отраз-

Такое требование мы вводили потому, что это действительно важно, особенно при перевозке мороженой рыбопродукции. Дело в том, что в европейских рефрижераторных полуприцепах полы ровные, без полозьев, как в американских машинах, и поддоны создают необходимую прослойку между полом и грузом для циркуляции воздуха. Также важно соблюдать ограничения по высоте загрузки и оставлять пространство у дверей.

В Европе уже давно перешли на перевозку палетированного

— Сколько человек работает в вашем отделе и нет ли проблем с подбором кадров?

— В нашем подразделении более полусотни человек. Несмотря на кажущуюся простоту задачи, найти подходящих специалистов не так-то просто. Все-таки приходится иметь дело с современной дорогой техникой и не менее ценным грузом.

Например, мы продолжаем набор на вакансию подменного водителя, который в определенные моменты замещает постоянного, закрепленного за конкретной машиной. Дело в том, что требования к этой должности даже выше, чем к обычному водителю: такие люди должны быть максимально ответственными и квалифицированными, чтобы сесть за руль любой машины.

Для современной техники вообще важно особое обращение. Масса параметров экономичности зависит от правильной эксплуатации транспорта, и наши машины требуют от водителей особой подготовки. Поэтому в конце прошлого года, передавая нам партию новых тягачей, представители Volvo провели в Москве теоретическое и практическое обучение наших сотрудников.

— В «Нерее» подчеркивают, что вашим клиентам рыбу доставляет не просто водитель, а официальный представитель компании.

— Водитель-экспедитор — это наши «руки, глаза и уши», поэтому очень важно, чтобы такой человек ответственно и профессионально подходил к своей работе. Сотрудники компании отлично понимают специфику работы с рыбопродукцией в пути, при погрузке и выгрузке, знают все нюансы оформления груза, обязательно соблюдают требования безопасности на маршруте.

Не менее важен для компании внешний вид машин, тем более что они у нас брендированные. Такая реклама действительно имеет значение. Наши клиенты подтверждают: рыба во весь борт — это может быть привычно для нас, приморцев, а за пределами региона смотрится очень эффектно, вызывает искренний интерес и позитивный отклик.

И конечно, для нас важно, чтобы и водитель осознавал: он лицо компании «Нерей» для наших клиентов. Это важный аспект, на который

Автомобильные перевозки — это высокая скорость доставки и качество. Так что расширение рефрижераторного автопарка, безусловно, дает положительный эффект для региона: с учетом наших автомобилей это не только увеличение перевозок рыбопродукции с Дальнего Востока, но и насыщение грузопотока в обратном направлении.

илось на картине автоперевозок с Дальнего Востока?

— Что касается именно рефрижераторного автопарка, действительно, одновременно в нашем регионе никто не закупал такого количества транспорта. Поэтому считаю, что мы в лидерах на Дальнем Востоке по этому направлению.

В целом автомобильные перевозки — это высокая скорость доставки и качество. Так что расширение рефрижераторного автопарка, безусловно, дает положительный эффект для региона: с учетом наших автомобилей это не только увеличение перевозок рыбопродукции с Дальнего Востока, но и насыщение грузопотока в обратном направлении.

Компания «Нерей» старается постоянно совершенствоваться, повышать требования к работе. Например, когда мы начинали вводить стандарт перевозки на поддонах (палетах), перевозчики принимали это, скажем прямо, нехотя, ведь до этого «и так грузили нормально» либо с продувкой, либо просто с вил (погрузчика). Но результат есть: на сегодняшний день уже все настаивают на том, чтобы машина на погрузку приезжала с поддонами.

груза. Продукция, сложенная на складе на поддон (палету) и заскотчëванная, представляет собой грузовую единицу с четкими размерами — одно палето-место.

— То есть теперь ставите для себя задачу перейти на палетированный груз?

— Верно, хотя это будет и не просто, как когда-то с палетами, но мы настойчивы.

Палетированный груз — это не только лучшая сохранность продукции и упаковки, но и значительная экономия времени при загрузке машины со склада. Так что, думаю, все осознают выгоду от перехода на такой способ транспортировки, нужно только приложить определенные усилия.

Что касается «Нерея», то перед нами всегда стоит задача развивать сервис для клиентов, каждый раз это серьезная работа, но в итоге мы получаем преимущество. Как, например, с ассортиментным грузом. Хотя понятно, что для перевозчика это кропотливая работа — собирать такой груз в одной машине, ведь ассортимент может быть как по видам рыбы, так и по количеству получателей продукции.



Каждый водитель «Нерея» должен осознавать: он лицо компании для клиентов

мы обращаем внимание, когда принимаем людей на работу. Так что, приходя в компанию, наши водители понимают значение имиджа.

— Еще одна важная миссия «Нерея» — продвижение дальневосточной рыбы. Осознаете свою роль в этом?

— Конечно, осознаем всем отделом и максимально стараемся участвовать в этом. Сегодня наша рыба едет уже до Ростова и Санкт-Петербурга. Активно начинаем работать со странами СНГ.

Например, в апреле, сразу после визита во Владивосток президента Белоруссии, представители «Нерея» встретились с руководством отделения Посольства Республики Беларусь во Владивостоке. Для нашей компании это направление не новое, и сегодня мы не видим каких-то серьезных преград для работы собственным автотранспортом с белорусским рынком. Но для «Нерея» интерес еще и в том, что

здесь есть над чем поработать в плане продвижения дальневосточной рыбы: привычный для белорусских клиентов ассортимент российской тихоокеанской рыбопродукции пока ограничивается одним-двумя видами. Хотелось бы это исправить.

— Что такое работа в компании «Нерей» лично для вас?

— Для меня это главным образом серьезный труд и большая ответственность. Даже сложно выделить, что из этого стоит на первом месте.

В «Нерее» мы всегда делаем акцент на том, что качество и сервис в компании должны быть на высоком уровне, и каждому сотруднику необходимо постоянно думать: как еще можно улучшить нашу работу, как еще выше поднять планку. Это важно для всей команды.

А ответственность — основополагающее требование при работе с грузом. Только от нас зависит, какой рыбопродукция доедет до по-

купателя. И вид транспорта не играет роли — качество товара должно быть всегда идеальное.

У нас всё конкретно: четкая работа, отлаженный сервис — без компромиссов. Это по мне. В такой среде я чувствую себя комфортно.

— А личное отношение к рыбе за годы работы в «Нерее» поменялось?

— Конечно, я столько рыбы прежде никогда не ел. Да и как ее не есть, когда ты работаешь в рыбной компании? Каждый день видишь ее, знаешь о ней больше многих.

Кроме того, наша, дальневосточная, рыба — натуральная, выловленная в естественной среде, и это огромный плюс. Об этом мы говорили и на встрече с белорусскими коллегами, показали им наши новые фирменные брошюры, где доступно и подробно рассказывается о каждом виде дальневосточной рыбы. Думаю, это помогает оценить продукт по достоинству. **FN**

Алексей СЕРЕДА

МОРСКИЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ ЗАПОЛЯРЬЯ

На сегодняшний день у «Норebo» один из самых новых современных и высоко оснащенных рыбодобывающих флотов. Холдинг участвует в программе инвестиционных квот, в перспективе строительство 12 судов и перерабатывающего завода. Однако тем острее встает проблема, общая для всей рыбной отрасли нашей страны, — дефицит кадров.

Решать этот вопрос «Норebo» намерен подготовкой специалистов буквально со школьной скамьи: профильные классы организовали в Мурманской гимназии № 6.

НУЖНА НОВАЯ СМЕНА

«Проблема кадров в рыбной отрасли одинаково актуальна для всех рыбодобывающих предприятий. Действующий плавсостав стареет, молодых специалистов практически нет, — констатирует полномочный представитель директора УК холдинга «Норebo» Владимир ГРИГОРЬЕВ. — Пока мы справляемся за счет реструктуризации флота: строятся высокотехнологичные суда, каждое из которых может заменить два-три устаревших. Но уже понятно, что остро назрела необходимость пополнения кадрами — не-



Первые шаги показывают, что интерес к изучению морских специальностей есть. Ребята еще до начала учебного года активно участвуют во всех профориентационных проектах



Владимир ГРИГОРЬЕВ

обходимо срочно заниматься этим вопросом». Сейчас специалисты у «Норebo» есть, но в холдинге не видят ни притока новых работников, ни того, откуда они могут поступить. «Более сложное положение у нас на Севере в силу тяжелой ситуации в Мурманском государственном техническом университете: выпускников мало, да и те, кто заканчивают МГТУ, не имеют необходимого объема практических навыков», — замечает Владимир Григорьев. По его словам, на Дальнем Востоке у «Норebo» ситуация немного лучше.

Холдинг пробует привлекать кадры из других регионов, но пока приток незначительный. Со средней полосы, юга России специалисты еще не приезжают.

СВЯЗАТЬСЯ С ХОРОШЕЙ КОМПАНИЕЙ

«Норebo» взял шефство над Мурманской гимназией № 6: с сентября 2022 года там начнут работу пятый и десятый «морские» классы. Уже сегодня для ребят проводится профориентация, чтобы сформировать четкое понимание, с чем может быть связана их работа, в каких условиях — и то, и другое в холдинге на высоком уровне. Классы набраны полностью, недостатка желающих нет.

«Наша задача — привить детям любовь к морю, желание работать там, — подчеркивает Владимир Григорьев. — Обучение практической части, основам морского дела, обеспечит клуб «Океан» — наследник

советской детской школы моряков «Альбатрос». У него есть хорошая база, педагоги сохраняют традиции, поэтому мы рассчитываем на серьезную поддержку клуба».

Также «Норебо» предоставляет профильных специалистов холдинга, которые в рамках этого образовательного комплекса поделятся знаниями и помогут школьникам развить необходимые навыки.

Первые шаги показывают, что интерес к изучению морских специальностей есть. Ребята еще до начала учебного года активно участвуют во всех профориентационных проектах, причем не по указке, а с удовольствием. «Такой отклик дает нам уверенность в том, что надо увеличивать количество профильных классов», — делится наблюдениями представитель холдинга.

С 1 сентября 30 старших школьников начнут обучение в профильном классе. Одна половина ребят будет осваивать морское дело (подготовка механиков, штурманов), другая — естественно-технологическое направление (ориентация на специалистов для рыбоперерабатывающих производств).

Морское дело включает знакомство с судовыми специальностями, изучение конструкций судов, их эксплуатационных характеристик, навигационного оборудования, устройств связи, основ судовождения и безопасности мореплавания. Занятия будут проходить на базе детского клуба «Океан». При этом шлюпочная практика начнется уже осенью в подшефном «Норебо» лагере «Гандвиг».

Программа второго направления состоит из занятий по биохимическим дисциплинам, основам рыбоводства и предполагает знакомство с современными технологическими процессами рыбообработки.

Профильные занятия будут занимать один день в неделю, не в ущерб общеобразовательной программе. Опытные профессионалы холдинга примут активное участие в этой работе. «Им есть чем поделиться с ребятами», — подчеркивают в «Норебо».

ЗАМАНЧИВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассматривается и возможность курирования ребят после окончания школы. «Надеюсь, нам удастся «оживить» среднюю мореходку, обеспечить качественное среднее образование и практику на флоте. Соответственно, лучшим будет гарантирова-



Морское дело включает знакомство с судовыми специальностями, изучение конструкций судов, их эксплуатационных характеристик, навигационного оборудования, устройств связи, основ судовождения и безопасности мореплавания



на работа в холдинге», — отмечает Владимир Григорьев.

Он напомнил: в «Норебо» очень серьезный подход к кадровой политике и обеспечению достойных условий труда. Это относится и к условиям проживания, и к состоянию судов. Все службы контролируют, чтобы снабжение рейсов осуществлялось качественными продуктами питания и спецодеждой в полном объеме.

«Флот «Норебо» перспективно развивается: строятся новые современные суда, расширяются рыбоперерабатывающие мощности. Соответственно, и спрос на соискателей растет, — констатирует собеседник журнала «Fishnews — Новости рыболовства». — Такой вид единого образовательного комплекса

(от школы до получения профессии) позволит удовлетворить запросы холдинга в высококлассных специалистах. Ребята получают нужные знания, сформируют умения и закрепят их на практике у нас же».

В холдинге обращают внимание, что заработная плата таких специалистов соразмерна предъявляемым к ним требованиям: «Норебо» нужны ответственные, дисциплинированные, целеустремленные и грамотные сотрудники. Им, в свою очередь, создают комфортные условия труда: обеспечивают спецодеждой, при необходимости доставляют транспортом предприятия к месту работы, гарантируют полный соцпакет, в том числе качественное медицинское обслуживание. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

Сергей МИТИН: ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЗАЛОЖЕН МОЩНЫЙ ФУНДАМЕНТ

Комитет Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике стал одной из площадок, на которых проходят наиболее детальные и интересные обсуждения реализации программы квот под инвестиции. Как можно оценить первые результаты ее выполнения, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал первый заместитель председателя комитета Сергей МИТИН. Сенатор также ответил на вопросы о переработке, ориентированной на конечного потребителя, и борьбе с административными барьерами в отрасли.

— Сергей Герасимович, в рыбной отрасли внедрен механизм так называемых квот под инвестиции, и ваш комитет внимательно следит и за процессами строительства инвестиционных объектов, и за правовой базой в этой сфере. На каких моментах вы считаете необходимым сделать акцент?

— Очень важный вопрос, и спасибо за такое к нему внимание. Начинать анализировать ситуацию, на мой взгляд, нужно, обратившись к истории. В Советском Союзе, во всяком случае в последние десятилетия его существования, рыбопромысловые суда непосредственно на территории РФ не строились. В основном они приобретались по договорам с государствами, входившими в Союз экономической взаимопомощи. И главным образом строились в странах социалистического содружества.

Так что рыбопромысловое судостроение было развито чрезвычайно слабо. В период с 2009 по 2019 годы было построено всего пять рыболовцев судов. Конечно, это очень маленькая цифра, учитывая, что в эксплуатации сегодня находится более 1200, значительная часть из них

в возрасте 30–40 лет, ресурс выработан на 75–80%. Можно представить, какое необходимо обновление.

Другой важный аспект — большая часть продукции, которая экспортировалась или поставлялась на внутренний рынок, имела низкую степень переработки. В основном это мороженая рыба. Вот с такими исходными данными мы подошли к внесению изменений в законодательство.

Пришлось столкнуться с тем, что на судостроительных предприятиях нет собственной конструкторской, технологической документации, не хватает квалифицированных рабочих кадров; не всегда есть стапельные места или размер стапелей не подходит под габариты потенциального судна.

Тем не менее строительство рыбопромысловых судов началось. С 2018 года их построено восемь: шесть рыбопромысловых и два краболова. Уже сданы такие передовые суда, как «Баренцево море» и «Норвежское море», приспособленные не только для добычи водных биоресурсов самыми современными орудиями лова, но и для глубокой переработки на борту, вплоть

до производства консервов. Ничего подобного ранее в России не строилось. Заказ для рыбохозяйственной компании «Архангельский траловый флот» выполнил Выборгский судостроительный завод.

По программе инвестиционных квот также построен 21 рыбоперерабатывающий береговой завод. Это тоже немало.

— Не могли бы вы рассказать подробнее об успехах в области переработки?

— Новые предприятия созданы в Мурманской, Архангельской областях, Республике Карелия. На Дальнем Востоке — на Камчатке, в Приморском крае, Сахалинской области — запущено уже 11 производств.

Это шесть заводов по переработке минтая и иных видов рыб большой мощности:

■ Рыболовецкий колхоз им. В. И. Ленина: тип объекта инвестиций М, производительность 443,615 тонны продукции в сутки и 42,6 тонны рыбной муки в сутки, местоположение — Камчатский край;

■ ООО «Витязь-Авто»: тип объекта инвестиций М, производитель-



*Сергей МИТИН,
член Совета Федерации*



4 февраля 2021 года в Санкт-Петербурге на новом флагмане Архангельского тралового флота «Баренцево море» был поднят государственный флаг РФ

ность 126 тонн продукции в сутки и 30 тонн продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Камчатский край;

■ ООО «Камчаттралфлот»: тип объекта инвестиций М, производительность 100 тонн продукции в сутки и 27,6 тонны продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Камчатский край;

■ ООО «Русский минтай»: тип объекта инвестиций М, производительность 144 тонны продукции в сутки и 20 тонн продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Приморский край;

■ АО «Рыболовецкий колхоз «Новый мир»: тип объекта инвестиций М, производительность 109,7 тонны продукции в сутки и 27,33 тонны продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Приморский край;

■ ЗАО «Курильский рыбац»: тип объекта инвестиций М, производительность 339 тонн продукции в сутки и 25 тонн продукции из отходов производства в сутки, местоположение — остров Шикотан.

Таким образом, наиболее мощные по суточной производительности проекты реализовали Рыболовецкий колхоз им. В. И. Ленина (443

тонны) и компания «Курильский рыбац» (339 тонн продукции).

Кроме того, в строй введено пять заводов по переработке рыбы (кроме минтая) малой мощности:

■ ООО «Укинский лиман»: тип объекта инвестиций Г-3, производительность 33,5 тонны в сутки по сырцу, местоположение — Камчатский край;

■ ООО «Алаид»: тип объекта инвестиций Ж-3, производительность 40 тонн в сутки по сырцу, местоположение — Сахалинская область;

■ ООО «Заря»: тип объекта инвестиций Ж-3, производительность 40 тонн в сутки по сырцу, местоположение — Камчатский край;

■ ООО «Октябрьский-1»: тип объекта инвестиций Ж-3, производительность 40 тонн в сутки, местоположение — Камчатский край;

■ ООО «Невод»: тип объекта инвестиций Ж-3, производительность 35,3 тонны в сутки, местоположение — Сахалинская область.

На Северном бассейне реализовано 10 инвестиционных проектов.

Это шесть заводов по переработке трески, пикши и иных видов рыб большой мощности:

■ наиболее технологичный рыбоперерабатывающий завод возведен ООО «Рыборговая сеть» в Респу-

блике Карелия (Кондопога): тип объекта инвестиций П, производительность 71,5 тонны продукции в сутки и 28 тонн продукции из отходов производства в сутки;

■ ООО «Группа «Баренц»: тип объекта инвестиций П, производительность 56 тонн продукции в сутки и 6 тонн продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Республика Карелия;

■ ООО «Мурман СиФуд»: тип объекта инвестиций П, производительность 63,7 тонны продукции в сутки, а также 16,2 тонны в сутки продукции из отходов производства, местоположение — Мурманская область;

■ ООО «Русская треска»: тип объекта инвестиций П, производительность 50 тонн продукции и 6 тонн продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Мурманская область;

■ ООО «Рыбная компания «Полярное море+»: тип объекта инвестиций П, производительность 50 тонн продукции в сутки и 6 тонн продукции из отходов производства в сутки, местоположение — Мурманская область;

■ рыбоперерабатывающий завод АО «Архангельский опытный водо-

рослевый комбинат»: тип объекта инвестиций П, производительность 51 тонна рыбопродукции в сутки и 6 тонн продукции из отходов в сутки.

Еще четыре завода по переработке трески, пикши и иных видов рыб средней и малой мощности запущено в Мурманской области:

■ ООО «Парк»: тип объекта инвестиций С, суточная производительность 57,5 тонны рыбной продукции и 5 тонн продукции из отходов производства;

■ ООО «Парк»: тип объекта инвестиций С, суточная производительность 8 тонн рыбной продукции и 1 тонна продукции из ликвидных и неликвидных отходов рыбного производства;

■ ООО «Причал-Л»: тип объекта инвестиций С, суточная производительность 8 тонн рыбной продукции и 1 тонна продукции из ликвидных и неликвидных отходов рыбного производства;

■ ООО «Кедр Плюс»: тип объекта инвестиций Р, суточная производительность 25 тонн продукции и 6 тонн продукции из ликвидных и неликвидных отходов рыбного производства.

Российские рыбопромышленные предприятия в последние годы вылавливают порядка 5 млн тонн водных биоресурсов. Мы отслеживаем, сколько выпускается продукции глубокой переработки, и должны сказать, что с вводом в строй новых заводов и такого флота, как «Баренцево море» и «Норвежское море», ситуация стала меняться к лучшему.

— Как обстоят дела с реализацией проектов в судостроении?

— Всего в рамках механизма квот под инвестиции на современном этапе должно быть построено 105 рыбопромысловых и крабовых судов. Одни из них находятся в разной степени готовности, с другими заказами возникли сложности. Но нужно отметить, что нам удалось очень серьезно переломить ситуацию с судостроением. Во-первых, более-менее решены вопросы с конструкторской и технологической документацией. Во-вторых, у заводов появились компетенции по строительству флота, причем самого современного. И конечно, коллективы верфей значительно увеличились за счет притока новых кадров.

При любом уровне развития производительных сил на то, чтобы начать строительство флота, требует-

ся время, и нигде этот процесс не проходит безболезненно. Этот этап мы прошли. И очень значимо, конечно, что уже введены в эксплуатацию почти все береговые предприятия, идет выпуск продукции.

В то же время на совещании по промежуточным результатам первого этапа инвестквот, которое прошло в Совете Федерации 28 апреля, мы заострили внимание на ряде вопросов.

Прежде всего, это проблематика импортозамещения судового оборудования и комплектующих, локализации их производства в России.

Нам, безусловно, необходимо провести более тщательный анализ первого этапа программы инвестиционных квот. Посмотреть, как изменилась экономика рыболовцевских компаний, судостроительных заводов, прибрежных регионов.

Это, наверное, самый главный вопрос — он существовал все эти годы и до конца сегодня не решен.

Второе — требуется разобраться с переопределением строящихся судов и все-таки выработать систему серийного строительства рыболовцевского флота. Мировая практика показывает, что работы по головному судну идут дольше и обходятся дороже, а в дальнейшем строительство судов осуществляется быстрее и значительно дешевле. Здесь нужна некая стандартизация.

Есть ряд вопросов чисто финансовых, которые также важно решить. В первую очередь это докапитализация ряда судостроительных предприятий, у которых еще до включения в состав ОСК были определенные задолженности. И до сих пор не удалось устранить ситуации, когда средства, которые рыбаки направляют на постройку флота, идут на погашение долгов верфей. Это недопустимо, на наш взгляд. Такую практику необходимо прекратить.

Есть вопрос об ограничении сроков действия обеспечительных мер — банковских гарантий — при изменении сроков строительства рыбопромыслового флота. Задержка сдачи судов происходит по

вполне объективным причинам: мы понимаем, что живем в условиях санкций. Но почему за это должны платить рыбаки, а банки получать дополнительные средства? В связи с этим ограничение сроков действия обеспечительных мер остается чрезвычайно актуальным вопросом.

Еще одна важная тема — возможность применения в рамках программы инвестиционных квот лизинговых схем. Мы до сих пор ограничены в широком внедрении этого инструмента. В отрасли идет серьезное переоснащение, и, конечно, необходим доступ к лизингу.

Все эти темы мы поднимали неоднократно. Будем предлагать и правительству, и ответственным министерствам наконец-то решить проблемы — без этого положительной динамики не достичь.

Нам, безусловно, необходимо провести более тщательный анализ первого этапа программы инвестиционных квот. Посмотреть, как изменилась экономика рыболовцевских компаний, судостроительных заводов, прибрежных регионов.

Когда мы принимали законы об инвестиционных квотах, о крабовых квотах, говорилось о страшных последствиях: компании в результате изменений разорятся, регионы останутся без средств. Мы тогда очень внимательно подошли к вопросу. Связались с Федеральной налоговой службой, расписали информацию по каждому региону и не увидели никаких изменений. Мы такой анализ продолжим. На последнем совещании запросили данные у субъектов Федерации: пока информации не хватает. Хотелось бы, чтобы в процесс формирования общей картины включились регионы и крупные рыболовцевские компании. Конечно, важно получить информацию от Росрыболовства: как измени-

лась структура выпуска продукции, насколько увеличилась эффективность труда, к каким результатам привел ввод в эксплуатацию уже построенных мощностей.

Вот, например, камчатский Рыболовецкий колхоз имени В.И. Ленина. Он уже построил на Камчатке три судна, ввел в строй новый современный рыбоперерабатывающий завод. Видно, что у предприятия экономика меняется в лучшую сторону. Хотелось бы точно знать ситуацию и у других хозяйствующих субъектов.

5 апреля президент РФ Владимир Владимирович ПУТИН проводил совещание по вопросам развития агропромышленного, рыбохозяйственного комплексов. Глава государства дал ряд поручений. В том числе проработать необходимость предоставления предложений по внесению изменений в законодательство в части приведения ставки НДС к нулю при выполнении работ по обслуживанию судов рыбопромыслового флота. Это также некий финансовый инструмент, который, на наш взгляд, в корне изменит ситуацию. Будем следить за исполнением поручения.

Подводя итог, хотел бы сказать следующее. Можно давать разные оценки реформе отрасли. Пессимист считает, что стакан наполовину пуст, оптимист — наполовину полон. Но если бы мы несколько лет назад не начали работу по обновлению основных фондов в отрасли, сегодня мы бы оказались в проигрышном положении. Не было бы серьезнейшего сдвига в судостроении, тех компетенций, кадров, мощностей, которые есть.

Необходимо выполнить поручения, которые президент Российской Федерации дал по итогам апрельского совещания. Нужно достроить суда. Проанализировать экономику. Посмотреть, что еще необходимо сделать с точки зрения нормативной базы, чтобы программа продолжалась и дальше.

— Предполагается ли поездка по судостроительным предприятиям, чтобы оценить состояние дел, посмотреть, как ситуация изменилась с вашего прошлого посещения?

— Да, такую поездку мы планируем. По итогам совещания, которое проводилось в Совете Федерации 28 апреля, пришли к выводу, что объехать верфи необходимо. Я рассчитываю в ближайшее время побывать



Необходимо выполнить поручения, которые президент Российской Федерации дал по итогам апрельского совещания. Нужно достроить суда. Проанализировать экономику. Посмотреть, что еще необходимо сделать с точки зрения нормативной базы, чтобы программа продолжалась и дальше.

на нижегородском заводе «Красное Сормово», где строится пять судов-красноболовов.

Регулярно мы посещаем судостроительные верфи Северо-Западного региона. Также, вероятно, вновь отправимся на Дальний Восток. Ранее этого нельзя было сделать из-за ограничений, вызванных пандемией. Теперь есть возможность изучить ситуацию на месте. Это важно в том числе с точки зрения оценки влияния санкций.

— В прошлом году вы участвовали во многих обсуждениях по теме рыбопереработки. Своя специфика и свои проблемы у производства продукции для конечного потребителя. Остается ли рыбоперерабатывающая промышленность в зоне внимания Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию и что вы думаете о поддержке именно этой сферы?

— В федеральном законе «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» были предусмотрены термины «промышленное рыболовство» и «прибрежное рыболовство». Стояла задача с помощью такой деятельности развить прибрежные регионы. В связи с этим были установлены определенные требования к доставке рыбы, чтобы на берегу строились перерабатывающие заводы. Есть отдаленные районы промысла: чтобы обеспечить качество и сохранность рыбы, доставляемой на берег, нужна первичная обработка на судах. Возникла необходимость четко предусмотреть возможность выполнять такие операции с уловом, добытым в режиме прибрежного рыболовства.

Неслучайно Совет Федерации называют Палатой регионов. Для рыбаков, переработчиков, администрации Мурманской области важно было решить проблему с осуществлением прибрежного промысла. Мы с коллегами подготовили соот-

ветствующий законопроект — летом 2021 года он был принят, уже работает и угроза для предприятий устранена.

Что касается рыбопереработки, то здесь для принятия правильных управленческих решений, для поддержки отрасли очень важны четкие и полные статистические данные. А их не хватает. В связи с принятием новых законов о техническом регулировании еще в 90-е — начале 2000-х годов производство многих продуктов питания не было отражено в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности и классификаторе продукции. Это затрудняет оценку и анализ, а значит, мешает, как я уже сказал, управленческим решениям. Такая проблема возникла не только с рыбой, но и с другими товарами. Есть необходимость разобраться с классификаторами в сфере рыбоперерабатывающей деятельности.

— **Переработчики хотели бы, чтобы их вопросы не терялись на фоне тем океанического рыболовства — квот вылова и других. Предлагалось**

даже подумать о профильном законе для развития производства пищевой рыбной продукции.

— Мы заинтересованы в развитии отрасли, обеспечении людей качественными и разнообразными рыбными товарами. Именно в связи с этим ранее мы предложили провести на площадке Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию большое совещание по рыбопереработке — с участием министерств, отраслевых объединений, представителей крупных компаний, науки.

Обсуждение показало, что к вопросу о законодательной основе нужно подходить с более тщательной подготовкой. К этой работе должны быть привлечены ассоциации — в отрасли их немало. Это и Всероссийская ассоциация рыбопромышленников (ВАРПЭ), и Рыбный союз, и Ассоциация судовладельцев рыбопромыслового флота (АСРФ). Необходимо, чтобы к этой работе очень внимательно отнеслась наука: в отрасли действует институт с мощной базой — Всероссийский НИИ рыбного хозяйства

и океанографии (ВНИРО), а в его структуре есть Центр экономических исследований рыбного хозяйства.

Думаю, мы вернемся к этой теме уже в весенне-летнюю сессию: решение вопроса нужно довести до конца.

Также необходимо обратить внимание на следующее. По данным статистического учета, в Российской Федерации действует 3 706 предприятий, осуществляющих переработку рыбы и производство рыбной продукции, в том числе 56 крупных и средних предприятий, занимающихся континентальной рыбопереработкой.

В соответствии со Стратегией развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов на период до 2030 года и Стратегией развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации до 2030 года, рыбопереработка является составной частью рыбохозяйственного комплекса.

Согласно федеральному закону «О развитии сельского хозяйства», рыбоперерабатывающие предприятия, отвечающие определенным критериям и выпускающие продукцию из перечня сельскохозяйствен-

ООО Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»



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.

ной, относятся к сельхозтоваро-производителям.

Основы госрегулирования пищевой перерабатывающей промышленности, включая первичную и промышленную переработку рыбы и производство рыбной продукции, установлены федеральным законом «О развитии сельского хозяйства», постановлением правительства «О Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации», Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Согласно утвержденному правительством перечню икра; заменители икры; рыба, переработанная и консервированная; ракообразные и моллюски относятся к сельскохозяйственной продукции.

Важным показателем финансового благополучия рыбохозяйственной отрасли является рост оборота ее предприятий. По данным Росрыболовства, в 2021 году он составил 647 млрд рублей. В том числе по виду экономической деятельности «переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков» — 227,1 млрд рублей. По оперативным данным Росстата, за 2021 год объем производства переработанной и консервированной рыбы, ракообразных и моллюсков увеличился в сравнении с 2020 годом на 1,1% и составил 4 360,3 тыс. тонн.

В прошлом году экспортировано, по данным этого же ведомства, 2 055,4 тыс. тонн.

Общая сумма налогов и неналоговых доходов, администрируемых ФНС России по виду деятельности «переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков», в 2021 году составила 14 942 млн рублей, что на 16,6% выше, чем в 2020 году. В том числе в сравнении с прошлым годом увеличение налогов (сборов) произошло до 9 701 млн рублей (на 19,9%), страховых взносов — до 5 241 млн рублей (на 10,9%).

За 2021 год прибыль организаций рыбной отрасли увеличилась на 32,4% по сравнению с 2020 годом и составила 221,9 млрд рублей.

Анализ нормативных правовых документов показал, что сегодня, несмотря на декларирование, рыбопереработка как самостоятельная отрасль не является предметом отдельного государственного регулирования и рассматривает-

ся как дополнение или следствие рыбного промысла.

— Неиссякаемая, к сожалению, тема — административные барьеры. И здесь предприятия — и Дальнего Востока, и Северного бассейна — очень хотят, чтобы был урегулирован вопрос с нормированием содержания мышьяка в рыбе и морепродуктах.

— Я являюсь горячим сторонником решения этого вопроса. Конечно, не буду называть конкретные цифры, рассуждать, какими должны быть нормативы, — это прерогатива специалистов. Но то, что при действующем требовании

нормированию содержания мышьяка в рыбной продукции — чтобы правовые акты Таможенного союза были приведены в соответствие с международными положениями. Мы будем следить за ситуацией и добиваться решения вопроса.

— Внимание Совета Федерации к рыбной отрасли сохранится?

— Мы считаем, что у рыбной промышленности огромные возможности. Советский Союз добывал 10–12 млн тонн водных биоресурсов. Россия ежегодно берет около 5 млн тонн — это хороший результат, но в основном эти объемы осваиваются в собственных

Мы считаем, что у рыбной промышленности огромные возможности. Советский Союз добывал 10–12 млн тонн водных биоресурсов. Россия ежегодно берет около 5 млн тонн — это хороший результат, но в основном эти объемы осваиваются в собственных водах. А есть еще зоны Мирового океана, где огромные запасы неизведанных рыб. Здесь предстоит масштабная работа.

к содержанию мышьяка Россия оказалась в невыгодном положении по сравнению с другими странами, — это однозначно.

Неоднократно поднимали этот вопрос перед руководством Минздрава, Роспотребнадзора, но решение, к сожалению, не принято. Мы настойчиво требуем, чтобы ситуация изменилась. Нужно проанализировать опыт стран, где потребляется много рыбы, а уровень заболеваемости населения ниже. И конечно, необходимо, чтобы бизнес четко понимал, чем продиктовано то или иное решение, и убедился в его правильности.

Есть указание правительства Российской Федерации привести все наши нормы в соответствие с Кодексом Алиментариус, а по мышьяку есть расхождение.

По итогам правительственного часа с первым зампредом правительства Андреем Рэмовичем БЕЛОУСОВЫМ принято постановление Совета Федерации: правительству рекомендовано проработать вопрос о внесении изменений в технический регламент «О безопасности пищевой продукции» по

водах. А есть еще зоны Мирового океана, где огромные запасы неизведанных рыб. Здесь предстоит масштабная работа.

В ноябре состоялась церемония закладки двух научно-исследовательских судов для ВНИРО. Это замечательное событие. Новые НИСы обязательно внесут свой вклад в изучении ресурсов для российского рыболовства. Наша страна способна не только обеспечивать рыбной продукцией свое население, но и кормить полмира.

Если вернуться к изменениям закона о рыболовстве, то в свое время они вносились, несмотря на возражения значительного количества заинтересованных людей, но я уверен, что это было необходимо. И сейчас, если мы выполним всю ту работу, о которой я рассказывал, грамотно подойдем к следующему этапу развития рыбохозяйственного комплекса, это даст свои результаты. Первый этап был непростым, но он заложил мощный фундамент и, если сейчас правильно скорректируем наши дальнейшие действия, это обеспечит импульс для последующего развития. **FN**



Ассоциация добытчиков краба Дальнего Востока



**Содействие рациональному использованию
водных биологических ресурсов**



*Взаимодействие с органами
государственной власти*



*Участие в разработке правовых
актов, регулирующих добычу краба*



*Содействие научно-
исследовательским работам*



Борьба с браконьерством



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

РЫБНЫЕ ГОРИЗОНТЫ КУРИЛ

В силу природных условий рыбная отрасль — это хребет экономики Курильских островов. Сейчас здесь одновременно реализуются многочисленные инвестиционные проекты по добыче и переработке водных биоресурсов, строятся лососевые рыбозаводы.



По поручению губернатора Валерия ЛИМАРЕНКО предприятиям комплекса оказывается государственная поддержка по возмещению части понесенных затрат в рамках реализации инвестиционных проектов на территории островного региона.

Среди инвесторов — много компаний, которые не первый год работают на этой территории. Их новые проекты — это, по сути, расширение и диверсификация уже действующего «рыбного» бизнеса. Такая инвестиционная активность не удивительна, поскольку практика показала: вкладывать средства в курильскую рыбу и прочую морскую живность — выгодно.

В то же время федеральные и региональные власти заинтересованы в приходе в рыбную отрасль Курил игроков «со стороны», а также освоении пока новой для островов экономической ниши — марикультуры. Желая подстегнуть инвестиционную активность, федеральные власти сначала учредили тер-

риторию опережающего развития «Курилы» со всеми полагающимися ТОР льготами и послаблениями, а потом приняли дополнительные пакеты преференций для вновь создаваемых предприятий.

Нельзя сказать, что все проходит гладко: часть льгот не распространяется на уже действующие компании, которые желают вложить средства в расширение и модернизацию. Возникают проблемы с выделением акваторий под марикультуру. Решение этих вопросов позволит привлечь дополнительные капиталовложения.

ИВАСЕВЫЙ БУМ

Важнейшим направлением инвестирования на Курилах стала рыбопереработка (которая, как правило, сочетается с собственной добычей рыбы). Новые рыбоперерабатывающие заводы на островах растут, как грибы после дождя.

Поводом для бурного роста инвестиций в эту сферу стало появ-

ление в прикурильских водах стада сардины иваси в середине «десятих» годов. Жирная и нежная рыба, исчезнувшая в силу естественных причин из российских вод в начале 1990-х, вернулась. На ближайшие годы иваси сулит рыбакам обильные уловы и мощнейшую сырьевую базу для переработки.

Далеко не единственный, но самый крупный проект «под иваси», реализованный буквально за два года, — рыбоперерабатывающий комплекс компании «Гидрострой» на острове Шикотан. В 2019 году его дистанционно запустил президент России Владимир ПУТИН — прямо во время Восточного экономического форума.

Это предприятие способно перерабатывать в сутки до тысячи тонн сырья, выпуская 800 тонн готовой продукции. В составе комплекса — производственный холодильник на 5 тыс. тонн единовременного хранения, инфраструктура морского порта и добычи, терминалы отгрузки, современный добывающий и транспортный

флот. Общий объем частных инвестиций составил 6,5 млрд рублей.

РЫБОМУЧНОЙ ЗАВОД НА КУНАШИРЕ

Еще один, ориентированный на иваси проект — рыбомучной завод на острове Кунашир. Он построен Южно-Курильским рыбокомбинатом (ЮКРК) при участии «Корпорации развития Сахалинской области». Предприятие введено в эксплуатацию в январе 2022 года. Завод рассчитан на выпуск более 8 тыс. тонн продукции в год, из которой мука — 5 тыс. тонн, остальное — рыбий жир.

«Сырьем для завода служат как отходы рыбопереработки, так и “круглая” массовая рыба — сардина иваси. Поэтому выходные параметры продукции у нас разные, но абсолютно по всем видам они превосходят ГОСТовские», — рассказал генеральный директор ЮКРК Константин КОРОБКОВ.

Он обратил внимание, что продукция предприятия реализуется в России и КНР и особых проблем со сбытом не имеет. «В настоящее время мы готовимся к летней пелагической (ивасевой) путине. За зиму приобрели и доукомплектовали самым современным оборудованием лабораторию производственного контроля. Таким образом, сейчас мы в состоянии в режиме онлайн контролировать и регулировать технологические процессы — от подачи сырья до выхода готовой продукции. Соответственно, к путине подходим во всеоружии», — подчеркнул Константин Коробков.

НОВЫЕ МОЩНОСТИ «АЛАИДА»

В то же время не все курильские инвестпроекты в области рыбопереработки нацелены на сырьевую базу иваси. Рыбопромышленная компания «Алаид» в Северо-Курильске ориентирована на промысел и переработку белорыбицы. В 2020 году компания ввела в эксплуатацию новый перерабатывающий завод — вдобавок к уже действующему. В 2021 году предприятие вновь нарастило мощности.

«Мы практически на 100% выбираем имеющиеся у нас квоты, осваивая порядка 10 тыс. тонн белорыбицы в год. Готовую продукцию поставляем в основном на внутренний рынок. Сложностей с реализацией не испытываем», — рассказал генеральный директор «Алаида» Максим ВИЛИСОВ.



Рыбомучной завод Южно-Курильского рыбокомбината на острове Кунашир

СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОДОЛЖАЕТСЯ

При этом наращивание рыбоперерабатывающих мощностей на Курильских островах продолжается. Компания «Курильский рыбак», запустившая в придачу к действующим производственным мощностям в 2021 году два объекта на острове Шикотан (по производству сурими, а также рыбной муки и жира), объявила о будущей реализации новых проектов на Итуруп и Шикотане. Об аналогичных планах заявил и Рыбокомбинат «Островной».

Одновременно с наращиванием перерабатывающих мощностей курильские предприятия усиливают свой добывающий флот. Так, по информации правительства Сахалинской области, компания «Островной-Краб» заключила контракты на строительство двух краболовов под инвестиционные квоты.

Добывающие суда приобрели либо строят АО «Северо-Курильская база сейнерного флота», ООО ПКФ «ЮКРК», ЗАО «Курильский рыбак» и ООО Рыбокомбинат «Островной». Планируется дальнейшая покупка и переоборудование промысловых судов.

«Реализация перечисленных инвестпроектов позволит насытить внутренний рынок Российской Федерации рыбой, рыбной продукцией и будет способствовать импортозамещению. Береговая переработка позволит не только защитить рыбодобывающие предприятия от ограничений на внешнем рынке, но и развивать прибрежные территории в Сахалинской области, особенно на Курильских островах, находящихся в

непосредственной близости к районам промысла», — отметил руководитель агентства по рыболовству Сахалинской области Иван РАДЧЕНКО.

ЛОСОСЕВОДАМ РЕКОМЕНДУЮТ СЕБЕВ

Пастбищное разведение тихоокеанских лососей дает предприятиям право на дальнейший промышленный вылов части стада, возвращающихся на нерест в родные реки и ручьи. Благодаря этому уже сейчас 20 лососевых рыбоводных заводов (ЛРЗ) на Курилах выращивают молодь горбуши и кеты. Центром лососеводства считается Итуруп. По данным Росрыболовства, только на этом острове заводы ежегодно выпускают порядка 120 млн экземпляров молоди горбуши и около 200 млн молоди кеты.

По информации правительства Сахалинской области, к реализации запланированы девять новых ЛРЗ на Курилах. Инвесторы — компании «Курильский рыбак», «Континент», «Фирма «Скит», Южно-Курильский рыбокомбинат, «Фусса», а также ИП Муравьев М. В.

По мнению заместителя руководителя Росрыболовства Василия СОКОЛОВА, за счет строительства новых ЛРЗ ежегодный объем выпуска можно увеличить на 300 млн экземпляров молоди лососей. Причем перспективы в этой сфере бизнеса имеют не только Южные, но и Северные Курилы. Особенно с учетом снижения подходов лососей в более южные районы вследствие глобального потепления, считает Василий Соколов. Пока что в северной части Курильской гряды (на острове Пара-

мушир) действует единственный ЛРЗ компании «Азимут», введенный в эксплуатацию в 2020 году.

ПЕРСПЕКТИВЫ «МОРСКИХ ОГОРОДОВ»

Привлекательным направлением бизнеса на Курильских островах может стать марикультура. В правительстве Сахалинской области отмечают, что акватория Курил прекрасно подходит для выращивания в промышленных масштабах морского ежа, приморского гребешка, ламинарии и трепанга. При эффективном использовании водного пространства к 2026 году ежегодный объем «урожая» может достичь 50 тыс. тонн стоимостью 145 млн долларов США.

Особенно перспективны для марикультуры воды, омывающие остров Кунашир и острова Малой Курильской гряды. Их площадь превышает 50 тыс. га, что позволяет рассчитывать на значительные объемы выращивания.

В помощь предпринимателям на электронном ресурсе aquavostok.ru создана интерактивная карта, позволяющая сформировать границы рыбоводного участка для последующей подачи заявления. По словам главы областного агентства по рыболовству Ивана Радченко, с помощью этого сервиса участок можно получить менее чем за 80 дней. При выборе РВУ автоматически рассчитывается его начальная стоимость. Закрепляется акватория через электронный аукцион.

Правда, не обходится без проблем. Сахалинский филиал ВНИРО считает нецелесообразным формирование участков при наложении границ на естественные скопления объекта выращивания, вследствие чего потенциальные инвесторы получают отказ. В Росрыболовстве об этой проблеме знают. Свою дальнейшую работу ведомство видит в снятии необоснованных ограничений по Южным Курилам и утверждению научно проработанных рекомендаций по развитию марикультуры.

КУПЯТ И СЪЕДЯТ ВСЁ

Важное преимущество Курильских островов и острова Сахалин — непосредственная близость к странам АТР, чье население отличается высокой платежеспособностью. Предприятия смогут поставлять на рынки Японии, Китая



Председатель правительства Михаил МИШУСТИН на острове Итуруп во время посещения рыбоперерабатывающего комплекса «Ясный» холдинга «Гидрострой»

и Республики Корея урожаи своих «морских огородов» в живом виде, не замораживая.

Пока что марикультура на островах не осуществляется, а на экспорт идут уловы диких моллюсков. Так, в 2021 году из Сахалинской области за рубеж было поставлено 3 тыс. тонн этих биоресурсов стоимостью более 5 млн долларов. При этом на конец апреля 2022 года экспорт гребешка и морского ежа превысил показатели аналогичного периода прошлого года на 600 тонн при общей стоимости вывезенной продукции в 10 млн долларов.

Морские пункты пропуска действуют на островах Парамушир, Итуруп, Кунашир и Шикотан. В рамках реконструкции производственных мощностей ООО Рыбокомбинат «Островной» планируется открытие морского пункта пропуска в селе Мамокурское на острове Шикотан.

КУРИЛЫ МАНЯТ ПРЕФЕРЕНЦИЯМИ

Еще в 2017 году на Курилах создали режим территории опережающего социально-экономического развития (ТОР). В марте текущего года вышли изменения о налоговых льготах для новых проектов на Курилах. По данным Минвостокразвития, принятие других законопроектов — об обеспечении инвесторов землей, о создании особых таможенных условий — ожидается в течение этого года.

Для упрощения доступа к льготам предусмотрена заявительная процедура: нужно уведомить налоговый орган о регистрации юрлица. При этом минимальный размер инвестиций для входа не устанавливается.

Инвесторы освобождаются от уплаты налога на прибыль, имущество организаций, земельного и транспортного налога. Для них предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов (7,6%).

Предполагается предоставить инвесторам возможность получить землю без аукциона в аренду по льготной ставке. Бизнес сможет воспользоваться преимуществами свободной таможенной зоны, возместить затраты на инфраструктуру. Помочь развитию также должен мораторий на проверки.

«Введение преференциального режима — это, безусловно, большой плюс для Курил. Когда этот вопрос еще только обсуждался, на островах побывал премьер-министр Михаил МИШУСТИН. Эта тема многократно поднималась и на Сахалине, в том числе в Сахалинской облдуме. Все согласны, что такой режим нужен. Все-таки Курилы — это особая территория с весьма непростой логистикой и своеобразными условиями ведения хозяйственной деятельности», — отметил президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ.

В то же время, по его мнению, целесообразно распространять преференции не только на вновь создаваемые компании, но и на существовавшие ранее предприятия, которые инвестируют в расширение бизнеса. «Даже на прежних условиях они смогли выстоять и интенсивно развиваться. Распространение преференций на их новые инвестпроекты стало бы дополнительным стимулом для капиталовложений», — подчеркнул Максим Козлов. **FN**



ДАЛЪРЫБА

ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ

Живем морем 60 лет

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

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

first@dalryba.ru
www.dalryba.ru



За
8 лет

работы мы стали лидерами по поставкам рыбооборудывающего оборудования в Южной Корее

Более
20

проектов под ключ для крупнейших рыбодобывчиков России и Азии

3

завода в Южной Корее и России (ООО «Навада»)

Компания RMPG

- С 2014 года компания Russian Maritime Production Group (RMPG) удовлетворяет потребности рыбопромышленных предприятий в ремонте и поставке перерабатывающего оборудования для флота и берега.
- RMPG — это симбиоз российской инженерной мысли и передовых южнокорейских технологий. Мы предлагаем широкий спектр техники для полного цикла рыбопереработки — от приемки сырья до упаковки готовой продукции. Все оборудование проектируется и изготавливается специалистами RMPG в Южной Корее с учетом специфики эксплуатации на российских судах и предприятиях.
- На территории России (г. Владивосток) техподдержку и обслуживание клиентов обеспечивает официальный представитель RMPG — компания «Навада».
- Наши производственные мощности представлены тремя цехами в Пусане и заводом партнерской компании во Владивостоке. В планах — расширение линейки оборудования и увеличение производственной базы.
- За 8 лет работы компания RMPG смогла стать лидером по поставкам рыбооборудывающего оборудования в Южной Корее и реализовать большое количество проектов по модернизации и комплектации производств под ключ для крупнейших рыбодобывчиков в России и других странах Азии.

На правах рекламы

Головной офис:

RMPG Co., Ltd.
223, Gamcheonhang-ro, Saha-gu, Busan, South Korea, 49454
Тел.: 070-7931-8940
Факс: 051-263-8940
E-mail: noatek1@gmail.com / info@rmpg.tech / sales@rmpg.tech

Представительство в России:

ООО «Навада»
690088, г. Владивосток, ул. Снеговая, 13
Тел.: +7 (914) 737-32-36

rmpg.tech

Приоритет нашей компании —
долгосрочные отношения
с заказчиками

RMPG
Fish processing systems and equipments