

FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 3 (68) 2022



Сергей НЕСВЕТОВ:
Мы против программ,
где одни цели
подменяются
другими

«Полярная
звезда»

Новые маршруты
для российской рыбы

Рачительный
подход к рыбе

На Курилах расширили
возможности переработки



'22
GLOBAL FISHERY FORUM
& SEAFOOD EXPO RUSSIA



ЮБИЛЕЙ ГЛАВНОГО
СОБЫТИЯ ОТРАСЛИ

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



**НАДЕЖНОСТЬ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**



**ПРОМЫШЛЕННОЕ
ХОЛОДИЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**



**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

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

**РЫБА / МЯСО / ПТИЦА
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
В РОССИИ**

СОДЕРЖАНИЕ

16+

- 2 Илья ШЕСТАКОВ: НАШИ ФОРУМ И ВЫСТАВКА — ДЛЯ ОТРАСЛИ**
Как оценивает отраслевой регулятор эволюцию рыбопромышленного форума и выставки
- 6 Иван ФЕТИСОВ: УСПЕШНАЯ ВЫСТАВКА — ЭТО ВОПРОС ВЗАИМНОГО ДОВЕРИЯ**
Интервью с генеральным директором Expo Solutions Group
- 12 РАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К РЫБЕ**
ЮКРК расширил возможности переработки на Курилах
- 16 SEAFOOD EXPO RUSSIA: ГОД ЗА ГОДОМ**
- 22 SIFANG: ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ**
- 24 Сергей НЕСВЕТОВ: МЫ ПРОТИВ ПРОГРАММ, ГДЕ ОДНИ ЦЕЛИ ПОДМЕНЯЮТСЯ ДРУГИМИ**
Исполнительный директор СЗРК о результатах «квотной реформы» и работе на дальневосточном направлении
- 29 «ВЛАДСНАБ»: СНАБЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД ПЕРЕМЕН**
О текущих трендах в сфере, не терпящей невыполненных обязательств
- 32 «ПОЛЯРНАЯ ЗВЕЗДА»: НОВЫЕ МАРШРУТЫ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ РЫБЫ**
Павел КОВАЛЬЧУК о возможностях российских рефконтейнерных перевозок
- 37 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ**
Холдинг «Норемо» развивает судоремонтное направление в Камчатском крае
- 40 «НАВАДА»: ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ**
От чего зависит «здоровье» рыбоперерабатывающей техники
- 44 Андрей ФЁДОРОВ: ДЛЯ КОМПАНИИ НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ**
«Фишеринг Сервис» сохраняет стандарты качества промыслового вооружения
- 48 Павел КЛИМЕНКО: МЫ ГОТОВЫ К НОВАТОРСТВУ**
«Колд Трейд» экспериментирует с перевозкой живого краба и открывает новые рынки сбыта
- 52 «МОЯ МАМА ЗНАЕТ О РЫБЕ ВСЁ»**
История одного человека: Мария ЧУПАЛОВА, директор отдела продаж ВЭД компании «Нерей»
- 56 Валерий ЛИМАРЕНКО: СТРЕМИМСЯ ПОДДЕРЖАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**
Интервью с губернатором Сахалинской области
- 60 РЫБАКИ ПРИНИМАЮТ НОВЫЕ ЗАВОДЫ**
«Дальрыбтехцентр» поднимает планку в строительстве заводов и серийном производстве
- 64 КАК БЕРЕГ ВСТРЕЧАЕТ РЫБУ**
Владморрыбпорт продолжает развивать инфраструктуру для рыбацкого флота
- 68 Алексей СТЕПУРО: РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ — НА ПОРОГЕ НОВЫХ ПРОЦЕССОВ**
Интервью с руководителем Приморского регионального филиала Россельхозбанка
- 72 ЧТОБЫ РЫБА НЕ КОНЧАЛАСЬ**
Главрыбвод помогает предприятиям компенсировать негативное влияние на водные биоресурсы
- 76 РЫБОВОДАМ МЕШАЮТ НЕ ЧУЖИЕ САНКЦИИ, А РОДНЫЕ БАРЬЕРЫ**
Загонят ли санкции и их последствия отечественную аквакультуру в угол?

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

КОРРЕКТОРЫ Ольга МАЛЬЦЕВА, Ксения БАРИНОВА

ФОТОГРАФИИ Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Анна ЛИМ, Наталья СЫЧЁВА, Андрей КИМ, пресс-служба ФАР, EGS,

пресс-служба правительства Камчатского края, Дальрыбтехцентр, пресс-служба губернатора Сахалинской области, пресс-служба Главрыбвода

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» № 3 (68) 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: 31.08.2022 г., Тираж 1800 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс», г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «+16».



Маргарита КРЮЧКОВА

Илья ШЕСТАКОВ: НАШИ ФОРУМ И ВЫСТАВКА — ДЛЯ ОТРАСЛИ

В 2016 году Федеральное агентство по рыболовству объявило о решении организовать в России Международный рыбопромышленный форум и Выставку рыбной индустрии, морепродуктов и технологий. В качестве места проведения был выбран один из красивейших городов страны — Санкт-Петербург. Векторы развития рыболовства, научное обеспечение, кадры для отрасли, аквакультура, логистика — лишь часть тем, которые рассматривают на этой площадке эксперты из разных стран и разных регионов России. Как оценивает отраслевой регулятор эволюцию рыбопромышленного форума и выставки, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ.



14 сентября 2017 года. Первое открытие: руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ дает старт Международному рыбопромышленному форуму и Выставке рыбной индустрии

— Илья Васильевич, форум и выставка в Санкт-Петербурге в этом году отмечают юбилей. История этих мероприятий насчитывает уже пять лет. Какие задачи ставились, когда решение организовать такую отраслевую площадку только принималось?

— Прежде всего мы ставили задачу обеспечить площадку для консолидации рыбаков, чтобы они могли представить свои достижения, продукцию, инвестиционные проекты.

Конечно, для нас было очень важным, чтобы у России — одной из ведущих мировых держав в области рыболовства — были отраслевой форум и выставка. Мне кажется, сейчас после трех основных выставочных площадок в рыбной промышленности — Бостона, Брюсселя (теперь — Барселоны) и Циндао — российские мероприятия уверенно занимают четвертое место. А ведь наши форум и выставка достаточно молодые. Ду-

маю, они и дальше будут расти и развиваться.

Позитивное отличие нашей площадки в том, что, помимо выставочной, она предусматривает и форумную часть. Здесь мы ставили задачу, чтобы у профессионалов была возможность не только узнать о достижениях в области рыбного хозяйства, но и обсудить тренды рыбной отрасли в мировом масштабе, развитие российской рыбной промышленности. Причем мы делали акцент, чтобы это было интересно для всех участников. Деловая программа все эти годы формировалась с привлечением отраслевого сообщества, чтобы быть по-настоящему актуальной.

— Мне кажется, проведение отраслевого форума и выставки — это еще и показатель того, какое место занимает российская рыбная отрасль в национальном агропромышленном комплексе и в национальной экономике. «Рыбные» события в

Санкт-Петербурге привлекают большое внимание СМИ — и российских, и зарубежных.

— Форум и выставка — международные, и очень важно подчеркнуть место Российской Федерации в мировом рыбном хозяйстве, мы ориентированы на широкий формат. Но, безусловно, эта площадка должна быть эффективна и для решения задач внутри страны.

— Всегда при организации форума и выставки на международном формате делался особый акцент. Сейчас система отношений между странами серьезно меняется. Как вы считаете, какой вклад мероприятия в Санкт-Петербурге могут внести в поиск новых партнеров для российской рыбной отрасли?

— Для нас партнеры в основном понятны. Поэтому, наверное, ключевая задача — это поиск не партнеров, а путей взаимодействия в новых реалиях. Иностранные компании, несмотря ни на что, под-



тверждают участие в выставке. Уже сейчас планируется, что в Global Fishery Forum and Seafood Expo Russia будут участвовать компании из 13 стран: Армении, Белоруссии, Дании, Исландии, Испании, Италии, Китая, Нидерландов, Турции, Финляндии, Франции, ЮАР и Южной Кореи. Понятно, что список еще может корректироваться.

Если говорить в целом, то очень важно разделять задачи форума и выставки. Выставка должна обеспечивать общение специалистов, поиск новых решений, нового оборудования, технологических идей, выстраивание новых логистических цепочек, налаживание связей с новыми контрагентами в торговле. Задача форума — обсудить, что будет с рыбохозяйственным комплексом в мировом масштабе, какие наблюдаются тенденции. На протяжении пяти лет мы стремимся сделать так, чтобы темы форума перекликались между собой.

В этом году форум будет посвящен так называемому умному рыболовству. Даже с учетом санкционных ограничений мы решили не менять тематику: рациональное использование водных биоресурсов, основанное на научных разработках, эффективная логистика и выстраивание связей между странами сегодня особенно важны. Думаю, нам предстоит актуальное и интересное обсуждение.

Мы с равной долей ответственности и внимания относимся и к выставочной, и к форумной части мероприятий в Санкт-Петербурге. Для нас как для регулятора отрасли важно обсуждение на форуме, потому что необходимо четкое понимание, что деловое сообщество думает по поводу тенденций развития рыбной промышленности, по поводу ее перспектив и динамики.

— А для вас как для руководителя Росрыболовства есть какие-то приоритеты? Что важнее — форум или выставка?

— Мы с равной долей ответственности и внимания относимся и к выставочной, и к форумной части мероприятий в Санкт-Петербурге. Для нас как для регулятора отрасли важно обсуждение на форуме, потому что необходимо четкое понимание, что деловое сообщество думает по поводу тенденций развития рыбной промышленности, по поводу ее перспектив и динамики.

Значима для нас и выставка, чтобы была возможность знакомиться с новым оборудованием и другими товарами, новыми технологиями. То есть тут нельзя говорить о том, что важнее — форум или выставочная часть. Если, условно говоря, выстраивать схему, то наверху будет форум

с определением стратегии, а дальше уже выставка, позволяющая решать стратегические вопросы, в том числе те, что поднимаются на форуме.

— Вы ежегодно обходите выставочную экспозицию. Какие тенденции и какие изменения за прошедшие пять лет можно отметить в рыбной промышленности, если судить по стендам на Seafood Expo Russia? Как отражается развитие отрасли в этом выставочном зеркале?

— Прежде всего хочу обратить внимание, что растет количество экспонентов — и это на самом деле очень важно. Растет вообще уровень выставки. Для нас показательно, что рыбаки после первой выставки заявили, что такую площадку нужно организовывать ежегодно. Если помните, тогда шла дискуссия: может быть, собираться раз в два года. Но

представители бизнес-сообщества сами настояли, что мероприятие им интересно и должно проводиться каждый год. Это очень ясно показывает, что мы не проводим выставку ради выставки — это площадка для рыбаков, для отрасли.

Если говорить о том, что демонстрируется на Seafood Expo Russia, то можно отметить изменения, которые произошли от первой выставки к пятой. Это, конечно же, линейка товаров, которую представляют компании: больше стало переработанной продукции, изменились подходы к упаковке.

Второй очень важный момент — с каждой выставкой экспоненты представляют все больше и больше инвестиционных проектов. Это очень здорово. На первой выставке начинания предприятий практически никак не демонстрировались, в основном была только продукция (а некоторые компании приезжали и без нее). Сейчас многие показывают и свои инвестиционные проекты, представляют те программы, которые они реализовывали в последние годы, в том числе производства, которые обеспечивают выпуск продукции.

— **А почему решено было проводить отраслевую форум и выставку в Санкт-Петербурге? Связано ли это с советской традицией знаменитых «Инрыбпромов»?**

— Это была в том числе инициатива ветеранов рыбной отрасли: они предлагали возродить традицию выставки «Инрыбпром», проходившей в Ленинграде. Также мы понимали, что если хотим обеспечить международный формат мероприятий, с участием большого количества стран, то надо продумать вопросы логистики и привлекательную программу для свободного времени делегатов. Санкт-Петербург в этом плане жемчужина России, и иностранные гости с удовольствием приезжают в том числе для того, чтобы посмотреть город. И не будем забывать, что это прибрежный центр. Так что все факторы сошлись.

— **Хотелось бы также задать вопрос об аквакультуре. Устроители выставки уделяют особое внимание этому направлению рыбного хозяйства. Рыбоводству и обеспечивающим сферам посвящено большое количество стендов. Как вы считаете, аквакультурная отрасль в по-**

следние годы движется вперед? И что можно сделать для дальнейшего развития?

— Безусловно, аквакультура движется вперед. Это видно по объемам производства продукции отрасли. Для нас важно, что появляются новые проекты — в области марикультуры, товарного рыбоводства во внутренних водоемах. Динамика достаточно позитивная с точки зрения наращивания объемов производства.

Есть темы, которые нуждаются в особом внимании. Направление пока находится на этапе становления: для товарной аквакультуры предприятиям выделено большое количество участков, но компании, безусловно, будут сталкиваться с вопросами в части технологий производства, даже применяя уже имеющиеся наработки.

Необходимо заниматься доработкой законодательства, потому что мы уже видим, что ограничения, пусть и те, которые мы сами в свое время предлагали и вводили, порой становятся достаточно серьезным камнем преткновения для дальнейшего развития.

Сейчас, по сути дела, в аквакультуре нужны точечные изменения, чтобы отрасль стабильно развивалась. Мне кажется, это основная задача. И, конечно, надо продолжать решать вопросы, связанные с дальнейшим вовлечением в оборот водного фонда. Причем здесь необходимо подходить очень аккуратно, чтобы мы соблюдали баланс между социальным рыбоводством и развитием аквакультуры.

Достаточно неплохие горизонты открываются перед нами в пастбищной аквакультуре: речь идет о воспроизводстве лососевых на Дальнем Востоке. Есть перспективы с выходом на заданные параметры производства в марикультуре: участков выделено много, объемы растут, но все равно еще требуются достаточно большие усилия со стороны предприятий, чтобы проекты стали действительно стабильными и могли и дальше нормально функционировать. И для нас, и для собственников предприятий направление новое, где-то совершаются ошибки, но этот путь надо пройти.

— **Еще один вопрос, связанный с практической частью. На предстоящей выставке много компаний тех направлений, которые напрямую**

не входят в систему Росрыболовства, — это трейдеры, предприятия в сфере логистики. Как вы видите взаимодействие с компаниями в этих областях?

— То, что эти направления не входят в сферу деятельности Росрыболовства, — относительно. Они находятся в «нашем периметре», и мы постоянно с такими компаниями взаимодействуем, всегда с ними на связи, их представители присутствуют на многих совещаниях, которые мы проводим. Мне кажется, было бы странно, если бы на выставке не была представлена полная цепочка, связанная как с выловом, так и с реализацией рыбной продукции. Я думаю, это как раз и делает выставку полноценной, когда представители компаний могут изучить возможности и обсудить вопросы, связанные не только с добычей, но и с логистикой, реализацией. С 2018 года у нас проводятся торгово-закупочные сессии, где присутствуют менеджеры по закупкам крупнейших торговых сетей. Рыбаки во время таких встреч могут напрямую договориться с сетями о поставках. Мне кажется, задача выставки состоит в том числе в том, чтобы вот эти бизнес-контакты выстраивались и в дальнейшем работали.

— **Будет ли продолжаться традиция проведения Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий? Может быть, с какими-то вариациями, изменениями...**

— Еще раз хочу подчеркнуть, что мы это мероприятие проводим для рыбаков, для рыбохозяйственного комплекса, и, если такое желание в отрасли останется, безусловно, мы продолжим организовывать форум и выставку.

На мой взгляд, пятилетняя история показывает, что такой формат общения востребован. Не думаю, что есть предпосылки для смены места проведения. Форумная часть вызывает интерес среди участников. Это не только большое количество экспертов, которые дают прогнозы по развитию рыбоводства, но и специалисты более узкого профиля, анализирующие, как будет развиваться аквакультура, что будет происходить с рынками, с ценами. И мне кажется, что такой формат очень важен. **FN**



Анна ЛИМ

Иван ФЕТИСОВ: УСПЕШНАЯ ВЫСТАВКА — ЭТО ВОПРОС ВЗАИМНОГО ДОВЕРИЯ

Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий — Seafood Expo Russia — в этом году отмечает первый юбилей. Уже в пятый раз Санкт-Петербург на несколько дней станет точкой притяжения профессионалов, представляющих все направления российской рыбной отрасли, — от рыбаков до шеф-поваров, от производителей рыбных кормов до поставщиков судовых двигателей, от разработчиков оборудования для рыбопереработки до закупщиков из торговых сетей.

Seafood Expo Russia смогла стать площадкой, которая объединяет всех этих людей, способствуя продуктивному общению, обмену опытом, расширению контактов, запуску новых проектов и укреплению деловых связей. Каким был путь к отраслевому признанию, как изменился характер выставки за эти годы и почему ни пандемия, ни сложная международная обстановка не заставили организаторов отказаться от амбициозных целей или хотя бы снизить планку ожиданий, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор Expo Solutions Group Иван ФЕТИСОВ.

— Иван Андреевич, в конце 2000-х годов отрасль видела немало попыток организовать главную рыбную выставку, но зачастую участие рыбаков в таких мероприятиях воспринималось, скорее, как обязательство. К Seafood Expo Russia совсем другое отношение: об этой выставке говорят, ее ждут, к ней готовятся. На ваш взгляд, почему так получилось? Чем отличаются подходы Expo Solutions Group и ваших предшественников?

— Начнем с того, что мы ничего не знали о предшественниках. Когда в 2015 году мы начали работать с рыбаками, то у нас не было никакой информации о выставках, которые ранее проводились в рыбной отрасли. Возможно, это упущение, но, как ни парадоксально, для нас неосведомленность стала большим плюсом. Мы не ориентировались на опыт предшественников, а руководствовались только своими профессиональными представлениями о том, какой должна быть отраслевая выставка и какие задачи она призвана решать. Поэтому мы с самого начала максимально плотно общались с рыбопромышленниками, вместе с ними пошагово прорабатывали концепцию выставки, ее идеологию, наполнение и рекламную кампанию, отталкиваясь от их задач, от потребностей бизнеса, а не наоборот.

Понятно, что главная цель любой компании, участвующей в выставке, — это развитие собственного бизнеса. Чтобы мероприятие приносило экспонентам результат, мы, помимо продажи площадей, всегда проводим консультации для наших клиентов и стараемся понять, как лучше решить стоящие

перед ними задачи. Мы детально обсуждаем проект стенда (метраж, расположение), обговариваем его смысловую и визуальную составляющую. Кроме того, мы постоянно работаем над развитием Seafood Expo Russia: увеличиваем поток профессиональных посетителей, внедряем новые форматы экспозиции, усиливаем «тепло выставки». Это заставляет клиентов возвращаться к нам вновь и вновь.

Рыбная отрасль не терпит непрофессионального отношения. Поэтому для предоставления ее участникам квалифицированной экспертизы нам пришлось погрузиться в эту тематику с головой. Чтобы помочь клиентам в достижении их целей, нужно очень хорошо разбираться в отраслевых процессах и знать как общие тенденции развития индустрии, так и детали: например, тонкости работы с рыбной продукцией в ритейле или нюансы организации логистики. Это предмет нашей экс-

своих трудов и обсудить насущные проблемы. На первой выставке в «Ленэкспо» в 2017 году состав участников был скромнее, чем сейчас, но уже тогда нас поддержали самые крупные игроки. Именно благодаря им раздел «Вылов и переработка» стал ядром экспозиции, к которому со временем присоединились представители всей цепи от промысла до доставки продукции конечному потребителю.

— В тот момент что для вас было ориентиром? Зарубежные площадки вроде Брюсселя?

— Я бы так не сказал. Не стоит считать выставки в Брюсселе и Бостоне нашим ориентиром, хотя бы потому что наше мероприятие уже во многом их превосходит.

— Звучит весьма амбициозно!

— Безусловно, мы изучали, как устроены крупнейшие международные площадки, как они работают с

Мы изучали, как устроены крупнейшие международные площадки, как они работают с аудиторией и привлекают посетителей. Но эти выставки росли и развивались постепенно, на протяжении десятилетий. У нас такого запаса времени не было, поэтому нам пришлось перешагнуть сразу через несколько ступенек и создать что-то свое — с нуля, оригинальное, но в русле современных тенденций.

пертизы, которая является основой бизнеса и гарантией эффективности участия для экспонентов.

Хотелось бы обратить внимание, что мы изначально выстраивали отношения с клиентами на доверии, поэтому, когда в 2020 году нам пришлось отменить выставку, а в следующем году перенести ее на три месяца, нас все поддержали. Пандемия доказала, что наши усилия были не напрасны. Как говорится, друзья познаются в беде.

— Какой была изначальная идея выставки и как она эволюционировала со временем?

— Главная идея была в том, чтобы у российской рыбной отрасли появилась своя площадка, место, где у рыбаков есть возможность достойно продемонстрировать плоды

аудиторией и привлекают посетителей. Но эти выставки росли и развивались постепенно, на протяжении десятилетий. У нас такого запаса времени не было, поэтому нам пришлось перешагнуть сразу через несколько ступенек и создать что-то свое — с нуля, оригинальное, но в русле современных тенденций.

С самого первого зарубежного выезда, когда мы начали заниматься организацией объединенного стенда российской рыбной промышленности, мы все время спрашивали рыбаков об их опыте и впечатлениях: что им понравилось, чего, наоборот, не хватало и, самое главное, каких клиентов они хотели бы видеть на выставке. Все эти аспекты мы попытались учесть при подготовке первой Seafood Expo Russia.

Признаюсь, добиться обратной связи порой было нелегко. Нередко людей смущала сама установка, что главное — потенциальные клиенты, и мы готовы их искать и приводить на выставку. Слишком непривычно звучало. Для российской рыбной отрасли это был совсем нехоженый путь, потому что он самый сложный, долгий и авантурный — переманивать экспонентов с чужих выставок гораздо проще. Но мы верили, что идем правильной дорогой, что рыбацкое сообщество нас поддержит, когда увидит: участие в выставке приносит реальную отдачу.

Важным аспектом всегда был дизайн стендов. Мы очень тщательно продумывали оформление и национальных павильонов за рубежом, и выставки в Санкт-Петербурге в целом, потому что российская рыбная отрасль заслуживает уважения и надо, чтобы она выглядела соответствующе — мощно, ярко, узнаваемо, но без китча, современно и респектабельно, как автомобиль премиум-класса, который не нуждается в безумном тюнинге.

Пусть не сразу, не с первого года, но мы завоевали уважение клиентов. Скажу без ложной скромности: нам удалось полностью переформатировать выставочную деятельность в одном отдельно взятом секторе экономики. Мы добились того, чтобы на наши мероприятия в России и за рубежом приходили именно те люди, которые заинтересованы в продукции российских компаний, которые нацелены купить. Рыбаки мне как-то сказали, что если на каждой выставке к ним будет приходиться хотя бы один новый клиент, то это уже победа. Я помню эти слова, и мы постоянно держим их в уме, когда из года в год расширяем экспозицию.

— Основными участниками первой выставки в 2017 году были рыбопромышленные компании, но сейчас мы видим совсем другую картину. В каталоге Seafood Expo Russia раздел рыбодобычи занимает не более трети, зато десятки экспонентов представляют самые разные сферы — от судостроения до ритейла. Как менялся состав участников и что на это повлияло?

— Мы руководствуемся принципом универсальности: в идеале состав участников выставки должен максимально полно отражать процессы внутри рыбной отрасли.

Естественно, промысел — это основа основ, но, прежде чем попасть к потребителю, рыбная продукция проходит долгий путь, который включает и переработку, и упаковку, и транспортировку, и хранение, и сбыт. Все звенья этой цепи важны, и мы стремимся объединить их на одной площадке.

От выставки к выставке состав экспонентов действительно меняется: Seafood Expo Russia растет вместе с отраслью, реагируя на новые задачи и помогая их решать. Взять хотя бы инвестквоты, которые «развернули» к рыбакам конструкторские бюро и верфи, — и на выставке появился крупный раздел судостроения и судового оборудования.

В этом году ситуация несколько изменилась, и часть зарубежных комплектующих стала недоступной. Но промысловые суда

дает потенциалом для полноценного отдельного павильона.

— Какие еще акценты ждут нас на выставке в этом году?

— Будет много интересного. Например, перед Новым годом мы решили бросить дополнительные силы на продвижение выставки на постсоветском пространстве — в Азербайджане, Армении, Казахстане, Грузии, Узбекистане, Киргизии и так далее. Это принесло свои плоды: сейчас на выставку регистрируются и торговые сети, и посетители из этих стран. Подтягивается Египет — тоже совершенно новое для нас направление.

С прошлого года мы активно развиваем логистическое направление. Это сложная, многоаспектная ниша, но очень интересная. В этой сфере задействовано большое количество компаний, кото-

У наших экспонентов появляется много интересных новинок, в том числе простых в приготовлении и употреблении, что соответствует предпочтениям молодой аудитории. В этом году они будут презентованы не только на стендах компаний, но и в специальной зоне «Витрина новинок».

по-прежнему строятся, и для этого требуется много технической продукции и услуг. Поэтому к выставке присоединяются даже те проектные и судостроительные организации, производители оборудования, деятельность которых не связана напрямую с рыбопромышленным флотом: кабельные заводы, поставщики двигателей, навигационных и IT-систем и так далее. Возникают и альтернативные направления для импорта — из Южной Кореи, Турции, ЮАР.

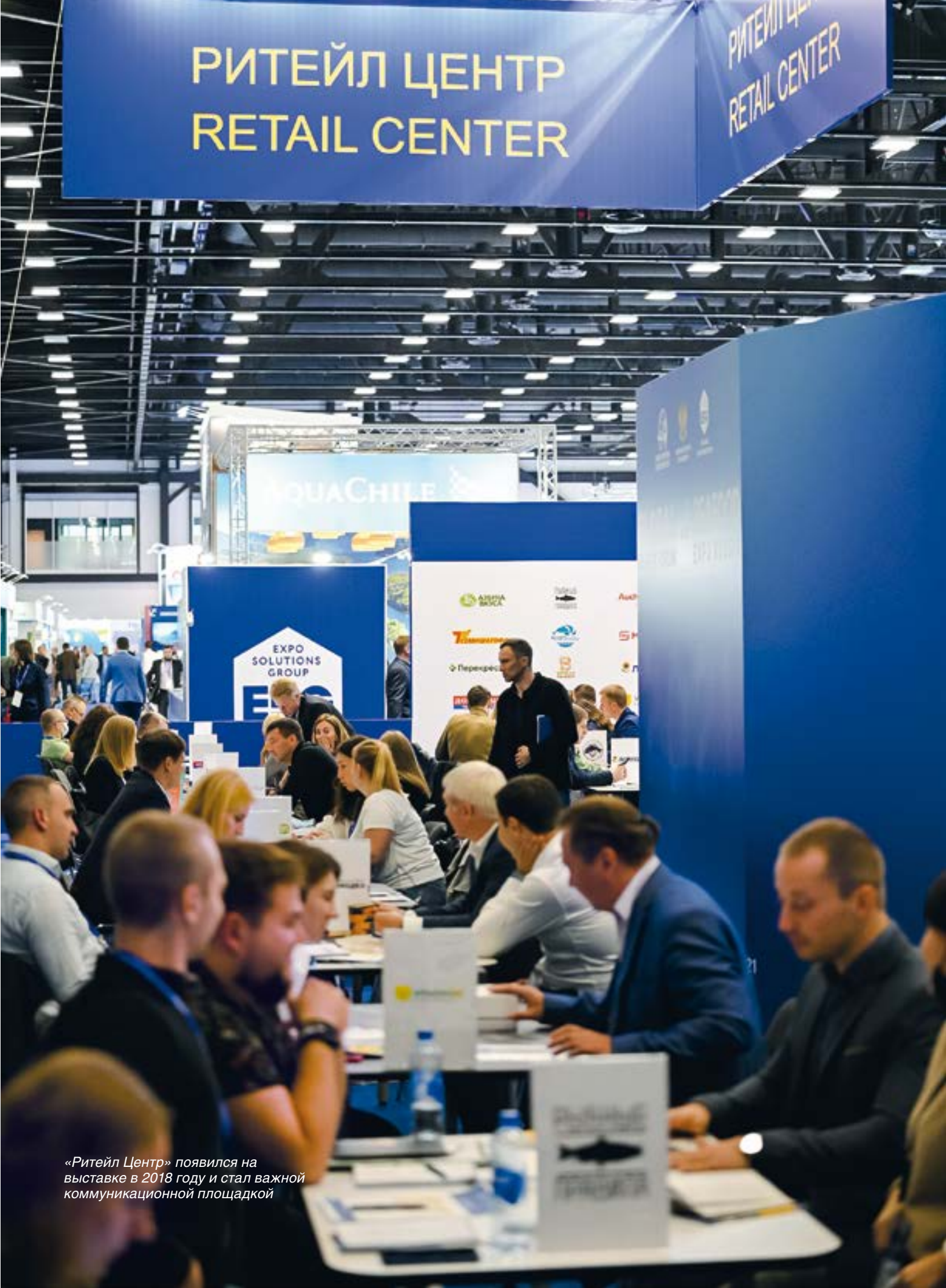
За эти годы мы опробовали разные подходы к организации разделов выставки и выбрали, на наш взгляд, самый логичный. На площадке Seafood Expo Russia собраны представители всех значимых для развития отрасли сфер, и в дальнейшем мы предложим им новые проекты в рамках выставки, а также усилим существующие разделы. Например, сектор аквакультуры обла-

рые занимаются транспортировкой рыбы и морем, и по железной дороге, и автотранспортом. А еще это инфраструктура — холодильники, контейнерные терминалы, распределительные центры. И необходимость поддержания температурного режима в пути. И даже страхование грузов. Поэтому сектор перевозок будет представлен мощно.

В области технологического оборудования есть признаки того, что нас ждет глобальный поворот в сторону производителей из Азии, по крайней мере, на уход некоторых европейских брендов моментально отреагировали их конкуренты из других регионов. Поэтому мы будем рекомендовать рыбопромышленным компаниям командировать в сентябре на выставку капитанов, тралмастеров, технических директоров, чтобы те увидели, какие решения сегодня предлагает рынок.

РИТЕЙЛ ЦЕНТР RETAIL CENTER

РИТЕЙЛ ЦЕНТР
RETAIL CENTER



«Ритейл Центр» появился на выставке в 2018 году и стал важной коммуникационной площадкой



2021 год. Президент ГК «Антей» Иван МИХНОВ показывает министру сельского хозяйства Дмитрию ПАТРУШЕВУ и главе Росрыболовства Илье ШЕСТАКОВУ первый российский краболов

Мы также понимаем, что у многих зарубежных производителей по-прежнему есть желание, но нет возможности присутствовать на выставке с собственными стендами, но это не отменяет личных контактов и встреч.

Очень неплохо выглядит направление готовых к употреблению продуктов из рыбы: оно растет за счет привлечения новых торговых сетей и закупщиков. Появилось немало компаний, которые делают очень интересные вещи — кулинарию или блюда, требующие минимальной обработки даже не на плите или в духовке, а в микроволновке. Поскольку у разных групп покупателей разные запросы, это тот случай, когда чем больше видов рыбной продукции — от мороженных блоков до порционной фасовки — будет представлено на выставке, тем лучше.

Еще одно направление, которого, как ни странно, сильно не хватало на предыдущих выставках, — это консервы. В этом году мы совместно с Всероссийским НИИ рыбного хозяйства и океанографии и Рыбным союзом организуем профильную конференцию «Сорвать

банк на банках», посвященную консервированной рыбной пищевой продукции. Ее участники попробуют выработать эффективные подходы к продвижению и управлению качеством рыбных консервов, чтобы помочь их производителям более полно реализовать потенциал как на внешнем, так и на внутреннем рынке, занять новые ниши и заставить потребителей по-другому посмотреть на привычные банки.

— **Статистика Росрыболовства ежегодно фиксирует растущие объемы выпуска филе и других видов продукции глубокой переработки. Отражается ли эта тенденция на ассортименте, который компании демонстрируют в Санкт-Петербурге?**

— Увеличение производства продукции глубокой переработки — важный показатель развития отрасли. Более пристальное внимание к такой продукции связано, с одной стороны, с пожеланиями посетителей, а с другой — с запросом самого рынка. В этом году мы решили продемонстрировать всё разнообразие этого сегмента и привлечь больше компаний-производителей

консервов и пресервов из рыбы и морепродуктов, икры, сушеной и вяленой продукции.

У наших экспонентов появляется много интересных новинок, в том числе простых в приготовлении и употреблении, что соответствует предпочтениям молодой аудитории. В этом году они будут представлены не только на стендах компаний, но и в специальной зоне «Витрина новинок». Помимо «Витрины», мы проведем мастер-классы по приготовлению рыбных блюд из предоставленного экспонентами сырья, чтобы люди распробовали новые гастрономические сочетания с рыбой и морепродуктами, а региональные шеф-повара могли ввести в меню новые блюда.

— **Seafood Expo Russia с самого начала отличалась насыщенной деловой программой, которая не ограничивалась исключительно подписанием контрактов на камеру. Какие форматы бизнес-общения за эти годы оказались наиболее удачными?**

— Деловую программу мы тоже формируем таким образом, чтобы участие в ней было полезно

для решения практических задач. Часть мероприятий, в том числе пленарная сессия, проводится в классическом формате: с заранее подготовленными докладами и регламентированным выступлением основных спикеров. С учетом сложности и значимости рассматриваемых вопросов это важно и вполне обоснованно. Но в большинстве случаев, когда это уместно, мы прибегаем к формату свободного диалога, чтобы участники успели обсудить те темы, которые для них наиболее важны, ради которых они и приехали. Поскольку аудиторию мероприятия составляют профессионалы, такие дискуссии всегда проходят очень конструктивно.

Как правило, на выставке параллельно проходит несколько мероприятий, которые представляют интерес для различных категорий участников. Допустим, экспертному сообществу важно держать

ду экономических кризисов, и уход с российского рынка ряда крупных игроков. Кто или что помогает вам справиться с новыми и новыми вызовами? Какие у вас планы по дальнейшему развитию выставки?

Каждая история успеха — это, прежде всего, история преодоления сложностей. От того, справится ли компания с препятствиями, которые в любом случае появятся, зависит ее жизнеспособность. Нашей команде пришлось через многое пройти, но она выстояла и сформировалась именно в этих трудностях.

Вне всяких сомнений, мы не смогли бы преодолеть эту дистанцию без поддержки ведомства — Росрыболовства — и его руководителя Ильи ШЕСТАКОВА. В 2015 году его рекомендации сыграли ключевую роль в нашем знакомстве с отраслью. Каждый год Илья Васильевич лично приглашает в Санкт-Петербург на форум глав государств и министров, губерна-

времени и чем мы можем быть им полезными.

Оглядываясь назад, мы видим очень много людей и компаний, которые были рядом с нами все эти годы. Это такие крупные игроки, как «Норбо», ФЭСТ, СЗРК, ФОР, «Гидрострой», которые верили в нас на этом пути и с готовностью участвовали в новых проектах. Теплые отношения у нас сложились с дальневосточниками — Южно-Курильским рыбокомбинатом, «Океанрыбфлотом», НБАМР, «Магаданрыбой», РК имени В. И. Ленина и, конечно же, компаниями «Антей» и «Сигма Марин Технолоджи» — одними из наших самых близких друзей, которые всегда готовы помочь экспертной консультацией или просто своевременным советом.

Все эти компании — как якоря, которые держали нас все время, что мы присутствуем в рыбной отрасли, выступали нашими учителями и позволили накопить уникальные компетенции. У руководителей каждого из этих предприятий свой взгляд, свои мысли по поводу будущего рыбной индустрии, и общение с ними подарило нам бесценную возможность впитывать эти идеи, формировать наше собственное видение и прокладывать свою дорожку внутри отрасли. Один умный человек сказал мне: «Какая отрасль, такой у нее и оператор», — и мы стараемся в этом отношении соответствовать нашим клиентам.

Безусловно, бизнеса, как и жизни, без трудностей не существует, поэтому в каждом кризисе мы стараемся видеть новые возможности и для Expo Solutions Group, и для всей отрасли. К тому же мы призываем и наших партнеров. Сейчас снова наступает время возможностей, и лучшее, что мы можем сделать, — это воспользоваться ими и подсказать участникам отрасли потенциальные точки роста. Поэтому мы рекомендуем нашим клиентам вкладываться в развитие производственных мощностей, искать новые ниши, новых клиентов. Важно не упустить свой шанс!

Если говорить о наших дальнейших планах, то очевидно, что развитие рыбной отрасли будет ускоряться, а значит, и выставка будет расти. Мы также работаем над новым крупным международным проектом, о котором, как мы надеемся, уже в Санкт-Петербурге сможем рассказать подробнее. **FN**

Мы не смогли бы преодолеть эту дистанцию без поддержки ведомства — Росрыболовства — и его руководителя Ильи ШЕСТАКОВА. В 2015 году его рекомендации сыграли ключевую роль в нашем знакомстве с отраслью. Каждый год Илья Васильевич лично приглашает в Санкт-Петербург на форум глав государств и министров, губернаторов, руководителей международных организаций, что обеспечивает статус глобального мероприятия.

руку на пульсе и участвовать в обсуждении стратегических вопросов развития отрасли, владелец рыбноводного хозяйства будет искать, где купить стартовые корма и кому продать выращенную рыбу, а трейдер захочет узнать о новых субсидиях на перевозку рыбной продукции. В свое время успешным экспериментом стал «Ритейл Центр», который позволил свести представителей рыбопромышленных компаний и торговых сетей, заинтересованных в новых каналах сбыта и поставщиках.

— К первому юбилею выставка подходит, имея за спиной разно-сторонний опыт. Expo Solutions Group как организатору пришлось пережить и ковидные локдауны, и чере-

торов, руководителей международных организаций, что обеспечивает статус глобального мероприятия. В процессе организации выставок территориальные подразделения Росрыболовства очень помогли нам выходить на предприятия в регионах, а зарубежные представительства — в поиске потенциальных клиентов и партнеров для рыбаков, прощупывании новых рынков сбыта.

И конечно же, нам невероятно повезло, что отрасль постоянно ведет с нами диалог. Причем важно, что это диалог на равных со всеми — от небольшой рыбацкой артели до громадного холдинга, он позволяет нам держать руку на пульсе и понимать, какие у рыбаков нужды в конкретный период



Маргарита КРЮЧКОВА

РАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К РЫБЕ: НА КУРИЛАХ РАСШИРИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ

В этом году Южно-Курильский рыбокомбинат завершил большую работу: в эксплуатацию введен современный завод по производству рыбной муки и жира на Кунашире. Покупатели уже отмечают высокое качество выпускаемой продукции — ее используют в том числе и для нужд аквакультуры. В сложившихся условиях спрос на сырье для кормовой индустрии будет расти. Обеспечить российский агропромышленный комплекс кормами — по-настоящему масштабная задача государственного значения.

ВСТРЕЧАЯ ИВАСИ

Новый завод по производству рыбной муки и рыбьего жира на острове Кунашир ввели в строй в январе нынешнего года. К этому времени были отработаны технологии и получены необходимые разрешительные документы.

Предприятие способно перерабатывать порядка 500 тонн сырья в сутки и выпускать около 200 тонн готовой продукции. Объемы зависят от того, какое сырье поступает в производство: жирная дальневосточная сардина, скумбрия либо отходы «постной» белой рыбы. При работе с сардиной-иваси это 100 тонн муки и 100 тонн жира, при отправке на переработку отходов белой рыбы — 100 тонн муки и порядка 5–7 тонн жира, рассказал корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» директор завода Алексей ЕФРЕМОВ. Жир пока выпускается либо для технических, либо для пищевых целей, но в перспективе компания не исключает и возможность производства продукции медицинского назначения.

Предприятие организовано таким образом, чтобы максимально эффективно и полно использовать ресурсный потенциал. На заводе установлено две линии. Большая рассчитана на переработку 336 тонн сырья в сутки, малая — на 168 тонн. В межсезонье задействуется малая линия, а в пиковые периоды, с началом пелагической путины, в дело вступает и оборудование большей мощности.

Переработка жирных видов рыб для получения муки высокого качества и жира — задача, для решения которой требуется учитывать множество тонкостей. Содержание жира в муке должно быть как можно меньше, чтобы продукт не портился. «Но мы с этим успешно справились: для каждого вида сырья на заводе применяется своя режимная карта», — объяснил Алексей Ефремов.

Разработка таких карт потребовала особых усилий. Нужно было разобраться, как эксплуатировать оборудование, чтобы получать продукцию с заданными характеристиками. Определить, сколько и при какой температуре варить сырье разных видов рыб и другие нюансы. С привлечением специалистов, в том числе из-за рубежа, эту задачу в конце концов удалось решить.

Компания изначально рассчитывала на работу с дальневосточной сардиной и скумбрией. Несколько лет назад ученые дали рыбной промышленности ориентир на перспективность массовой добычи этих объектов. Уловы скумбрии и иваси продолжают расти. Южные Курилы подготовились к изменениям ресурсной базы: рыбопромышленники построили на островах новые предприятия для работы с этими видами.

Наука прогнозирует большие подходы иваси, характеристики этой рыбы и запросы рынка показали, что ее целесообразно использовать в том числе для выпуска муки и жира, отметил руководитель министерства по рыболовству Сахалинской области Иван РАДЧЕНКО. «Спрос на такую продукцию доста-

жира задействовано около 30 человек. Поиском персонала занимались заблаговременно, еще при завершении строительства завода. Люди прошли обучение, получили необходимые для работы на таком производстве допуски. Трудиться на Кунашир приезжают из разных регионов страны, активно привлекаются и местные кадры: рыбная отрасль по-прежнему обеспечивает рабочие места на отдаленных территориях.

«Безусловно, важно, когда у нас в Сахалинской области реализуются такие инвестиционные проекты. Создаются рабочие места, увеличивается объем производства продукции. Южно-Курильский рыбокомбинат построил современный береговой комплекс и после введения завода в эксплуатацию не останав-

Рыбомучной завод встроился в общую производственную систему, которую в течение многих лет формирует ЮКРК на Кунашире. Это основное перерабатывающее предприятие компании, которое регулярно модернизируется; флот для прибрежного и экспедиционного промысла; контейнерный терминал; лососевый рыболовный завод.

точно большой. Она востребована для изготовления кормов не только для целей животноводства, но и для аквакультуры», — обратил внимание глава регионального ведомства.

Руководство рыбомучного предприятия ЮКРК о своем производстве говорит с гордостью. Аналогов заводу по оснащению не найти во всей стране, считает Алексей Ефремов. «На нашем предприятии используется самое современное оборудование, это высокотехнологичное производство», — рассказал он.

В компании отмечают, что особое внимание уделяется соблюдению экологических норм и требований. Так, для очистки воздуха установлен дополнительный скруббер. Клеевая вода проходит через выпаривание, концентрат затем добавляется в муку — за счет этого содержание протейна в ней повышается на 3–4%.

Если говорить о рабочих местах, то всего на новом предприятии по выпуску рыбной муки и рыбьего

жира задействовано около 30 человек. Поиском персонала занимались заблаговременно, еще при завершении строительства завода. Люди прошли обучение, получили необходимые для работы на таком производстве допуски. Трудиться на Кунашир приезжают из разных регионов страны, активно привлекаются и местные кадры: рыбная отрасль по-прежнему обеспечивает рабочие места на отдаленных территориях.

«Безусловно, важно, когда у нас в Сахалинской области реализуются такие инвестиционные проекты. Создаются рабочие места, увеличивается объем производства продукции. Южно-Курильский рыбокомбинат построил современный береговой комплекс и после введения завода в эксплуатацию не останав-

Говорить о собственных успехах в компании традиционно не торопятся. Первые оценки эффективности завода по выпуску муки и жира можно будет давать в конце года, когда предприятие уже отработает на всех видах сырья и во все сезоны, считает генеральный директор Южно-Курильского рыбокомбината Константин КОРОБКОВ.

НАКОРМИТЬ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Высокотехнологичное производство на курильском острове строи-



Завод по производству рыбной муки и рыбьего жира способен перерабатывать порядка 500 тонн сырья в сутки и выпускать около 200 тонн готовой продукции

лось как раз в то время, когда международную логистику сковала пандемия. Основное оборудование для завода производилось в Таиланде по норвежским технологиям, были задействованы и другие компании. Для пусконаладочных работ специалисты должны были прибыть на Кунашир, но карантинные ограничения внесли свои коррективы. В итоге в ЮРКР нашли выход из положения: для монтажа привлекли российскую компанию, а поставщики оборудования следили за процессом и давали консультации в режиме онлайн.

В июне прошлого года на пусконаладку прилетели сами представители таиландской компании — с их участием производственные линии протестировали на разных видах сырья, рассказал Константин Коробков.

«Проект, конечно, очень значимый, очень серьезный для нас», — подчеркнул руководитель ЮРКР. В нынешней ситуации, учитывая подорожание металла, изменения на



Июль 2017 года. Генеральный директор Южно-Курильского рыбокомбината Константин КОРОБКОВ и руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ на месте строительства нового производства

рынке перевозок и другие условия, за такую работу, возможно, братья бы и не рискнули. «Поэтому вдвойне радостно, что тогда решились на создание производства и пусть с

задержкой, с преодолением трудностей, но запустили его», — добавил Константин Коробков.

В связи с санкциями и связанными с ними изменениями на рынке

особое внимание привлекает сейчас ситуация с кормами для аквакультуры. Эта отрасль в России, несмотря на все сложности, постепенно наращивает показатели. За 2021 год объемы производства продукции товарной аквакультуры составили 356,6 тыс. тонн — на 28 тыс. тонн больше, чем в 2020-м, прибавки фиксировались и в предыдущие годы.

Корма в хозяйствах в основном используются импортные. По отдельным направлениям рыборазведения доля зарубежной продукции достигала 90–95%. Естественно, на государственном уровне сразу стали обсуждать, как обеспечить потребности рыбоводов при санкционных и логистических рисках.

В разных регионах — в Астраханской, Новгородской областях — анонсировали создание предприятий по выпуску рыбных кормов. Новыми возможностями на этом рынке заинтересовался и агропромышленный гигант «Мираторг», запустивший линию по производству кормовой продукции для аквакультуры в Курской области. Федеральное агентство по рыболовству пообещало проработать меры господдержки для создания новых комбикормовых производств и завело в помощь рыбоводам список предприятий, выпускающих кормовую продукцию.

Как раз кормовая индустрия и создает спрос на качественную рыбную муку. Производителей кормов для аквакультурного сектора интересует продукция с высоким содержанием протеина, отметил Алексей Ефремов. «Используя в качестве сырья сардину-иваси, мы получаем продукт с содержанием протеина 65% и более — это хороший показатель», — привел результаты руководитель рыбомучного завода ЮКРК.

Интересны возможности российских производителей рыбной муки и коллегам, специализирующимся на выпуске кормов для сельского хозяйства.

«Спрос на нашу продукцию увеличивается. О заводе узнают — просят направить образцы, смотрят, изучают», — рассказал директор производства.

Покупатели, с которыми пообщался корреспондент «Fishnews — Новости рыболовства», сотрудничают с курильским предприятием довольны. При выпуске качественного продукта особую роль играет сырье. Производство на Кунашире работает близко к районам промысла, так что сырец на рыбомучной

ИЗ АРХИВА FISHNEWS: 18 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА

НА ЮЖНЫХ КУРИЛАХ ПОЯВИТСЯ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ РЫБНОЙ МУКИ

На площадке международного форума и выставки в Санкт-Петербурге Южно-Курильский рыбокомбинат подписал контракт с компанией ASTW на поставку оборудования для завода по производству рыбной муки на Кунашире.

Новый завод по выпуску рыбной муки и жира планируется построить на Кунашире рядом с основным береговым производственным комплексом Южно-Курильского рыбокомбината. По словам генерального директора компании Константина Коробкова, это очередной этап концепции развития предприятия, которая реализуется уже в течение восьми лет.



завод поступает без промедления. «Все полезные свойства сохраняются, и дальше выпускается качественный продукт», — рассказал генеральный директор ООО «Рузгард» Сергей ПЕРЕГОНЦЕВ (его компания совместно с партнерами занимается кормами для разных животных, в том числе для аквакультуры). Место для реализации проекта подобрано очень удачно, уверен он.

Новое производство Южно-Курильского рыбокомбината совместило в себе все важные составляющие успеха: свежее сырье, современное оборудование, эффективную технологию, солидарен руководитель компании «Ржевзернопродукт» Андрей ГОРШЕНИН. Качество продукта позволяет доставлять его через всю страну без потерь. Продукцию курильского завода на предприятии в Твери используют для выпуска аквакультурных кормов.

Южно-Курильский рыбокомбинат заранее готовил почву для продажи муки и жира с нового предприятия. Сейчас уже обрисованы основные контуры рынков сбыта —

это Китай, Южная Корея и материковая часть России. Есть запрос и со стороны союзных государств, например Белоруссии.

Рыбомучной завод встроился в общую производственную систему, которую в течение многих лет формирует ЮКРК на Кунашире. Это основное перерабатывающее предприятие компании, которое регулярно модернизируется; флот для прибрежного и экспедиционного промысла; контейнерный терминал; лососевый рыболовный завод. Для обеспечения береговой базы рыбокомбинат построил собственный энергетический узел. При этом здесь продолжают искать возможности для реализации новых проектов.

Традиционно в этом году Южно-Курильский рыбокомбинат будет участвовать в Международной выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге: на главном отраслевом смотре в сентябре компания представит в том числе и новый завод по производству рыбной муки и жира. **FN**

Анна ЛИМ

SEAFOOD EXPO RUSSIA: ГОД ЗА ГОДОМ

2017

Первая Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий вместе с Международным рыбопромышленным форумом открыла двери 14 сентября в выставочном центре «Ленэкспо».

Интерес к мероприятию превзошел все ожидания. В Санкт-Петербург прибыли делегации государств, обеспечивающих половину мирового вылова рыбы и две трети продукции аквакультуры. В церемонии открытия форума и выставки участвовали министры рыболовства Норвегии и Марокко. На пленарном заседании эксперты из разных стран спорили о путях решения глобальных проблем промысла в Мировом океане, а более узкие вопросы, вроде параметров стратегии развития российской рыбной отрасли или только что запущенной программы инвестквот, в течение трех дней обсуждались в рамках конференции и тематических круглых столов.

Для участия в выставке в Северную столицу съехалось около 200 российских и зарубежных компаний. Сектор рыболовства отразил обширную географию отечественных рыбных промыслов — от Камчатки до Калининграда — и охватил десятки предприятий, включая крупнейших представителей отрасли, таких как «СЗРК», «Океанрыбфлот», «ФЭСТ», «Гидрострой», группа «ФОР», «НБАМР», «ПБТФ» и другие.

На выставке ГК «Антей» продемонстрировала долгожданную линейку из сардины-иваси, промысел которой начал возрождаться на Дальнем Востоке. Сахалинские рыбаки из «ПРК» удивляли всех замурованными в лед крабами и угощали деликатесами гостей стенда, включая вице-преьера Аркадия ДВОРКОВИЧА. «Русская рыбопромышленная компания» представила собственную торговую марку Nordesco, а группа «Норебо» активно продвигала премиальный бренд





Зарина ФЕТИСОВА,

заместитель генерального
директора ESG

«Год за годом мы соревнуемся сами с собой, стараюсь сделать наше мероприятие еще лучше и продумать всё до мелочей. Большой опыт в организации выставок и поддержка отрасли позволили нам за пять лет выйти на уровень крупнейших отраслевых площадок Европы и мира. Если в 2017 году наша команда насчитывала 12 человек, то сейчас это уже 35 постоянных и более 50 проектных сотрудников, которые рвутся в бой и вкладывают душу в свою работу. Останавливаться мы точно не собираемся!»

любой сложности — хоть на траулеры, хоть на ярусоловы, хоть на краболовы. Немецкий гигант Baader предложил российским клиентам новую модель филетировочной машины для мелкой и средней рыбы тресковых пород. Переговорные на стендах как зарубежных гигантов Optimar, Simrad, Damen, Haarslev, Bjordal, так и российских инжиниринговых компаний «Технологическое оборудование», «Колд Трейд» и их коллег, не пустовали ни минуты. В дни выставки был подписан ряд соглашений на проектирование и строительство судов, заключены сделки по поставке оборудования для рыбопереработки.

Подводя итоги первой выставки в Санкт-Петербурге, замминистра сельского хозяйства — руководитель Росрыболовства Илья

ШЕСТАКОВ выразил надежду, что Seafood Expo Russia станет заметным и регулярным событием в деловом мире. Как показало время, эти надежды целиком оправдались.

2018

Успех первой выставки поставил перед организаторами задачу поиска более просторной и удобной площадки. Выбор пал на конгрессно-выставочный комплекс «Экспофорум», который уже пару лет как принимал Петербургский международный экономический форум. И 13 сентября Санкт-Петербург снова стал рыбной столицей.

Старт работе форума и выставки дал министр сельского хозяйства России Дмитрий ПАТРУШЕВ в присутствии официальных лиц ведущих



Borealis, акцентируя внимание на преимуществах однократной заморозки продукции.

Большой популярностью у посетителей, а на выставке за три дня побывало более пяти тысяч человек, пользовались дегустации, организованные компаниями. На стенде РК «Восток-1» угощали блюдами из глубоководного макруруса — от строганины до супов. Повара «Сигма Марин Технолоджи» едва успевали готовить фишбургеры из филе минтая судовой заморозки. А мурманские рыбодобытчики предлагали всем желающим познакомиться со вкусом гребешка, устриц и крабов прямоком из Баренцева моря.

В секторе технологий кипела деловая активность. Судостроители во главе с ОСК уверяли рыбаков, что способны справиться с заказами





Команда Expo Solutions Group пять лет делает главную рыбную выставку в России

рыболовных стран, а также представителей ФАО и ключевых международных организаций в области рыболовства. В течение трех дней эксперты обсуждали прогнозы развития мирового рыболовства на три десятилетия вперед, роль науки в этом

процессе, возможности роста аквакультуры, тенденции потребления рыбной продукции. Аналогичный горизонт планирования попытались задать участники конференции по судостроению: на фоне растущего количества заказов рыболовных су-

дов на российских верфях залогом успеха была названа стабильная законодательная база, которая бы позволила инвесторам четко понимать перспективы.

В выставочной зоне, которая увеличилась до 13 тыс. кв. метров, продукцию и услуги представили компании из 24 стран — рыбодобывающие и перерабатывающие предприятия, хозяйства аквакультуры, судостроители и проектировщики, производители оборудования и орудий лова, финансовые, транспортные и торговые организации. По традиции ядро экспозиции образовали порядка 70 российских компаний рыбной отрасли, зато в секторе судостроения, судоремонта и оборудования тон задавали иностранные участники, количество которых за год выросло в 3,5 раза.

На Seafood Expo Russia впервые появились объединенные стенды регионов — Архангельской, Астраханской, Калининградской и Ростовской областей, республик Карелия и Татарстан. С отдельными национальными стендами приехали Норвегия,



Исландия, Марокко и Аргентина. Для гостей выставки заработал рыбный ресторан быстрого питания Russian Fish, предложивший рыбную альтернативу традиционному фастфуду: наибольшим спросом пользовались бургеры с рыбой и креветками.

Чтобы упростить контакты производителей рыбной продукции с торговыми сетями, была организована зона закупочного ритейла с представительствами METRO, «Азбуки вкуса», «Перекрестка», «Магнита», «Дикси», «Вкусвилла» и других ритейлеров. Соглашение о прямых поставках рыбы во все магазины сети «Лента» прямо на выставке подписала рыбопромышленная компания «ФОР».

Завершением форума и выставки стал общегородской праздник «Русская рыба», организованный 16 сентября на 6–7-й линии Васильевского острова. Рестораны Санкт-Петербурга предложили горожанам блюда авторской кухни из латгуса, форели, камбалы, щуки, лосося, угря. На мастер-классах можно было опробовать несложные рецепты, получить советы от шеф-поваров, а на специализированной ярмарке была возможность купить рыбу и морепродукты со всех промысловых регионов России.

2019

На этот раз форум и выставку перенесли на середину лета, приурочив ко Дню рыбака. 10 июля глава Минсельхоза Дмитрий ПАТРУШЕВ вновь приветствовал российских и зарубежных участников мероприятия и вместе с министром сельского и лесного хозяйства Турции Бекиром ПАКДЕМИРЛИ осмотрел экспозицию, которая выросла до 335 компаний из 25 стран мира.

Российские рыбопромышленники продемонстрировали успехи как в обновлении флота — первые суда под инвестквоты уже начали спускать на воду, так и в расширении выпуска продукции глубокой переработки из минтая, сельди и иваси. Разноплановость инвестпроектов, инициированных рыбаками, — от завода по производству рыбной муки до контейнерных перевозок рыбной продукции — способствовала активному участию в переговорах поставщиков техники и сервисных компаний.

Неудивительно, что по количеству и наполненности разделов, а

также посещаемости Seafood Expo Russia 2019 значительно превзошла предыдущие мероприятия, собрав около 10 тысяч специалистов рыбной отрасли. Решения, как локальные, так и в рамках международной кооперации, представили производители оборудования для рыбопереработки, промысла, управления судном, хранения, упаковки и транспортировки рыбы, холодильных и морозильных систем.

Часть экспонентов предпочитала демонстрировать товар лицом. Например, транспортно-экспедиционная компания «Аврора Логистикс» привезла на выставку энергоконтейнер собственной разработки для электроснабжения рефконтейнеров. Другие отдали предпочтение виртуальной реальности, как инженеры «Колд Трейд», которые с помощью голографической установки создали на своем стенде 3D-проекции агрегатов для промышленного холода.

Особого внимания удостоился сектор аквакультуры: 11 июля потенциал товарного рыбоводства как на глобальном уровне, так и в российских условиях обсуждался на отдельном круглом столе с участием ФАО. В более камерных форматах рыбоводы говорили об успешных кейсах и перспективных направлениях выращивания рыбы, а компании из Норвегии, Дании, Израиля и Исландии проводили презентации технологий, оборудования и рыбных комбикормов.

Аквакультуру рассматривали как один из резервов для развития рыбной отрасли участники пленарного заседания форума, посвященного возможностям использования



Алексей МОРОЗ,
технический директор ESG

«Приятно видеть, как твой любимый проект растет на глазах. За пять лет площадь экспозиции увеличилась более чем вдвое, а состав участников стал гораздо разнообразнее. Главное же осталось неизменным: как и в самом начале, мы очень внимательно относимся к каждой детали, чтобы выставка во всем соответствовала богатым традициям российской рыбной отрасли».

морских биоресурсов. Как найти баланс между экологическим, экономическим и социальным аспектами эксплуатации запасов океана и достижим ли он — от ответа на этот вопрос во многом зависит будущее рыбной индустрии.



Как и годом ранее, выставочные мероприятия переросли в общегородской фестиваль в честь Дня рыбака. 13 и 14 июля на Крестовском острове работала ярмарка со свежей рыбой, проводились дегустации, мастер-классы, чемпионат по барбекю и кулинарные шоу с адмиральской ухой в котле на 1 200 литров и жаркой на гриле огромной чавычи, доставленной специальным рейсом с Дальнего Востока.

2021

После ковидного перерыва форум и выставка вернулись в Санкт-Петербург в новых масштабах, отразивших потребность рыбной отрасли в площадке для встреч и общения профессионалов. Общий размер экспозиции вырос до 18 тыс. кв. метров. Несмотря на антиковидные ограничения к выставке присоединились более 400 компаний, причем многие из них присутствовали на Seafood Expo Russia уже не первый год.

Перемены, вызванные пандемией, красной нитью проходили через большинство дискуссий, проявлялись в ассортименте продукции и услуг на стендах компаний, мелькали в презентациях новых проектов. Вызовы, с которыми пришлось столкнуться рыбной отрасли, стали главной темой пленарной сессии с участием главы Минсельхоза Дмитрия Патрушева и представителей рыбной индустрии Норвегии, Исландии, Фарерских островов, а также ФАО и Морского попечительского совета (MSC). Эксперты отмечали, что после череды локдаунов и ужесточившихся санитарных требований рыбакам по всему миру пришлось разрабатывать новые схемы хранения и перевозки продукции, искать альтернативные рынки сбыта, перестраивать производственные схемы на выпуск филе и другой более сложной продукции.

Неудивительно, что большой интерес на выставке вызвали проекты в сфере рыбной логистики, нацеленные и на ускорение доставки рыбы в центр страны, и на упрощение экспортных операций, и, главное, на сохранение качества продукции на пути к потребителю. Как камчатский рефрижераторный терминал «Сероглазка» холдинга «Норебо», который активно задействован в том числе при отправке грузов Севморпутем. Или промышленно-продовольственный кластер «Максимиха», строитель-

ство которого ведется в подмосковном Домодедове рядом с центром по перевалке и обработке контейнеров «Усады». В отраслевой диалог активно включились и крупнейшие банки, выразившие готовность финансировать не только судостроительные программы рыбаков, но и другие перспективные направления.

Вопросы стимулирования сбыта тоже не остались без внимания. Пока эксперты за круглым столом выясняли, как лучше всего подружить современного потребителя с рыбой, компании РРПК и РОК-1 заключили соглашение о партнерстве по развитию продаж минтая на внутреннем рынке, а руководитель Росрыболовства Илья Шестаков анонсировал планы по продвижению российской рыбы за рубежом. В зоне «Ритейл Центра» в течение двух дней шли интенсивные переговоры поставщиков рыбной продукции с менеджментом трех десятков розничных сетей.

Насыщенная деловая программа, широкий круг экспонентов, год от года пополняющийся новыми именами и странами, продуктивные форматы общения руководителей и специалистов компаний, экспертов и официальных лиц, внедряемые организаторами, — к своему первому юбилею Seafood Expo Russia подходит в достойной форме. Авторитет, которым выставка заслуженно пользуется как внутри страны, так и на международном уровне, показывает, что российская площадка на правильном пути. **FN**



Андрей ГУЗЕЕВ,

дизайнер выставочных стендов ESG

«С каждым годом клиентов, которые хотят индивидуальный дизайн стенда, становится всё больше. Они стараются удивить посетителей, соревнуются с коллегами и конкурентами, заказывая всё более интересные решения визуальной составляющей. Со своей стороны мы делаем всё, чтобы реализовать даже самые сложные проекты, которые в России до нас никто не делал, — такая работа приносит настоящее удовольствие».



Владфризинг

Компания «Владфризинг» специализируется на проектировании технологических процессов рыбоперерабатывающих предприятий с подбором, поставкой и вводом в эксплуатацию всего необходимого рыбоперерабатывающего и морозильного оборудования для полного цикла рыбопереработки, с последующим техническим сопровождением поставленного оборудования на протяжении всего срока эксплуатации. Компания сотрудничает с крупными производителями Южной Кореи, Китая, Японии и Канады, с которыми ведутся совместные проекты по производству оборудования.

РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ И МОРОЗИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Автоматическая линия непрерывной переработки лосося NOVA (Ю. Корея-Россия)



Производительность: 3000 шт./час.
Потрошение лосося с аккуратной выемкой икорного ястыка без повреждения

Станции приготовления очищенного тузлука холодным способом серии СПОТ (Россия)



Производительность: от 500 л/час и более

Дефростеры барбортерного типа серии CHDF (Ю.Корея)



Разовая загрузка: от 700 кг и более.
Дефростация: 1,5 – 3 часа

Модернизированные скороморозильные плиточные аппараты контактной заморозки серии PFJ с оттайкой горячими парами и ускоренным процессом заморозки (Китай-Россия)



Разовая загрузка: 500 кг - 2574 кг.

Автономный комплекс по производству и хранению жидкого льда контейнерного типа ISP-12СТА (Китай-Россия)



Производительность: льдогенератор 12 т/сутки
Накопительный бункер объемом 6,5 м.куб.
Дизельгенератор 50 кВт

Льдогенераторы чешуйчатого льда из пресной и морской воды (Китай-Россия)



Производительность: 500 кг/сутки – 20 тонн/сутки

ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ СЫРЬЯ

Термоконтейнеры Haxtics (Канада)



Объем: 283 л – 1000 л

ГЕНЕРАТОРЫ ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ТОКА

Perkins, Cummins, Doosan, Mitsubishi (Ю.Корея, Китай, Англия)



Производительность: 10 кВт – 1500 кВт

ГЛУБОКАЯ ПЕРЕРАБОТКА РЫБЫ

Филетировочное, шкуроеъемное, чешуеъемное оборудование, слайсеры, удалители костей и другое (Ю.Корея, Япония)



Компания «Владфризинг» гарантирует полное техническое сопровождение оборудования как при запуске, так и в процессе всей эксплуатации

Владивосток: ул. Пограничная, 15 В, офис 301. Тел./факс: (423) 240-49-01, 240-49-07
E-mail: director@vnedrenie-vl.ru; сайт: www.vnedrenie-vl.ru, www.владфризинг.рф

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. кв. 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 протеиновой



Судовая РМУ



Вакуумная сушиллка с двумя роторами



Аппарат для капсулирования рыбьего жира

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

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

АВТОМАТИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО ДЛЯ УПАКОВКИ РЫБНОЙ МУКИ

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

Преимущества: контролируемое поступление материала и его 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, 156, офис 309
 тел.: +7 (423) 249-52-91,
 +7 (902) 557-63-15
 e-mail: rmu@zjlysf.com



Сергей НЕСВЕТОВ: МЫ ПРОТИВ ПРОГРАММ, ГДЕ ОДНИ ЦЕЛИ ПОДМЕНЯЮТСЯ ДРУГИМИ

Строить планы на перспективу в нынешних условиях предприятиям в рыбной отрасли стало сложнее и дело не только в санкциях, отмечает исполнительный директор Северо-Западного рыбопромышленного консорциума Сергей НЕСВЕТОВ. В интервью главному редактору Fishnews.ru Маргарите КРЮЧКОВОЙ он поделился видением результатов «квотной реформы» и рассказал о работе СЗПК на Дальнем Востоке.

— Сергей Владимирович, по заказу Архангельского тралового флота (входит в состав СЗРК) под инвестквоты уже построено и успешно работает на промысле на Северном бассейне два траулера-процессора — «Баренцево море» и «Норвежское море». Эти суда сейчас приводят в пример как доказательство эффективности программы квот под инвестиции: строится флот, аналогов которому нет в мире. Тем не менее руководство консорциума, и вы в частности, не раз критически отзывались о самой программе инвестиционных квот. Каково быть в ситуации, когда, с одной стороны, вы выступаете за стабильность законодательства в отрасли, а с другой — на ваши результаты ссылаются, обосновывая эффективность законодательных изменений?

— Здесь нет никакого противоречия. Тех, кто ссылается, можно понять, так как больше пока опираться не на что. Из девяти сданных в эксплуатацию судов в настоящее время на промысле успешно работают два наших, три — колхоза имени В. И. Ленина и краболов «Русь». Все они были спроектированы, а некоторые из них даже спущены на воду до введения механизма инвестквот. Мы приняли решение строить на ВСЗ траулера еще в 2014 году.

Еще два таких судна для АТФ будут сданы до конца 2022 года и в 2023 году (СЗРК также строит пять судов под квоты добычи крабов в инвестиционных целях. — Прим. ред.).

Готовность судов не говорит о том, что механизм эффективен. Но мы точно не против строительства флота на отечественных верфях. Мы против программы, результаты которой очевидно не соответствуют заявленным целям. Нам всё время повторяют, что реализация механизма инвестквот идет хорошо, но в качестве аргументов приводят вышеуказанные суда на промысле и построенные рыбоперерабатывающие заводы.

Не могу сказать об эффективности построенных под инвестквоты рыбзаводов, но известно, что инициаторы реформ почему-то сразу после получения инвестквот перепродали свои два завода в Мурманской области местному игроку, у которого уже были два своих успешных береговых предприятия. Может быть, этот меха-

низм создал избыточное количество заводов на Северном бассейне, когда их строили только ради этих дополнительных лимитов?

9 июля, накануне Дня Рыбака, руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ выступал по случаю поднятия флага еще на трех новых судах, которые строятся в рамках программы инвестквот. Обычно после церемонии суда сразу уходят на промысловые испытания и затем на промысел. Надеемся увидеть их там еще в нынешнем году. Глава федерального агентства заявил, что в 2022-м заказчикам планируется передать еще 14 промысловых

гиональных и местных бюджетов. Например, для Архангельской области. Об этом с удивлением услышали сенаторы на одном из совещаний, хотя такие последствия прогнозировали и мы, и Всероссийская ассоциация рыбопромышленников (ВАРПЭ).

Мы против программ, где одни цели подменяются другими. И совершенно непонятно, зачем вводить второй этап инвестквот, когда еще всю буксует первый. Кроме понятного желания двух известных компаний, объединившихся недавно в одной ассоциации АСРФ, как можно быстрее

Мы много раз говорили о том, что инвестиции в строительство судов на российских верфях можно было запустить совершенно другими механизмами, без передела в рыбной отрасли. В основе той политики, которая в итоге была выбрана, лежит именно передел, прикрываемый якобы интересами государства.

судов, а в следующем ожидается сдача 38 единиц флота. С удивлением слушал эти цифры. Хорошо, конечно, если такой прогноз оправдается, но что-то подсказывает: показатели будут в разы скромнее.

Мы много раз говорили о том, что инвестиции в строительство судов на российских верфях можно было запустить совершенно другими механизмами, без передела в рыбной отрасли. В основе той политики, которая в итоге была выбрана, лежит именно передел, прикрываемый якобы интересами государства.

В начале заявлялось, что в результате в отрасль придут новые эффективные игроки, повысится конкуренция, подешевеет рыбная продукция. Но ни одна из этих целей не достигнута. И чем дальше, тем понятней, что этого и не могло быть в предложенной конструкции.

Единственный плюс заключается в том, что государство получило деньги от крабовых аукционов (в 2019 году, когда бюджет был профицитный). Однако уже сейчас очевидно: поступления в федеральную казну обернулись потерями для ре-

переделить оставшиеся в историческом принципе квоты.

— И может быть, в конце концов государство скажет: условия — внутренние, внешние, или и те, и другие — не позволили инвесторам закончить заявленные объекты, а теперь компаниям требуется поддержка и квоты они получают без достройки флота?

— Возможно, так и будет. Уверен, что не все из заказанных судов будут достроены. И дело даже не в санкциях. Сложности начались еще до февраля нынешнего года. Новые трудности добавились к прежним — их уже было достаточно.

— Тем не менее компания работает в установленных законодательных условиях. Как сейчас идет строительство судов, которые СЗРК заказал на российских предприятиях? В том числе краболовного флота?

— Мы, естественно, продолжаем работать. Вряд ли разумно заставить себя действовать неэффективно только для того, чтобы доказать ярко выраженную лоббистскую



Сергей НЕСВЕТОВ, директор Северо-Западного рыбопромышленного консорциума

Из девяти сданных в эксплуатацию судов в настоящее время на промысле успешно работают два наших, три — колхоза имени В. И. Ленина и краболов «Русь». Все они были спроектированы, а некоторые из них даже спущены на воду до введения механизма инвестквот. Мы приняли решение строить на ВСЗ траулеры еще в 2014 году.

направленность программы инвестквот. Приходится привыкать выживать и развиваться в условиях нестабильного законодательного окружения и играть по тем правилам, которые всей отрасли навязывают успешные лоббисты с мощным административным ресурсом.

Конечно, и раньше работа шла непросто, а с введением санкционных ограничений стало еще труднее, но мы все эти суда достроим.

Если говорить о краболовах, то первое судно — «Вайгач» — спустили на воду 15 июля на заводе «Красное Сормово». Оно готово приблизительно на 85%. Думаю, в начале следующего года этот краболов мы получим.

По остальным четырём краболовным судам мы уже ощущаем последствия санкций. Приходится искать замену основному оборудованию, новых поставщиков. В свя-

зи с этим мы вынуждены вносить изменения в проект. В результате сроки окончания строительства смещаются «вправо» на период от года до двух. Цена «уезжает» вверх процентов на 25 — но каким будет итоговое увеличение, сейчас прогнозировать очень сложно. Кстати, вопрос том, «за чей счет банкет», пока окончательно не решен.

Мы уже неплохо разбираемся в судостроении — и в России, и за рубежом накоплен богатый опыт в этой сфере, сформирована профессиональная команда. К сожалению, мы поторопились и обновили свой краболовный флот до введения аукционов. Тем не менее выполним инвестиционные условия и достроим эти суда, хотя для нас это уже будет избыточный флот с точки зрения имеющихся квот.

— Это также будет современные суда с комфортными условиями для членов экипажа?

— Наши краболовы соответствуют всем современным стандартам.

Головное судно — построенный в Турции «Зенит» — мы получили в 2020 году. Его концепция оказалась удачной. Траулеры приходится еще долго «учить» работать, а вот краболов успешно включился в процесс практически с первого дня.

В прошлом году «Зенит» добыл 3 тыс. тонн краба. На этих цифрах, кстати, основываются наши расчеты потребности в краболовном флоте на Северном бассейне. Если учитывать, что общий допустимый улов этого биоресурса на Севере составляет 28,5 тыс. тонн, то нужно десять судов. А их сейчас у нас и наших коллег уже больше 20, еще 10 строятся, но нас убеждают, что России требуется дополнительный краболовный флот. Иначе квоту краба будет никак не выбрать!

— Строительство судов — тема непростая, но уже имеющийся флот необходимо обслуживать и ремонтировать. И здесь сложилась труднопрогнозируемая ситуация с услугами для российских судов в зарубежных портах.

Как у вас сейчас обстоят дела с ремонтом, обслуживанием флота?

— У всех рыбопромышленных компаний ситуация примерно

одинаковая. Нужно отметить, что проблема судоремонта родилась не после февральских событий. Последние десять лет рыбаки объясняли, что они уходят ремонтировать в иностранные порты, так как для ремонта принципиально важна быстрая — подчеркну это слово — поставка ЗИПа, снабжения и сервиса. Между тем любая задержка в поставках ЗИП — это трата времени, а значит, финансовые потери.

Промысловое судно должно работать, иначе оно начинает генерировать огромные убытки. И конечно, компании предпочитают выполнять ремонт там, где они гарантированно в срок получат нужный ЗИП. Только при таком условии возможно развитие судоремонтной отрасли.

Здесь нет простых и быстрых решений. Необходимо системно работать над тем, чтобы упростить импорт, чтобы обеспечивать отечественное оборудование и комплектующие. Эти процессы требуют очень серьезных инвестиций — малыми средствами тут не обойтись. Если говорить о рыбопромышленных компаниях, то я не знаю, решатся ли они на фоне угроз новых квотных аукционов вкладывать большие деньги в судоремонтную отрасль.

— Уже начали говорить о санкциях. Как в условиях ограничений чувствуют себя рыбаки Северного бассейна? Удалось ли им перестроить систему работы? И конечно, важнейший вопрос: что происходит с рынками?

— Предприятия чувствуют себя гораздо хуже, чем вчера, но, возможно, гораздо лучше, чем завтра. Мы вынуждены реагировать на проблемы, которые возникают часто и непредсказуемо. Эффективность работы снижается, но работать продолжаем.

Что касается рынков сбыта, буду говорить о тех направлениях, на которых работаем мы. Для белой рыбы больших изменений не произошло. Перемены есть, но они не критичные. В случае с крабом мы столкнулись с кардинальными изменениями. США были основным рынком для краба Северного бассейна — теперь этот путь для поставок закрыт. Европа занимала гораздо более скромную долю в объеме экс-



Первый краболов — «Вайгач» — спущен на воду 15 июля 2022 года. По остальным четырем краболовным судам сроки окончания строительства смещаются «вправо» на период от года до двух

порта, но и этого рынка мы лишились. Поэтому сейчас все усилия направлены на Юго-Восточную Азию. В дальнейшем планируется экспансия и в другие регионы, но начинать будем с тех стран, где перспективы лучше.

На Северном бассейне добывается большой объем краба. И он поступит на азиатский рынок дополнительно к тому, который там уже продается. Все это повлияет на цены (в том числе и на живого краба), и рентабельность крабового бизнеса будет совсем не такой, какой она казалась еще год назад.

Мы, честно говоря, не очень радовались росту цен на эту продукцию в последний год. Такие изменения приводят к затовариванию, увеличению цен до того предела, когда покупатель уже отказывается от приобретения.

Возникает сначала стагнация, а потом идет резкое снижение цены. Примерно так и произошло, и на всё это наложились санкции. На рынке краба сейчас «идеальный шторм», который нужно пережить.

То, что крабовый бизнес всё такой же рентабельный и останется таким неограниченное время, — это иллюзия. И утверждать, что государство получит на аукционах сумму, сравнимую с торгами 2019 года, безответственно. Особенно если их проводить в ближайшие два года. Крабовый бизнес перестал удивлять рентабельностью и вряд ли вернется к своим луч-

шим показателям в обозримом будущем.

— Как вы считаете, будут ли на аукционы выставляться доли квот добычи тех видов краба, по которым не так давно уже проводились торги?

— То, что компании уже платили за право добывать тот или иной объект, никогда не останавливало реформаторов. Вы же знаете, что в 2016 году мы приобрели на аукционе на 10 лет доли квот добычи краба-стригуна опилою на Северном бассейне, а всего через три года, в 2019-м, отправились покупать их еще раз. В то же время аналогичные квоты краба на Дальнем Востоке не выставлялись на повторных аукционах.

Никакой логики в таких решениях не наблюдается. Но события последних лет убедили нас в том, что нет ничего невозможного. Начиналось все под лозунгами: «Перераспределить на аукционах всего краба, который был распределен между пользователями бесплатно в 2004 году! Хватит, получили всё бесплатно от государства и уже накопили достаточную прибыль, чтобы участвовать в аукционах». Однако в результате на повторные торги в 2019 году попали и те квоты краба, которые ранее были распределены за деньги на аукционах, как вновь вводимые в промысел водные биоресурсы.

К сожалению, ни одного аргумента рыбопромышленников ни по первому этапу крабовых аукционов, ни по готовящемуся второму этапу

по рыбе, крабам и другим ценным ВБР государство не слышит. Я очень хорошо помню совещание по второму этапу программы, которое проводилось в Росрыболовстве: тогда в самом начале встречи рыбопромышленникам сообщили, что регулятору очень интересно их мнение, но все решения уже приняты, поэтому можно обсудить детали и разойтись. Вот позиция государства. Откуда вообще появился этот «второй этап»? На президиуме Госсовета в 2015 году говорилось только о 20% инвентквот, но при этом гарантировалась стабильность распределения оставшихся 80% квот по историческому принципу на 15 лет (с 2019 по 2033 годы включительно).

Нам говорят, что мы просто всё неправильно понимаем и на самом деле ни одного килограмма квот ни у кого не забрали. В том числе и крабовых. Просто ввели новый вид квот. Те пользователи, с которыми перезаключались договоры в 2018 году на 15 лет, остались с теми же долями. И то же самое будет на втором этапе аукционов. Доли останутся прежними, просто наполнение их будет нулевым.

— Еще одна тема, которая вызвала резонанс, по крайней мере на Дальнем Востоке. Это биржевая торговля водными биоресурсами. ФАС недавно сообщила, что подготовила проект дорожной карты по развитию биржевой торговли природными ресурсами. Был также законопроект Минфина о возможном установлении норматива продажи рыбопродукции на организованных торгах. Что вы думаете по этому поводу?

— Я не понимаю, зачем всё это. Но если есть идея внедрить биржевую торговлю, нужно создать рабочую группу из специалистов, профессионалов в обеих отраслях, чтобы они досконально разобрались, как это предложение реализовать разумно. Пока всё обсуждается на уровне совещаний, но это неправильный путь. В итоге если решение и будет принято, то максимально неудобно для всех, а потом уже «по живому» всё будем менять. Можно хоть раз попытаться сделать иначе.

— У Северо-Западного рыбопромышленного консорциума появилась дочерняя структура в Дальневосточном регионе. На чем она будет специализироваться: ис-



Нам говорят, что мы просто всё неправильно понимаем и на самом деле ни одного килограмма квот ни у кого не забрали. В том числе и крабовых. Просто ввели новый вид квот. Те пользователи, с которыми перезаключались договоры в 2018 году на 15 лет, остались с теми же долями. И то же самое будет на втором этапе аукционов. Доли останутся прежними, просто наполнение их будет нулевым.

ключительно крабы или рыбные объекты тоже?

— Сама жизнь подталкивает нас к созданию структуры на Дальнем Востоке. Если будут аукционы, то мы примем в них участие, в том числе и по Дальневосточному бассейну. Нам бы хотелось, чтобы государство все-таки решило отложить торги, но, если они состоятся, мы будем действовать в соответствии с установленными правилами. Основные рынки сбыта также перемещаются на Дальний Восток. Так что нам есть чем занять-

ся в этом регионе. Возможно, мы не ограничимся только крабом, планы могут быть гораздо шире.

— Бизнес, наверное, всегда оценивает, какие еще ниши можно занять, как повышать свою результативность.

— Сейчас, к сожалению, строить долгосрочные планы бессмысленно: речь идет о выживании бизнеса, все меняется буквально каждый день. Будем действовать по ситуации. Нам не привыкать... **FN**



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

СНАБЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД ПЕРЕМЕН. ВЗГЛЯД ПРОФЕССИОНАЛА

Начало специальной военной операции (СВО) на Украине, последовавшие за этим антироссийские санкции и кульбиты с курсами валют привели к серьезным сбоям в области снабжения предприятий. Минувшей весной на рынке беспрерывно скакали цены, а также исчезали западные бренды и рвались годами выстраиваемые логистические цепочки.

Генеральный директор Акционерного общества «Владснаб» Дмитрий МЕЛЬНИКОВ рассказал Fishnews о трансформациях в сфере снабжения, произошедших сразу после начала СВО, и о текущих трендах. Кроме того, он дал несколько профессиональных советов по оптимизации закупочных расходов предприятий.

МЕНЯЮТСЯ УСЛОВИЯ

— Дмитрий Александрович, как повлияла на работу снабженческих организаций СВО на Украине?

— Начало СВО сопровождалось внезапной приостановкой отгрузок как крупнейшими дистрибьютерами, реализующими товары иностранных брендов, так и отечественными заводами-изготовителями, выпускающими российскую продукцию. Если в первом случае основную роль сыграла курсовая составляющая, во втором свои коррективы внесла галопирующая инфляция. Снабжение — это сфера, не терпящая невыполненных обязательств перед клиентами. И вот представьте, как вдруг тот или иной завод-изготовитель прекращает от-

гружать товар в адрес снабженческой компании. С такими проблемами мы столкнулись в тот период.

Со стороны наших клиентов, напротив, начался ажиотажный спрос практически на весь ассортимент.

Поэтому приходилось особенно изобретательно относиться к поиску товара. Например, мы буквально ловили необходимую продукцию по всей стране — небольшие партии, которые затем консолидировали и направляли во Владивосток. Благодаря этим усилиям, мы, в отличие от дистрибьюторов иностранных произ-

водителей, отгрузки не прекращали и полностью выполняли обязательства перед своими клиентами.

Да, приходилось идти на определенные финансовые риски, поскольку цены в тот период менялись иногда два-три раза в день. Решения необходимо было принимать оперативно. Иногда мы несли некоторые издержки для того, чтобы выполнить свои договорные обязательства.

— Каковы были масштабы перебоев?

— Если говорить о бытовой и профессиональной химии (например, профессиональные моющие средства), то этот сегмент стал одним из основных, попавших под удар. На Дальнем Востоке поставки этой продукции практически полностью прекратились на две-три недели. Мы эту проблему решали благодаря наличию большого количества складских запасов и прямых контрактов с заводами-изготовителями или крупными дистрибьюторами в центральной части России. Но этот сегмент требовал большого внимания и отнимал много оперативного времени.

МЕНЯЮТСЯ ПРЕДПОЧЕНИЯ

— Какие тенденции в снабжении имеют место сейчас?

— Одним из основных трендов стал растущий спрос на товары-аналоги, как мы их называем. То есть это товары замещения, успешно конкурирующие по функционалу, цене и качеству с продукцией, выпускаемой под «раскрученными» брендами. За полгода, прошедшие с начала СВО, мы выстроили работу так, чтобы всегда иметь в своей снабженческой матрице товары-аналоги. В принципе, мы стремились к этому и раньше. Однако события последних месяцев подстегнули процесс, и мы увеличили объемы контрактных поставок с заводами, выпускающими такую продукцию.

С началом СВО клиенты наконец-то в массе своей оказались готовы всерьез рассматривать аналоги. Многие убедились, что за существенно более низкую цену они нередко получают прежнее или даже более высокое качество.

Ведь ранее проблема с товарами-аналогами была не в их якобы невыгодности, а в том, что клиенты отказывались присматриваться к продукции «нераскрученных» брендов. Просто в силу привычки к



Дмитрий МЕЛЬНИКОВ, генеральный директор АО «Владснаб»

некоему бренду. Тем более, что на Дальнем Востоке существует снабженческая специфика: у нас мало профессиональной химии, а преобладает бытовая.

МЕНЯЮТСЯ ЦЕНЫ

— Чем вы объясняете изменение покупательского поведения?

— Одной из немаловажных причин стала необходимость оптимизации расходов из-за урезания бюджетов. И даже если бюджеты остаются на прежнем уровне, то инфляцию никто не отменял, так что покупательная способность все же снижается.

Хотя справедливости ради надо сказать, что в последнее время цены немного снизились. Мы придерживаемся принципа: если завод-изготовитель цену снижает, то и мы «отыгрываем» назад.

— Снижение связано с колебаниями курса доллара или со спадом панических настроений февраля-марта?

— Наверно, сначала у части клиентов была паника из-за опасений, что не будет нужных товаров. Когда контролируемые недружественными иностранными государствами бренды стали активно покидать российский рынок в марте, то мы наблюдали всплеск продаж. Предприятия хотели закупиться впрок, соответственно, и цены подскочили.

Потом, когда появились товары замещения, ажиотаж стал спадать. Клиенты убедились, что потребности в любом случае будут закрыты. К настоящему времени осталось лишь очень ограниченное количество товарных позиций, с которыми пока еще возникают трудности.

— Например?

— Если говорить о том, что касается рыбаков, то это ветошь. Раньше основная часть сырья поступала из европейских стран. Сейчас отрабатываются новые каналы поставок ветоши — это КНР. Работаем и с другими вариантами.

МЕНЯЮТСЯ СРОКИ

— Вы сказали, что растущий спрос на товары-аналоги был не единственным трендом...

— Да, тренд номер два — это более длительная и менее предсказуемая логистика. Также увеличились логистические потоки, выросли объемы товарной массы, которая движется с запада на восток по железной дороге. Из-за этого в полтора-два раза выросли сроки поставок. Там, где ранее на доставку партии товара уходило три недели, теперь может потребоваться полтора-два месяца.

В свою очередь, большинство заводов-изготовителей также столкнулось с логистическими слож-

ностями, что оказало свое влияние на сроки выпуска продукции. Необходимые иностранные компоненты сейчас доставляются на запад из стран АТР, что требует дополнительных временных затрат.

И если раньше мы понимали, в какие сроки что будет, могли брать что-то «с колес», то сейчас приходится увеличивать товарный запас и прогнозировать не только время собственно доставки, но и период производства продукции, а также вероятные трудности технологического характера у заводов-изготовителей.

Кроме того, кое-где изменились еще и производственные сроки. Если раньше мы размещали заказ и, как правило, отгрузка происходила в течение нескольких дней, то сейчас у заводов-изготовителей очереди. Поэтому иногда в течение недель приходится дожидаться производства продукции, и только после этого происходит отгрузка. То есть это логистическое плечо удлиняется, в том числе из-за ограничения доступа заводов-изготовителей к иностранным компонентам.

— **Нужно ли теперь предприятиям запасть впрок то, что раньше брали «с колес»?**

— Нет. Как я уже сказал, мы сами формируем запасы и, учитывая ситуацию, увеличиваем страховочные объемы товара у себя на складах. Делаем это как раз с расчетом, чтобы у наших клиентов не было необходимости запасаться впрок.

МЕНЯЕТСЯ РЫНОК

— **Действительно ли ушли некоторые из прежних иностранных поставщиков?**

— На какой-то период они действительно ушли. Потом, убедившись, что наша экономика не рухнула, стали возвращаться. Но многие успели частично уступить свои позиции на рынке. За это время мы уже ввели в свою матрицу ряд новых российских и белорусских производителей, которые полноценно конкурируют с иностранными.

Впервые за много лет мы отчетливо видим разрушение монополий иностранных брендов на целых сегментах рынка. При одновременном росте популярности товаров российского и белорусского производства. Причем не только по причине экономии, но и в том числе вследствие гражданской позиции менеджеров.

СПРАВКА FISHNEWS

АО «Владснаб» — старейшее снабженческое предприятие Дальнего Востока, непрерывно осуществляющее свою деятельность с 1958 года. Собственный универсальный складской комплекс площадью более 10 га укомплектован грузовой и специализированной техникой, стеллажным оборудованием и квалифицированным штатом более 90 человек.

В клиентской базе предприятия свыше 1 тыс. постоянных клиентов, а востребованная товарная номенклатура превышает 10 тыс. позиций. За последние несколько лет «Владснаб» накопил опыт и компетенции в области снабжения морских судов, рыбоперерабатывающих заводов расходными материалами (хозяйственные товары, бытовая химия) и оборудованием (обеззараживающие установки, холодильники, кухонное оборудование).

В числе клиентов «Владснаба» — ГК «Доброфлот», ПАО «НБАМР» и РК «Тихий океан», а также «Ратимир», «Приморскуголь», «Приморский кондитер».

— **Насколько конкурентоспособна продукция белорусских производителей на Дальнем Востоке?**

— Я уверен, что продукция из Белоруссии серьезно потеснит позиции иностранных брендов на рынке Дальнего Востока. Белорусский ГОСТ предъявляет повышенные требования к качеству товаров. При этом их стоимость на Дальнем Востоке ниже, чем у аналогичных товаров, выпускаемых под иностранными брендами.

Первые партии бытовой химии белорусского производства уже поступили в продажу и получили очень высокие оценки от наших клиентов по соотношению «цена — качество».

— **Есть ли изменения рынка со стороны снабженческих организаций? Может быть, кто-то из снабженцев, не выдержав перемен, сворачивает деятельность?**

— Я не могу утверждать, что кто-то ушел, и глобального передела рынка не наблюдаю. Другое дело, что некоторые наши конкуренты приостанавливали свои отгрузки в самый сложный период, в конце февраля — марте. Мы, в отличие от них, продолжали отгрузку. Но потом они возобновили деятельность.

В то же время я считаю вероятным, что осенью или в начале следующего года с рынка начнут уходить некоторые поставщики и небольшие снабженческие компании. Это станет дополнительным стимулом для сотрудничества с более крупными снабженческими организациями, которые при необходимости готовы даже поступиться своей прибылью, чтобы выполнить обязательства перед клиентами.

МЕНЯЕТСЯ СЕРВИС

— **Можете, как опытный снабженец, дать практические советы предприятиям по оптимизации их расходов на закупки?**

— Во-первых, как я уже сказал, стоит всерьез присмотреться к товарам-аналогам. Прислушайтесь к новым предложениям от снабженцев, которые стараются находить товар качественный и соответствующий ценовым предпочтениям клиентов.

Во-вторых, я бы посоветовал активно использовать новые инструменты взаимодействия снабженческой организации с клиентами. Например, мы у себя ввели специальную трансферную цену. Подразумевается, что пока товар с запада следует во Владивосток, мы устанавливаем на него минимальную наценку. И по этой цене товар можно заранее выкупить. Услуга очень популярна у наших клиентов: почти половина такой продукции расходуется за время, пока товар в пути. Другой наш популярный бонус — это предоставление наших складских мощностей для бесплатного хранения части товарного запаса, предназначенного для клиента.

Клиенты также вправе рассчитывать на индивидуальный подход. Нам нередко ставят задачу: найти такие-то товары по такой-то цене. Понятно, что срок исполнения подобной заявки может увеличиться: где-то мы дольше согласовываем цену, где-то больше времени уходит на поиск, но мы стараемся найти товар с такой стоимостью и такого качества, которые хочет клиент. **FN**



Анна ЛИМ

НОВЫЕ МАРШРУТЫ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ РЫБЫ

Последние годы, решая вопрос доставки рыбы от мест промысла к основным центрам потребления, рыбаки и трейдеры все чаще делали выбор в пользу контейнеров. Это подтверждает внутренняя статистика компании «Полярная звезда» — одного из крупнейших игроков в секторе железнодорожных рефконтейнерных перевозок. По итогам прошлого года она отправила более 11,5 тыс. рефконтейнеров, выйдя на первое место по объемам перевозки по железной дороге, и почти треть из них перевозила рыбу и морепродукты. Но в этом году рыбная отрасль столкнулась с необходимостью перекраивать привычные и искать новые пути для российской рыбопродукции, особенно при экспортных поставках. Какие преимущества могут обнаружиться у альтернативных маршрутов, зачем транспортной компании держать целое инженерное бюро и какие перспективы перевозчики связывают с дальневосточным направлением, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор «Полярной звезды» Павел КОВАЛЬЧУК.



Павел КОВАЛЬЧУК, генеральный директор компании «Полярная звезда»

— Павел Викторович, ваша компания начала заниматься рефконтейнерными перевозками 17 лет назад. В тот момент насколько рынок был готов к такому сервису? И как менялся спрос на него со временем?

— Конечно, на начальном этапе рынок выглядел несколько иначе, нам порой приходилось лично ездить по компаниям, объясняя им преимущества рефрижераторных контейнеров. Но рефконтейнерные перевозки развивались динамично, и наши заказчики быстро оценили свою выгоду. За все время нашей работы у нас не было года, когда бы мы отправили меньше рефконтейнеров, чем в предыдущем. Результаты стабильно росли на 10–15% ежегодно, что, вероятно, говорит как о лояльности наших клиентов, так и об их желании переходить именно на мультимодальные перевозки.

Кроме того, вплоть до последнего года в стране не выпускалось новых рефрижераторных вагонов и вагонов-термосов, да и сейчас объемы их производства сильно отста-

ют от спроса. А качество перевозки в рефрижераторных контейнерах существенно выше, чем в вагонах, которые эксплуатируются более 30 лет. Грузополучатели видят разницу в качестве доставленного товара и голосуют за рефконтейнеры. Но по-настоящему взрывной рост у нас произошел в последние два года, когда объемы стали увеличиваться на 30–50%.

— Получается, даже пандемия вас не притормозила?

— Наоборот, привела к увеличению объемов. У многих грузоотправителей возникали сложности с перетарками, соответственно, больше клиентов захотело попробовать мультимодальный рефконтейнерный сервис. К тому же из-за пандемии появились проблемы с автотранспортом на погранпереходах, связанные даже не с технологическими вопросами, а с пересечением границ людьми. На железной дороге, а это все-таки наш основной сегмент, сложностей было меньше. Ведь рефконтейнеры

ехали автономно, без людей, поэтому всё проходило проще.

— И как раз в этот период активизировались перевозки рыбы и рыбной продукции?

— Думаю, это был поступательный процесс. Действительно, вплоть до последнего времени рыба не являлась приоритетом в наших перевозках, но с прошлого года стала одной из основных категорий. Сейчас на долю рыбы и морепродуктов приходится более 30% наших грузов. В нынешнем году мы вышли на второе место по объемам перевозок этой продукции по железной дороге в рефконтейнерах с Дальнего Востока. Только за июль мы перевезли более 300 контейнеров — в будущем планируем увеличивать это направление.

— Как вы считаете, с чем связан такой рост? Рыбаков привлекают в первую очередь сами рефконтейнеры или комплекс услуг, которые вы оказываете?

— Рефконтейнер является мультимодальным средством перевозки,



Специалисты «Полярной звезды» проводят регулярный осмотр оборудования...

поэтому отсутствие перетарок для рыбы — это первый фактор. Второй — сложности с судовыми партиями. Когда груз идет на экспорт, то риск задержки из-за пандемии распространяется на всю партию рыбопродукции. Мы все не раз видели, как власти КНР из-за подозрения на коронавирус на несколько недель приостанавливали выгрузки рыбы с транспортных судов. Этот простой оплачивает владелец груза — либо трейдер, либо рыбодобывающая компания. С контейнером ситуация иная: его выгрузили в порту, и он спокойно ждет своего часа. Хранение контейнера в порту или на складе клиента несопоставимо со стоимостью простоя судна.

Немаловажно, что у нас очень широкая сеть маршрутов. Помимо Москвы и Питера, мы возим грузы во все крупные города по Транссибу: Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск, Иркутск, Улан-Удэ и так далее. Отправки осуществляются как из основных портов — Новороссийска, Мурманска, Архангельска, Владивостока, Находки, с Сахалина и Камчатки, так и из других крупных городов России.



...и контролируют все показатели рефконтейнера

В части перевозок рыбы мы стараемся закрыть все потребности, которые возникают у наших клиентов. Есть компании, которые работают на разные рынки. Если они продают рыбу внутри страны и им требуется перевозка на запад, в центр или в Сибирь, то мы готовы предоставить

такую услугу. Одновременно эта компания может поставлять рыбопродукцию на экспорт — и здесь нам тоже есть, что предложить.

Например, в Китай мы можем доставить рыбу в наших рефконтейнерах из Владивостока — как по железной дороге через погранпере-

ходы, так и морем. Буквально с марта в связи с известными событиями мы фактически были вынуждены сосредоточиться на морских перевозках, и, по сути, сейчас в нашем распоряжении большинство коридоров как для экспорта в Юго-Восточную Азию, так и для импорта, например, из Вьетнама или из основных точек КНР. В планах у нас еще южное направление — Турция и Египет.

В этом году мы открыли новый путь для рыбы на Европу как альтернативу перевозкам, которые раньше шли через Санкт-Петербург, но сейчас возможности организации такой транспортировки резко сократились. Мы разработали маршрут, в котором до Риги груз доставляется железнодорожным транспортом, а оттуда уходит морем. По финансовым и временным затратам это сопоставимо с вариантом Санкт-Петербурга. Причем есть даже опции: хранить рыбу в Риге или продавать ее в другие европейские страны. Думаю, что этот маршрут в ближайшее время будет весьма востребованным.

Если нашим клиентам потребуются более сложные маршруты, мы тоже можем их проработать. Например, по перевозке рыбы с Дальнего Востока в Турцию или арабские страны. Несмотря на санкции, сильно повлиявшие на логистику в России и в мире, создаются новые транспортные коридоры и решения для бизнеса, и мы готовы этим заниматься.

— «Полярная звезда» делает акцент на мультимодальности перевозки грузов в рефрижераторных контейнерах. А что дает мультимодальность по сравнению с альтернативными способами транспортировки?

— Главное отличие — это отсутствие перетарок в процессе перевозки. Допустим, вы хотите отправить рыбу с Камчатки в Москву или Питер. Вариант транспортировки — сначала погрузить ее в транспортное рефрижераторное судно и доставить во Владивосток, затем выгрузить на склад, потом со склада в вагон, и хорошо если вагон будет рефрижераторный, а не термос, далее выгрузка на складе получателя, если у него есть подъездные пути. А если нет подъездных путей, то рыба опять перегружается в автомобильный транспорт. И на каждом из этих этапов существует риск потери полезных свойств груза, поврежде-



По ходу следования грузов идет удаленный мониторинг оборудования: рефконтейнеров и источников энергообеспечения

ния упаковки, банального воровства и так далее.

В варианте мультимодальной перевозки мы один раз загружаем продукцию клиента в рефконтейнер на камчатском складе и тот же самый контейнер выдаем получателю в городе назначения. Неважно, каким именно способом

— Новым для нас, к примеру, стал запрос на перевозку рыбы из Мурманска в Китай. Мы довольно быстро его отработали и предложили везти рыбу в рефконтейнере без перетарок. Загрузили контейнеры в Мурманске, и в одном варианте они ехали через железнодорожные погранпереходы, а во втором —

Новым для нас стал запрос на перевозку рыбы из Мурманска в Китай. Мы довольно быстро его отработали и предложили везти рыбу в рефконтейнере без перетарок. Загрузили контейнеры в Мурманске, и в одном варианте они ехали через железнодорожные погранпереходы, а во втором — до Владивостока, а дальше морем в китайские порты. В месяц это несколько десятков контейнеров — до тысячи тонн рыбопродукции. Раньше ее отправляли по deep sea, но перевозка по железной дороге оказалась почти в два раза быстрее.

он едет — автотранспортом, морем, на железнодорожной платформе — мы этот груз уже больше не перетариваем. Как следствие, качество груза сохраняется неизменным, повышается скорость доставки и снижаются издержки.

— С какими еще новыми запросами от ваших клиентов вы столкнулись за последние полгода? Какие направления их интересуют больше всего?

до Владивостока, а дальше морем в китайские порты. В месяц это несколько десятков контейнеров — до тысячи тонн рыбопродукции. Раньше ее отправляли по deep sea, но перевозка по железной дороге оказалась почти в два раза быстрее.

Про Ригу я уже упоминал. Также много запросов идет на Калининград. А если говорить не только про рыбу, то мы впервые опробовали маршрут из Новороссийска

на Урал и в Сибирь для турецких фруктов. Довольно оперативно сформировали контейнерные поезда, и грузы поехали.

В этом году мы готовы предложить решения по перевозке товаров из Турции в Санкт-Петербург в наших рефконтейнерах без перетарок. Сезон начинается с сентября, и мы планируем на этом направлении активно работать.

— С начала пандемии на российском рынке наблюдается дефицит рефконтейнеров, после введения санкций он только усилился. Ощущаете ли вы это в своей работе? И как вы решаете эту проблему?

— Конечно, мы на себе это очень сильно почувствовали, особенно весной. Мы много работали с линейными контейнерами, которых, начиная с апреля, просто не стало. Сложности возникли именно в морских перевозках, поскольку раньше эту часть обеспечивали глобальные транспортные компании типа Maersk. Собственно поэтому нам пришлось срочно приобрести компетенции в море, чем мы продолжаем заниматься.

На нашем основном секторе — железнодорожных перевозках — эта ситуация отразилась в меньшей степени. В начале года мы располагали довольно крупным парком рефконтейнеров — более 1500 штук — и с тех пор активно его увеличиваем, в том числе приобретаем дополнительное оборудование в Европе и в Китае. К концу года планируем подойти к отметке в 3000 контейнеров.

— Такие планы требуют существенных инвестиций, которые как-то надо отбивать. За счет чего вам удается не завышать цены и сохранять конкурентоспособность по ставкам на перевозку?

— При транспортировке рефконтейнеров мы применяем современные технологии энергообеспечения, включая наши собственные разработки. Например, для железнодорожных перевозок используем энергоконтейнеры, на которые у нас оформлен патент. Один энергоконтейнер обеспечивает питание 16 рефконтейнеров в течение 21 дня. Также у нас остались дизель-генераторные вагоны. Всего в нашем парке более 60 единиц централизованного энергоснабжения, то есть одновременно мы можем обеспе-



Один энергоконтейнер обеспечивает питание 16 рефконтейнеров в течение трех недель

чить электроэнергией более 2000 рефконтейнеров.

Кроме того, у нас есть автономные источники электричества — навесные дизель-генераторы GenSet — более 200 единиц. Сейчас наши сотрудники разработали схему, при которой один генератор может запитывать не один-два рефконтейнера, как обычно, а четыре. Мы зарегистрировали все изменения и уже получили разрешение от РЖД, технические условия на перевозку дженсетов с увеличенным топливным баком.

Все эти технические решения и инновации — а в коллективе нашей компании есть целое инженерное бюро, специалисты которого занимаются необходимыми изысканиями и расчетами, — направлены в первую очередь на повышение эффективности перевозок. Как следствие, мы получаем снижение расхода топлива, увеличение автономности рефконтейнеров, повышение надежности оборудования. В результате у нас резко снизилось количество претензий, связанных с нарушением температурного режима. Хотя мы возим очень капризные грузы, например бананы. Но за последний год рекламации от клиентов практически исчезли.

По ходу следования грузов мы осуществляем удаленный мониторинг оборудования. Это касается и рефконтейнеров, и источников энергообеспечения. Постоянно отслеживаем информацию о местонахождении контейнера, его температурном режиме или запасе топлива. Кроме того, на наших маршрутах действует более 40 пунктов

технического обслуживания — по всей стране и на погранпереходах, где специалисты осматривают технику и при необходимости могут осуществить ее оперативный ремонт или замену.

— Какие перспективы расширения сотрудничества с рыбаками вы видите в ближайшие год-два?

— Сейчас в регионах реализуется несколько инфраструктурных проектов, в рамках которых строятся контейнерные терминалы и холодильники, причем не только в портах, но и в Подмосковье. Думаю, эта инфраструктура будет способствовать улучшению как сервиса, так и качества рыбы на «последней миле», что в свою очередь пойдет рынку на пользу.

С учетом увеличения нашего рефконтейнерного парка перевозка рыбы и рыбной продукции становится для нас одним из ключевых направлений. Мы определенно будем увеличивать свое присутствие на Дальнем Востоке: представлять больше оборудования, сервиса, логистических маршрутов.

Безусловно, нам было бы интересно работать с нашими клиентами по всем направлениям, которые им требуются. Клиентам не нужно будет заказывать, допустим, внутренние перевозки в одной компании, а экспорт — в другой. У нас очень широкая сеть маршрутов, и, если рыбакам будет интересно осваивать новые страны, выходить на новые рынки сбыта, мы с удовольствием поможем им в реализации этих проектов. FN



Маргарита КРЮЧКОВА

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ

В КАМЧАТСКОМ КРАЕ ХОЛДИНГ «НОРЕБО» РАЗВИВАЕТ СУДОРЕМОНТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Группа «Норебо» продолжает диверсифицировать бизнес. Помимо традиционного для холдинга промысла, рыбопереработки и логистики, ведется работа по развитию судоремонта на Камчатке. У «Норебо» уже есть опыт реализации инфраструктурных проектов в крае. При организации судоремонтного предприятия будет использоваться опыт стран, лидирующих в этой отрасли.

СУДОРЕМОНТ — СФЕРА СЕРЬЕЗНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

В группе «Норебо» рассчитывают создать в Камчатском крае судоремонтный кластер с современным оборудованием и инновационными технологиями. Возможности новой площадки должны использоваться для удовлетворения потребностей уже действующих судов и новостроя, который пополнит российских флот в дальнейшем (напомним, что и для самого «Норебо» на Северной верфи строится большая серия рыбопромысловых траулеров-процессоров, часть из них будет работать на Дальневосточном бассейне).

Базой для нового кластера служат уже существующие мощности: холдинг приобрел с этой целью несколько компаний, в том числе судоремонтные предприятия «ПСРЗ» и «Судоремсервис». Непосредственной реализацией проекта занимается структура «Рем-Нова ДВ».

В декабре прошлого года перспективы восстановления судоремонтной отрасли на Камчатке презентовали посетившему полуостров вице-премьеру — полпреду президента на Дальнем Востоке Юрию ТРУТНЕВУ.

Необходимо поддерживать флот в хорошем состоянии, обеспечивать безопасность мореплавания, поэтому важно создавать современные судоремонтные предприятия, подчеркнул зампред правительства — полномочный представитель президента.

На старте проекта «Норебо» говорилось об инвестициях порядка 4,5 млрд рублей, теперь речь идет уже о вложениях около 13 млрд.

Сейчас, рассказали Fishnews в холдинге, ведется проектирование, началась реконструкция мощностей, приобретается новое оборудование. При этом предприятие выполняет ремонтные работы на существующей базе. Реализовать проект планируется до 2028 года, по итогам инвесторы обещают обеспечить более 350 рабочих мест.

Председатель совета директоров «Норебо Холдинг» Виталий ОРЛОВ, комментируя запуск создания судоремонтного кластера, напомнил, что у группы компаний уже есть положительный опыт воплощения инвестиционных проектов в Камчатском крае. Несколько лет в одноименной бухте (территория Петропавловска-Камчатского) действует контейнерный терминал «Сероглазка»: здесь

также пришлось развивать инфраструктурные возможности и создавать условия для обеспечения полного комплекса услуг.

Проект судоремонтного кластера предусматривает серьезные вложения в производственные фонды. Так, планируется обеспечить два дока для крупнотоннажного флота, провести реновацию дока для среднетоннажников. В результате ежегодно там смогут проходить ремонт полсотни судов.

Проект судоремонтного кластера предусматривает серьезные вложения в производственные фонды.

Так, планируется обеспечить два дока для крупнотоннажного флота, провести реновацию дока для среднетоннажников. В результате ежегодно там смогут проходить ремонт полсотни судов.

Будет улучшена портовая инфраструктура. Предполагается реконструировать причальную стенку общей протяженностью не менее 1500 погонных метров. Для того чтобы на ремонт мог подойти крупнотоннажный флот, выполнят дноуглубление.

Предусматривается покупка современного грузоподъемного оборудования, порталных кранов, строительство производственных цехов.

Специалисты нового предприятия будут выполнять доковый, надводный, навигационный и другие виды ремонта судов различного тоннажа — от небольшого до крупнотоннажного флота. Также промышленные суда смогут проходить здесь ежегодное межрейсовое техническое обслуживание.

Развитие судоремонтной отрасли требует серьезных финансовых вложений, а нынешние экономические и геополитические условия сделали эту задачу еще более сложной. Поэтому естественно, что проект по созданию судоремонтного кластера нуждается в государственной поддержке и стимулах. Как отмечают в холдинге, для помощи в возрождении камчатского судоремонта важны доступные кредитные средства, предоставляемые на понятных и стабильных в долгосрочной перспективе условиях.

Планируется задействовать и возможности преференциальных режимов, которые государство предлагает для бизнеса в Дальневосточном регионе. Так, в крае с 2015 года действует территория опережающего развития «Камчатка». Созданию и работе нового предприятия по судоремонту могли бы способствовать налоговые льготы ТОР, пригодилась бы и компенсация расходов на инфраструктуру, рассказали в «Норебо».

В июне федеральное правительство приняло постановление о расширении территории опережающего развития «Камчатка» — в том числе для создания судоремонтного предприятия в краевом центре.

По результатам визита на Камчатку осенью прошлого года министр промышленности и торговли Денис МАНТУРОВ предложил подумать над обнулением НДС на ремонт и обслуживание гражданских судов. Решение вопроса, правда, оказалось небыстрым, несмотря на два президентских поручения. Тем не менее именно налоговая льгота должна добавить привлекательности отечественному судоремонту. Как вариант Минпромторг предлагал запустить пилотный проект по установлению нулевой ставки НДС на услуги по гражданскому судоремонту для предприятий Дальнего Востока, Арктики и крымских территорий.

ВАЖНО ДЛЯ РЕГИОНОВ

Власти Камчатского края называют восстановление судоремонта стратегическим направлением. Судовладельцы долгое время предпочитали уходить ремонтировать в другие регионы российского Дальнего Востока и в страны АТР. У Камчатки — большой рыболовный



Площадки будущего судоремонтного кластера председатель совета директоров «Норебо Холдинг» Виталий ОРЛОВ представил вице-премьеру — полномочному представителю президента в ДФО Юрию ТРУТНЕВУ, главе Минвостокразвития Алексею ЧЕКУНКОВУ и губернатору Камчатского края Владимиру СОЛОДОВУ

флот. При этом менее 10% камчатских судов ремонтируется в крае, остальные или уходят в другие регионы ДФО, или — чаще всего — пользуются услугами иностранных предприятий.

Между тем у края есть все предпосылки для развития отрасли, ведь в водах Камчатки ведется масштабный промысел, в том числе судами соседних регионов, отмечал губернатор Владимир СОЛОДОВ.

При этом, обращал внимание глава региона, не нужно стремиться воссоздавать советские верфи — необходимы современные, использующие бережливые технологии предприятия.

Неясные перспективы обслуживания промыслового флота, с которыми российская рыбная отрасль столкнулась после введения санкций, также стали причиной для понимания того, как важно организовывать и делать конкурентоспособным отечественный судоремонт. Особо на совещаниях с представителями рыбной промышленности отмечалась важность развития докового хозяйства.

Проект «Норебо» подтверждает реальность возрождения судоремонтной отрасли на Камчатке,

Власти Камчатского края называют восстановление судоремонта стратегическим направлением. Судовладельцы долгое время предпочитали уходить ремонтироваться в другие регионы российского Дальнего Востока и в страны АТР. У Камчатки — большой рыболовный флот. При этом менее 10% камчатских судов ремонтируется в крае,

подчеркивал Владимир Солодов. «Проект поддержит и развитие транспортного коридора «Северный морской путь», и потребности наших рыбопромышленных компаний», — заявил губернатор.

«Норебо» воплощает судоремонтную программу не только на Дальнем Востоке. Ведутся работы по строительству в Мурманской области рефрижераторного морского терминала «Ударник»: здесь планируется не только обеспечивать перевалку и хранение рыбной продукции, но и организовать базу по доковому и надводному ремонту судов. Сейчас идет проектирование терминала и согласовывается вопрос о выделении инвестору не-

обходимого земельного участка: очень важно урегулировать этот момент, так как имеющаяся в распоряжении земля не позволяет в полной мере реализовать инвестиционные инфраструктурные проекты.

Общий объем инвестиций оценивается в сумму около 19 млрд рублей. Проект уже получил регистрацию в TOP «Столица Арктики».

В «Норебо» отмечают, что хорошо знакомы с процессами ремонта и обслуживания флота в странах, занимающих лидирующие позиции в мировом судоремонте, и нацелены на то, чтобы следовать лучшим практикам при создании и организации работы собственных предприятий. **FN**



Алексей СЕРЕДА

«НАВАДА»: ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ

Главное в переработке рыбы — надежное оборудование. Особенно когда речь идет о промысле вдали от берегов, в сложных условиях многомесячных экспедиций. От чего зависит «здоровье» рыбоперерабатывающей техники и как обеспечить ее бесперебойную работу, точно знают в компании «Навада».

Сегодня деятельность предприятия выстроена таким образом, чтобы его партнеры могли получить полный комплекс услуг: от заказа сменных деталей и комплектов сборочных единиц до сервисного обслуживания машин. Также компания модернизирует рыбоперерабатывающие цеха, строит их под ключ и даже обучает специалистов.

Сотрудники «Навады» рассказали журналу «Fishnews — Новости

рыболовства» о возможностях и планах компании, работе с южнокорейскими коллегами из Russian Maritime Production Group (RMPG), а также о перспективах, которые открываются для локализации производства оборудования в России.

ГРАМОТНЫЙ СЕРВИС

Знакомство со специалистами и техническими возможностями

«Навады» мы начали в цехах предприятия, которые находятся во Владивостоке. Удобное расположение — в самом сердце логистического центра Дальнего Востока — важное преимущество для компании, которая специализируется в том числе на комплексном снабжении, проектировании, производстве и поставках запасных частей и комплектующих для рыбообрабатывающего оборудования.



Владимир ВЕРИКОВ, директор ремонтной службы ООО «Навада»

Основное же направление для «Навады» сегодня — это межрейсовый ремонт рыбоперерабатывающей техники на судах и береговых предприятиях, а также реализация такого оборудования.

«Компания предоставляет полный комплекс услуг: необходимо делать ремонт оборудования — мы делаем, нужны запчасти — поставляем, требуется обслуживание техники — отправляем наших специалистов в рейс. Таким образом, при работе с нами заказчик полностью обеспечен всем необходимым и всегда может рассчитывать на индивидуальный подход», — обрисовал спектр деятельности директор ремонтной службы «Навады» Владимир ВЕРИКОВ.

По его словам, за счет комплексного обслуживания производственные расходы партнеров значительно сокращаются. «Навада» зарекомендовала себя как надежный, грамотный поставщик услуг в области сервиса для машин по производству филе. Кроме того, компания реализует пищевые масла, занимается приводными ремнями и цепями для технологического оборудования, другими деталями.

ПРОИЗВОДСТВО НА РОДНОМ БЕРЕГУ

Сейчас одним из главных проектов «Навады» является наладка во Владивостоке полного цикла производства оборудования — от запчастей до готовых машин.

«Собираемся локализовать производство, на российском рынке выйти на такой объем, чтобы партнеры могли быстро и без про-

блем получать детали и устройства. Наш штат специалистов и технологическая база позволяют выпускать высококачественные готовые изделия. На сегодняшний день общая площадь цехов составляет 1200 кв. метров», — рассказывает технический директор компании Александр ВОЛЫНЦЕВ.

«Навада» является российским партнером корейской компании RMPG. Это позволяет использовать опыт зарубежных коллег в производстве, а также сотрудничать в поставках готового оборудования: рыбомучных установок, сепараторов, рыбонасосов, филетировочных и шкуроемных машин, автоматических весовых дозаторов и многих других устройств и запчастей.

«Благодаря тесному сотрудничеству у нас есть возможность в случае необходимости обеспечить срочные поставки из Кореи, — обращает внимание технический директор «Навады». — Это значительно сокращает издержки рыбопромышленника в случае форс-мажорной поломки машины».

«Навада» в какой-то степени является и логистическим хабом для Russian Maritime Production Group. Российская компания предоставляет RMPG свои складские помещения: сюда оборудование привозится из Кореи и дальше отправляется по стране.

Плотная работа с южнокорейскими партнерами подтолкнула к еще более смелому шагу — созданию собственной марки. Разработки уже есть, производственная база будет закреплена за компанией-партнером «Навада Резидент» — резидентом свободного порта Владивосток.

Закуплено необходимое оборудование, его поставку ожидают в ближайшее время. Таким образом планируется внести свой вклад в импортозамещение зарубежных деталей и машин, недоступных рыбопромышленникам из-за санкций.

«У нас уже есть оборудование, на котором изготавливаем определенные запчасти», — замечает Александр Волынецев.

«Навада» и RMPG планируют продемонстрировать свои возможности на сентябрьской Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге. На совместном стенде двух компаний будет показана, в частности, рыбомучная установка.



Александр ВОЛЫНЦЕВ, технический директор ООО «Навада»

НОВАЯ ЖИЗНЬ ЦЕХОВ

Широкий спектр деятельности и тесное взаимодействие с зарубежными партнерами позволяет компании заниматься модернизацией и созданием целых цехов.

«Навада» и RMPG уже модернизировали множество заводов как на берегу — «Русский минтай», «Велес», РК «Охотское», так и на судах — «Тумнин», «Ахтиар», «Бутовск», «Павел Батов». Отдельное оборудование установлено на флоте Русской рыбопромышленной компании, НБАМР, «Гидростроя», «Сигма Марин Технолджи», «Росрыбфлота».

«Получилось так, что компания создавалась для снабжения, а в итоге стала оказывать полный комплекс услуг и даже больше, — констатирует руководство. — Конечно, сильный толчок в развитии дали партнеры из RMPG».

Судовые цеха модернизируют во Владивостоке. Из Кореи оборудование прибывает в столицу Приморья.

«Первым и, я считаю, отличным опытом стал БАТМ «Павел Батов». Были замечания, но это неизбежно даже для лучших пилотных проектов, — комментирует руководитель компании Алевтина Борисовна КИМ. — После обкатки мы модернизируем уже другое судно по тому же проекту, но с учетом вопросов, которые пришлось решать на «Павле Батове»».

У «Навады» можно заказать и цех под ключ — как судовой, так и береговой. Предприятие обеспечит всем необходимым оборудованием для обработки продукции с момента

поступления сырья в бункер-накопитель и до отправки товара в морозильные камеры.

«У нас есть опыт работы с дефростированным сырьем: оборудование для переработки такой рыбы установлено на заводе «Русский минтай», — рассказывает собеседник Fishnews. — Интересуются разморозкой и партнеры из Нижнего Новгорода».

По словам Алевтины Борисовны, сегодня строится много холодильников, и все понимают, что нужно обрабатывать сырье с высокой добавленной стоимостью, производя филе, фарш — продукцию подороже. К примеру, в США производство филе и сурими достигает 90% от всей переработанной рыбы, а в России — пока только 26%.

В этом году запланировано переоборудование двух фабрик. Проекты предусматривают 100-процентную поставку оборудования, конвейеров и обвязку цеха. Это очень удобно для заказчика: не надо никого искать, все работы ведутся от лица одной компании, подчеркивает директор «Навады».

СОВРЕМЕННЫМ МАШИНАМ — ГРАМОТНЫМ МЕХАНИКОВ

Активная позиция на рынке машиностроения и постоянный контакт с представителями рыбопромышленных компаний ознакомили «Наваду» с рядом серьезных проблем в отрасли. Одна из них — кадровый голод, особенно в плане технических специалистов. Поэтому компания решила дополнительно заняться обучением кадров.

Совместно с Дальневосточным государственным техническим рыбохозяйственным университетом «Навада» реализует проект по профессиональной переподготовке. Это обучение специалистов, занимающихся технологическим оборудованием по производству филе.

В сотрудничестве с преподавателями Дальрыбвтуза разработана методика, подготовлен класс, организован учебный процесс. Первые шесть обучающихся прошли курсы на базе компании и получили дипломы специалистов.

«Обучаем на тех самых машинах, которые уже эксплуатируются и будут эксплуатироваться на судах рыбопромыслового флота. В цеху установлены учебные образцы. Это оборудование с тонкой настройкой, не все умеют с ним работать. К нам приходят разные люди, в том чис-



Учебное филетировочное оборудование для работы с минтаем



Владимир ЧУХВИСТОВ,
механик-наставник
ООО «Навада»

ле и те, кто уже что-то знает. Есть и работники с нулевой базой, но ходившие в моря. Это обязательное условие: человек должен понимать специфику процесса, что для чего делается», — рассказывает механик-наставник компании «Навада» Владимир ЧУХВИСТОВ.

По его словам, обучение идет с упором на практическую часть. Конечно, достаточно внимания уделяется и теории: рассматриваются основные параметры машины, ее устройство, правила эксплуатации. «А в практической части — наши наработки за годы. Я преподаю то, чего нет в инструкции», — обращает внимание Владимир Борисович.

Расхожее выражение «Минтай есть минтай» — неверно, уверен он. «Рыба бывает разной консистенции:

окоченелая, расслабленная, старая и дряблая. Поэтому оборудование настраивается в зависимости от состояния сырья. Это надо знать — специфику машины», — подчеркивает специалист.

В цеху тренируются на филетировочном оборудовании. Обучающиеся должны знать его узлы, уметь настроить, разобрать, отремонтировать, если в море случится нештатная ситуация. Это касается не только филетировочной, но и шкуроемной, фарш-машины — всей технологической линии.

По словам Владимира Чухвистова, часто причиной поломки становится неправильная эксплуатация. Например, если запустить машину без воды, ее может заклинить, ножи сгорят.

Следующий курс собираются начать в сентябре.

А в скором времени полученные знания механики-наладчики смогут применить и на новом оборудовании: предполагается выпустить на рынок филетировочную машину для минтая от RMPG. «Надеемся, что она будет стоять на новых российских судах рыбопромыслового флота», — отмечает Алевтина Борисовна.

«Навада» планирует не только поставлять такое оборудование для строящегося флота, но и обучать механиков непосредственно работе с ним.

БУДУЩЕ КОМПАНИИ — ЕЕ СОТРУДНИКИ

Каждый работник компании прошел внутренний квалифици-

рованный отбор, владеет полным объемом знаний в области технологического производства. Это позволяет решить поставленную задачу быстро и с наименьшими затратами. Сегодня штат сервисных инженеров на берегу насчитывает 24 специалиста, в море — 20.

В «Наваде» внимательно подходят к подбору коллектива, создают людям комфортные условия и возможности для роста. Соответственно, сотрудники — профессионалы в своем деле, они могут не только решать технические вопросы на береговых предприятиях и судах, но и дать профессиональную консультацию, обучить тонкостям обращения с оборудованием.

Некоторые работники «Навады», которые обслуживают перерабатывающие машины, ходят в море на промысловых судах по девять месяцев. Оплата труда у них соответствующая.

«Компания смотрит в будущее, нам нужны специалисты, чем больше, тем лучше. Заработная плата очень достойная, иногда родным предоставляем жилье.

Сотрудники для нас — приоритет. Ведь производство — это в первую очередь люди», — подчеркивает Александр Волинцев.

ОБГОНЯЯ КОНКУРЕНТОВ

Сейчас клиентская база «Навады» включает пару десятков предприятий. Компания готова активно сотрудничать с участниками программы инвестиционных квот — поставлять как собственное оборудование, так и машины от RMPG.

«Благодаря нашим производственным мощностям любая технологическая задача решаема, главное — найти к ней подход. «Навада» — компания с большим будущим, — уверена Алевтина Борисовна. — Мы гордимся тем, что не останавливаемся в развитии. Преодоление трудностей дает результаты».

Основной задачей коллектив «Навады» по-прежнему считает комплексное снабжение. Модернизация или переоборудование — это хорошо, другие новые направления — тоже, но если не хватает какой-то конкретной детали, пусть даже самой обыч-

ной, то построить всё в комплексе невозможно.

«Мы достигли высокого качества производимых изделий. Можно утверждать, что наши детали и оборудование не хуже, чем у немецких коллег. Не исключено, что зарубежные бренды вернуться на российский рынок, но «Навада» уже будет на одной ступеньке вместе с ними. А то и на шаг впереди: ведь мы рядом, на Дальнем Востоке», — отмечает директор владивостокской компании. □

ООО «Навада» — официальный представитель RMPG Co., Ltd. в России

**690088, г. Владивосток, ул. Снеговая, 13
тел.: +7 (914) 737-32-36**

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 Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»

Работы выполняются
и согласовываются с территориальным
Федеральным
Маршрутным Регистром Судовладельцев

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.



Настройки трала «Атлантика» на супертраулере «Георгий Мещеряков» АО «Океанрыбфлот»

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Андрей ФЁДОРОВ: ДЛЯ КОМПАНИИ НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ

Как рассказал Fishnews директор и генеральный конструктор компании Андрей ФЁДОРОВ, «Фишеринг Сервис» продолжает слаженную, надежную работу и сохраняет высокие стандарты качества своего промышленного вооружения. В компании особенно высоко оценивают применение в своих разработках результатов исследований, полученных в гидрлотке.

— Андрей Николаевич, ваша компания эксплуатирует единственный в стране гидролоток. Как «Фишеринг Сервис» использует его потенциал? Мы знаем, что помимо инженерно-конструкторской работы лоток активно используется и в процессе подготовки кадров для рыбопромыслового флота страны. А зачем вам это нужно?

— Цель нашей работы в гидролотке — обучение судовых специалистов (капитанов и тралмастеров) особенностям настройки орудий лова. Передавая свои знания и многолетний опыт, мы можем быть уверены, что они не станут совер-

дентов (в первую очередь, выпускных курсов) и аспирантов нашей специальности. Учебные заведения направляют к нам тех, кому эти навыки будут максимально полезны в дальнейшей работе — будущих судоводителей и тралмастеров. Всех тех, от кого будет непосредственно зависеть результат промысла.

Студенты от опытных специалистов узнают, как работать в сложных условиях, ставить задачи палубной команде, подбирать орудие лова. Будущие рыбаки получают представление о поведении промыслового вооружения возле



Работа аспирантов КГТУ в гидролотке

шать ошибок на промысле и будут получать максимальную отдачу от наших тралов. Снижение вылова из-за неправильной настройки орудий лова может достигать 50–60 процентов — это гигантские потери. Особо хочу отметить, что наряду с работой по повышению квалификации профессионалов мы рады и всегда готовы оказывать помощь в образовательных программах наших вузов и техникумов. То есть своими силами помогаем растить нашу же смену.

Мы давно и активно сотрудничаем с кафедрой промышленного рыболовства Калининградского государственного технического университета (КГТУ) и с Калининградским морским рыбопромышленным колледжем (КМРК) в подготовке сту-

дна, в пелагиали или у поверхности; о воздействии течения на тралы; о последствиях неправильных настроек трала. Мы даем сжатую практическую информацию, которая им будет нужна в каждодневной работе.

— Ваш гидролоток — единственный в стране, который «зачтен» именно под промысловое вооружение. Другие регионы имеют возможности практиковаться здесь?

— Мы расширяем сотрудничество. Недавно к нам приезжали научные сотрудники из Дальрыбвтуза (Владивосток), преподающие профильные специальности. Им было важно и интересно увидеть, как сегодня в лотке проходит науч-



Андрей КЛЮЧКИН,

помощник капитана по добыче, супертраулер «Георгий Мещеряков», АО «Океанрыбфлот»

«Гидролоток обязательно нужен, это безусловно. В связи с напряженной ситуацией в мире, он является единственным доступным. Модернизация орудий лова не стоит на месте: разрабатываются новые проекты тралов, сетных частей и много разных видов вспомогательных материалов (нитей, веревок, канатов). Все это необходимо увидеть в действии, выяснить, как ведет себя трал на разных скоростях, при разных углах атаки траловых досок, при разной длине кабельной системы и так далее.

Поэтому гидролоток очень полезен для лучшего восприятия и изучения промыслового дела — как студентам, так и тралмастерам и капитанам. Чтобы получить полное представление о процессе промысла. В вузах, честно говоря, полный объем знаний по специальности не получишь, так что обучение происходит уже в процессе многолетней работы. Неплохо бы еще и вдохнуть в калининградский гидролоток некоторое развитие, чтобы использовать с минимизацией траловых досок.

Компания «Фишеринг Сервис» вложила много знаний, опыта, сил и средств в развитие промысловой отрасли в России. Развивайтесь, достигайте новых вершин, сил вам и процветания».



Сергей СИНЯВСКИЙ,

помощник капитана
по добыче, БМРТ
«Владимир Лиманов», РРПК

«В гидрлотке на испытаниях тралов я был пять раз, в основном руководителем группы капитанов и тралмастеров с Дальнего Востока. И каждый раз при проведении очередных испытаний разных тралов (в том числе тралов «Атлантика» компании «Фишеринг Сервис») я открывал для себя все новые и новые решения по настройке траловой системы. От траловых досок, кабельной оснастки, канатной и сетной части трала, тралового мешка до такелажа, применяемых в оснащении орудия лова.

Считаю, что участие в демонстрациях, проводимых компанией «Фишеринг Сервис» в гидрлотке, — это важнейший этап в обучении капитанов, штурманского состава и тралмастеров рыбопромыслового флота. Здесь наглядно в масштабе можно наблюдать работу трала при разных параметрах, не довольствуясь только теорией, задавать вопросы специалистам и получать наиболее квалифицированный ответ. Такое обучение надо продолжать, приглашать как можно больше морских специалистов и руководителей рыбодобывающих компаний».



Тесты экспериментальной модели трала студентов Калининградского государственного технического университета

Андрей ФЁДОРОВ: Нам очень приятно, что все новые российские супертраулеры, которые выходят на промысел в этом году, выбрали и тралы нашей линейки «Атлантика» как часть основного промыслового вооружения. Помимо самих орудий лова, для них мы предоставили полный сервис по настройке траловых комплексов на борту.

ная работа. Они ознакомились с новыми возможностями устройства, рассчитывают в будущем направлять к нам своих студентов и аспирантов.

Выпускник, приходя на промышленное судно, имеет багаж знаний, но не всегда может его использовать. Потому что не понимает, как настраивать трал, как ведут себя тралы в воде в различных условиях. Ошибка молодого специалиста может обернуться потерями промыслового времени и доходов рыболовных компаний. Поэтому профильному учебному заведению очень важно, чтобы будущие рыбаки обрели практический опыт использования своих знаний еще на берегу.

— Вы упомянули о научной работе...

— За этот год проведены три больших научных исследования, а также тесты новых разработок от профильных вузов. Мы это приветствуем и стремимся расширить возможности гидрлотка: в этом году поставили дополнительные

подводные камеры, улучшили возможности наблюдений за орудиями лова в водном потоке.

По итогам прошедшего зимнего сезона провели испытания трех новых улучшенных проектов тралов, новой сетной части, а также нескольких селективных вставок. Разработки использованы в линейке производимого нами промыслового вооружения.

— Наша страна сейчас помещена в условия экономических санкций. Как вы справляетесь?

— Конечно, ситуация на рынке серьезно меняется. Это поставило перед нами новые задачи и изменило привычную схему работы. Благодаря многолетнему опыту наших логистов и декларантов, мы осуществляем все поставки в прежнем режиме. Паромная переправа работает, грузовой транспорт с нашей продукцией границу пересекает спокойно. Условия поменялись, но это не сказывается на сроках выполнения заказов.

— А экспорт и импорт?

— Мы и в этом году отгружаем тралы за рубеж — в Африку, в Исландию, в Норвегию, на Фарерские острова. Все как обычно. Также и закупки проверенных высококачественных европейских материалов, которые всегда использовали в нашем производстве, продолжаются без изменений.

— То есть основные усилия направлены на сохранение высоких стандартов качества продукции?

— Да, вы абсолютно правы: наша первоочередная цель — сохранить высокое качество продукции, которое ценят наши клиенты. Мы принципиально не используем материалы более низкого уровня, хотя с их поставками нет вообще никаких проблем. Ведь это Индия и Южная Корея.

— Как отразилась санкционная ситуация вокруг России на ценах на вашу продукцию?

— Мы держим те цены, о которых договаривались с нашими клиентами и партнерами. Принципиально не делаем «наценок за возросшую сложность», потому что понимаем: являемся последним звеном в производственной цепочке. Наши возросшие издержки в цену не перекладываем. Хотя прибыль довольно сильно упала. В трудные времена мы все в одной лодке.

Мы не останавливаемся в поиске новых материалов и лучших технологий. В этом году полностью перешли на цепи более высокого качества. Если ранее мы использовали стандартные рыболовной цепи Grade 80, то сейчас перешли на цепи Grade 90 — Grade 100. Это увеличит прочность трала в целом и увеличит срок его службы.

«АТЛАНТИКА» — ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ

— Ранее компания «Фишеринг Сервис» ориентировалась в большей степени на иностранные рыбопромысловые предприятия. Как продвигаются ваши орудия лова на внутрироссийском рынке?

— Нам очень приятно, что все новые российские супертраулеры, которые выходят на промысел в этом году, выбрали и тралы нашей линейки «Атлантика» как часть основного промыслового вооружения. Помимо самих орудий лова, для них



Александр НЕДОСТУП,

проректор по отраслевой научно-методической деятельности, заведующий кафедрой промышленного рыболовства (по совместительству) КГТУ

«Кафедра промышленного рыболовства Калининградского государственного технического университета следует постулату основоположника науки о промышленном рыболовстве Ф. И. Баранова — «Мощь науки заключается в абстрактном мышлении, приводящем к обобщениям, теориям, законам».

Решение президента Российской Федерации В. В. Путина объявить в России Десятилетие науки и технологий — яркое подтверждение усиления роли отечественной науки в развитии современных технологий и промышленности, вовлечения исследователей в решение важнейших задач, поддержки планомерной работы с талантливой молодежью.

мы предоставили полный сервис по настройке траловых комплексов на борту.

Наши специалисты выезжают на новые суда для первичной настройки орудий лова. С нашими представителями экипажам проще и быстрее подобрать оптимальные режимы работы и настройки тралов. Эту услугу мы по-прежнему предоставляем нашим клиентам бесплатно и надеемся, что и в будущем сможем в полной мере обеспечить эту возможность, позволяющую сразу добиваться оптимальных результатов на промысле.

Для Калининградской области важно такое направление, как промышленное рыболовство, исследование инноваций в этой сфере. Наша кафедра придерживается традиции, которая заложена в основу научной школы промышленного рыболовства, а именно мы привлекаем к науке молодежь. Эта деятельность ведется со студентами второго курса бакалавриата. Магистранты привлекаются к научной работе в качестве научных сотрудников. Это работа по грантам РФФИ и госзаданию Росрыболовства.

Важным направлением образовательной и научной деятельности кафедры является исследование гидродинамики орудий промышленного рыболовства. Главным инструментом исследований является гидролотка компании «Фишеринг Сервис». Студенты изучают сопротивление и устойчивость траловых систем, что позволяет проектировать на новом уровне донные и разноглубинные тралы и их элементы. В гидролотке апробируются данные, полученные в бакалаврских работах и магистерских диссертациях, которые побеждают на различных конкурсах. Подготовлены и изданы научные статьи по результатам исследований в гидролотке в журналах, входящих в международные базы Scopus, WoS и BAK. Кафедра промышленного рыболовства КГТУ выражает благодарность генеральному директору ООО «Фишеринг Сервис» А. Н. Фёдорову за предоставление гидролотки для подготовки высококвалифицированных специалистов в области промышленного рыболовства».

— Планирует ли «Фишеринг Сервис» свое присутствие на выставке Seafood Expo Russia и Международном рыбопромышленном форуме?

— Конечно. На выставку в этом году наши специалисты приедут. Капитаны, тралмастера будут иметь возможность задать вопросы и получить консультацию напрямую от разработчиков орудий лова. Такую информацию далеко не всегда может дать специалист, настраивающий трал на борту судна. **FN**

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Павел КЛИМЕНКО: МЫ ГОТОВЫ К НОВАТОРСТВУ

Новые экономические реалии стали для российского бизнеса испытанием и временем новых возможностей. Проблемы с денежными переводами в страны Запада, с поставщиками и разорванными логистическими цепочками подстегивают рыбопромышленные предприятия к поиску экстраординарных решений. Генеральный директор ООО «Колд Трейд» Павел КЛИМЕНКО рассказал журналу «Fishnews — Новости рыболовства» о нестандартном эксперименте в сфере логистики и открытия новых рынков сбыта: его провел крупный рыбопромышленный холдинг при участии инженеров компании.

Нетривиальные решения могут принести больше успеха, чем раньше, считает Павел Клименко. В свою очередь специализирующаяся на промышленном холодоснабжении компания «Колд Трейд» готова оказать помощь в таких экспериментах. Ее выбирают в партнеры благодаря отличной репутации среди рыбопромышленников, портфолио успешно реализованных проектов, а также высокой квалификации и опыту персонала.

— Павел Борисович, мы знаем, что вы принимали участие в пробной перевозке живых крабов из Мурманска в Москву, о чем сообщила группа компаний «Антей». Расскажите подробности...

— Эксперимент организовала ГК «Антей» в лице директора департамента Мурманморепродукт ГК «Антей» Николая ПЕРЕСТОРОНИНА. Мы обеспечивали технологическую сторону — то, что связано с организацией обеспечения жизни краба. Мы разработали инновационную, современную, надежную и простую в эксплуатации систему жизнеобеспечения краба при его доставке на дальние расстояния автомобильным, железнодорожным и морским транспортом.

Для перевозки мы использовали стандартные еврокубы, которые были модернизированы с учетом особенности эксплуатации. Были применены доработки, позволяющие эти «кубики» объединить в





Для перевозки краба использовались стандартные еврокубы, которые были модернизированы с учетом особенности эксплуатации. Были применены доработки, позволяющие эти «кубики» объединить в общую систему. А к ней подключались специальные модули с оборудованием для жизнеобеспечения краба

общую систему. А к ней подключались специальные модули с оборудованием для жизнеобеспечения краба. В частности, они поддерживали циркуляцию морской воды в необходимом количестве, подачу воздуха, систему фильтрации и температуру на комфортном для краба уровне.

Эта система была разработана и спроектирована инженерами компании «Колд Трейд» совместно с «Антеем» в рамках контракта на разработку, поставку, монтаж и испытание оборудования. В период эксперимента 10 августа в Мурманске в два контейнера было загружено восемь тонн живого краба-стригуна опилию. По автомобильной дороге эти контейнеры за 28 часов были доставлены в Москву для дальнейшей отправки в другие регионы или страны. Было обеспечено инженерное сопровождение автомобилей, так как это первый рейс, и мы хотели полного контроля за передвижением.

Результаты, по оценке нашего заказчика, оказались хорошими. Краб чувствовал себя отлично, и после необходимой адаптации его мож-

но было транспортировать дальше. Мы выявили ряд возможностей для технологических улучшений и составили соответствующий список доработок, которые позволят нашему оборудованию функционировать еще более надежно.

Концепция подобных перевозок требует обустройства дополнительной инфраструктуры вокруг выбранных направлений. В частности, универсальных заводов для передержки краба, где также необходимо будет обеспечивать условия для поддержания его жизнедеятельности.

— **Пятый год в стране реализуется программа инвестквот. Сейчас это принято называть «первым этапом», подразумевая, что будет и «второй». В каких проектах программы инвестквот была задействована ваша компания?**

— Мы считаем, что за эти пять лет успели хорошо войти в программу инвестквот и хорошо зарекомендовать себя. Мы самостоятельно выполняли либо принимали то или иное участие в ряде крупных проектов. Правда, не все наши проек-

ты в рыбной отрасли связаны с инвестквотами. Что касается форм нашего участия, то они различны. В том числе это и непосредственно проектирование, поставка, монтаж и пусконаладка морозильного оборудования.

МЫ МОНТИРУЕМ

Один из таких проектов — это рефрижераторный комплекс на 15 тыс. тонн для рыбоперерабатывающего завода компании «Доброфлот» в городе Большой Камень в Приморье. Здесь промышленный холодильник построен в непосредственной близости от морского причала, что позволит обеспечить непрерывность холодной цепочки. На нем применена энергоэффективная централизованная аммиачная система холодоснабжения. Мы осуществляли проектирование, поставку, монтаж этого оборудования. Сейчас реализация проекта вышла на финишную прямую.

Я обращаю внимание, что такого рода проекты мы реализовывали и не только в рамках про-

граммы инвестквот. Например, в конце 2020 года мы смонтировали и ввели в эксплуатацию 25-тысячный промышленный холодильник в Хабаровске. Этот объект предполагает одновременное хранение рыбной, молочной, мясной и овощной продукции. Поэтому он включает десять мультитемпературных камер хранения, а также охлаждаемое производственное помещение для глубокой переработки продукции.

В этом же ряду можно вспомнить наши береговые объекты, выполненные для Южно-Курильского рыбокомбината, «Курильского рыбака», компании «Гидрострой», «Народов Севера», колхозов «Красный Труженник», «Командор», «Ударник», «Дружба» и других предприятий Дальнего Востока, а также ряд объектов «нерыбных» предприятий пищевой индустрии.

ОБНОВЛЯЕМ

В рамках нашего многолетнего сотрудничества с Южно-Курильским рыбокомбинатом мы также приобрели ценный опыт по работе с судовым морозильным оборудованием. В частности, была модернизация «морозки» на двух типовых СРТМ (стеркодерах) — «Браттег» и «Вардхольм». Нашей задачей было повышение эффективности оборудования в условиях дефицита свободной площади. Грубо говоря, просто поставить дополнительные мощности для заморозки мы не могли из-за отсутствия места. Но благодаря инжиниринго-

вым решениям при минимальных затратах мы смогли повысить производительность ранее установленного оборудования на 20%.

Причем эти работы проводились в период пандемии в условиях судоремонта в корейском Пусане. Со всеми вытекающими сложностями при поставке оборудования в Корею. Несмотря на пандемийные ограничения, работы были выпол-

Большеречком районе и «Ударник» в Карагинском районе. Оба этих проекта реализуются в рамках программы инвестквот.

Еще одна форма сотрудничества, которую мы предлагаем нашим заказчикам, — это, условно говоря, «русификация» проектной документации. Речь, конечно, не столько о переводе документов на русский язык, сколько об адаптации

Сегодня мы продолжаем работу и не планируем пасовать перед обстоятельствами. У нас есть заказы, устойчивая репутация и многолетний опыт. Так что мы принимаем сегодняшнюю действительность. Санкции — это не смертельно, это просто еще одна задача, которую нужно решать. И мы успешно это делаем.

нены в срок, и суда благополучно вышли на пугину.

ПОСТАВЛЯЕМ И РУСИФИЦИРУЕМ

Кроме того, в ряде проектов (как в рамках программы инвестквот, так и за ее пределами) мы выступали поставщиками оборудования, без монтажа. Примером может служить комплексная поставка оборудования для рыболовецкого колхоза им. В. И. Ленина — на два рыбоперерабатывающих завода в Камчатском крае. Это «Командор» в

проектной документации под российское законодательство, наши требования и нормативы. С дальнейшей постановкой на учет.

Такой проект мы выполнили непосредственно для рыболовецкого колхоза им. В. И. Ленина в Сероглазке. Поставщиками оборудования в этом случае выступили компании из Исландии. Мы предоставили им помощь в адаптации проектной документации, поскольку они слабо ориентировались в российской нормативно-правовой базе, в наших стандартах в сфере безопасности и технологий. Этот проект также реализовывался в рамках программы инвестквот, завод был введен в строй в 2020 году.

Таким образом, несмотря на все сложности, ограничения, выстраивания новых цепочек работ компании, мы продолжали и продолжаем расти и пополнять свой «портфель опыта» новыми, в том числе весьма нестандартными, заказами.

САНКЦИИ? НЕ СМЕРТЕЛЬНО

— Как компания преодолевает проблемы из-за введения антироссийских санкций?

— Это очень емкий вопрос. За последние шесть месяцев, как и многие компании, мы прошли все стадии принятия неизбежного. Сегодня мы воспринимаем новую реальность такой, какая она есть.



Благодаря инжиниринговым решениям на СРТМ «Браттег» удалось повысить производительность ранее установленного оборудования для заморозки на 20% при минимальных затратах



Павел КЛИМЕНКО, генеральный директор ООО «Колд Трейд»

Не секрет, что условия ведения бизнеса в России меняются постоянно. Причем радикально. Соответственно, в таких реалиях России бизнес стал очень гибким и способным подстраиваться под любые изменения. С 2009 года мы пережили немало различных кризисов и изменений правил работы.

Сегодня мы продолжаем работу и не планируем пасовать перед обстоятельствами. У нас есть заказы, устойчивая репутация и многолетний опыт. Так что мы принимаем сегодняшнюю действительность. Санкции — это не смертельно, это просто еще одна задача, которую

нужно решать. И мы успешно это делаем.

— Санкции имеют и обратный эффект: подталкивают промышленные и перерабатывающие предприятия к большей степени локализации и импортозамещения. Не секрет, что и в сфере промышленного холода конкуренция с иностранными производителями была чрезвычайно высока. Готовы ли вы сейчас занимать высвобождающиеся рыночные ниши?

— Действительно, до введения санкций были огромные рыночные ниши, занятые иностранными

компаниями. А поскольку свои основные проблемы с поставщиками оборудования и материалов мы решили в первые два-три месяца после введения антироссийских ограничений, то поле для деятельности у нас только расширилось. Уверен, что с поставщиками оборудования и комплектующих в дальнейшем особых проблем не будет. Так что у нас еще много работы.

Причем ситуация такова, что санкции затронули и наших заказчиков, у которых нарушились сложившиеся цепочки сбыта продукции. Чтобы наладить новый такой канал, заказчику необходимы нестандартные, новаторские решения. И мы, как технологическая компания, направляем свои усилия на выполнение поставленных заказчиком задач. Расставляя приоритеты в его пользу.

— Что бы вы посоветовали рыбопромышленным компаниям при выборе технологического оборудования?

— Я считаю, что не всегда следует гнаться за самыми последними технологическими новшествами. Россия большая страна с удаленными регионами, где изучение инновационных решений и технологий не всегда является рациональным выбором. Тем более сейчас решения должны быть просты и надежны, как автомат Калашников, а может, как винтовка Мосина.

— Будет ли компания «Колд Трейд» участвовать в выставке и форуме Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге?

— Мы вообще внимательно относимся к подобным мероприятиям Росрыболовства, поскольку считаем, что во всей пищевой индустрии именно объекты рыбной отрасли — это наша специализация, наш профиль. Поэтому, конечно, мы будем участвовать в предстоящей выставке, как и в прошлые годы. □

ООО «Колд Трейд»

190000, Санкт-Петербург,

тел.: +7 (812) 449-90-40

тел./факс: +7 (812) 449-90-41

coldtrade.spb.ru

info@coldtrade.spb.ru

«МОЯ МАМА ЗНАЕТ О РЫБЕ ВСЁ»

(Платон, 7 лет)



Директор отдела продаж ВЭД компании «НЕРЕЙ»
Мария ЧУПАЛОВА:

«Конечно, в деталях мои дети пока еще не объяснят, чем занимается их мама, но они знают, что я “продаю рыбу”. Правда, тонкость именно в том, что в компании “НЕРЕЙ” мы не продаем, а обеспечиваем наших клиентов рыбой — это требует более глубокого понимания рынка и самого продукта. Отчасти это отражается и на домашних: мои дети хорошо знакомы с рыбой и с удовольствием едят ее. Наверно, поэтому мой сын говорит, что “мама знает о рыбе всё”».

— Как давно вы в компании?

— В сентябре исполнилось пять лет. Период значительный и очень насыщенный для меня, за это время полностью успела ощутить себя частью команды «Нерей». Но до сих пор я продолжаю узнавать много нового о рыбной сфере. Здесь ты постоянно учишься, получаешь опыт, тем более что сам рынок очень динамичный — точно не дает расслабиться. Ты постоянно должен адаптироваться к меняющимся условиям, корректировать свою ра-

боту и стремиться к чему-то новому, чтобы оставаться на плаву.

— Вас пригласили в «Нерей» на новое направление: прежде компания ориентировалась на внутренний рынок, верно?

— К тому моменту «Нерей» уже достаточно давно и успешно работал по России: сформировал хорошую, крепкую репутацию, большой круг постоянных клиентов. И руководство компании пришло к тому, что пора развиваться дальше, в

том числе в экспортном направлении. Для меня это была ответственная задача, потому что начинать с нуля всегда сложно. Но могу сказать, что в итоге у нас получилось. Конечно, в этом заслуга не моя личная, а сплоченной команды. В первую очередь генерального директора «Нерея» Андрея Леонидовича ЗАБУГИ, который помогал нам во всем и доверял, несмотря на большую ответственность и в какой-то степени рискованность нового направления.

Для того чтобы отправить продукцию, а тем более рыбу, обязательно нужны профессионалы, которые будут не только оформлять, но и тщательно досматривать ее. Поэтому у нас сформировался целый штаб: это и оформители, и декларанты, и лаборанты, и даже тальманы. Все они специалисты высокого уровня, с огромным опытом и чутким отношением к своей работе.

— В компании «Нерей» большое внимание обращают не только на опыт людей, но и личностные качества. О себе говорить сложно, но, как вы думаете, что помогло вам влиться в команду?

— Наверное, то, что я пришла очень «заряженная» на достижения. Все-таки результативность любой деятельности во многом зависит от того, с каким запалом ты это дело начинаешь. А мне очень хотелось развиваться вместе с новым направлением и именно в компании «Нерей»: помогать расширять рынок, продажи, привлекать новых клиентов, используя свои знания и опыт.

Помню, на собеседовании я, наверное, часа два рассказывала о том, как представляю себе развитие экспортного направления, ориентированного на рыбопродукцию, и как хочу, чтобы все это происходило именно в компании «Нерей». Сумбурный, на мой взгляд, был монолог, но вскоре мне предложили эту работу. А уже через две недели мы обсуждали первое участие «Нерея» в крупнейшей рыбной выставке в Азии — в Циндао. Несмотря на то, что тогда у нас пока был «белый лист» по внешним рынкам, Андрей Леонидович без колебаний принял решение участвовать. В результате на этой выставке мы заключили наш первый контракт. С этого все и началось.

Все последующие годы можно охарактеризовать как кропотливую, напряженную работу. Многочисленные личные встречи с каждым клиентом. Поездки на все отраслевые выставки (особенно в первые два года). Визиты иностранных делегаций в офис «Нерея». Командировки на производственные предприятия Китая. Иными словами, для достижения результата в работе с внешним рынком недостаточно телефонных переговоров и рекламных рассылок — это большой труд, установление личных контак-

тов и постоянное подтверждение своей репутации.

— В работе с российскими клиентами «Нерей» настаивает прежде всего на устойчивых гарантиях со своей стороны. А что важнее для иностранных покупателей?

— Ответственность ценится за рубежом так же высоко. Ведь если ты выстраиваешь долгосрочные отношения, то очень важно, чтобы каждый клиент был доволен работой, несмотря ни на какие нюансы, которых в процессе может возникнуть очень много.

Мы в первую очередь несем ответственность за качество своих услуг и продукции и просто обязаны обеспечивать полное выполнение этих условий абсолютно для всех клиентов. Поэтому гарантии, которые мы даем, — это не красивая бумага со словом «Гарантия», а наш формат работы.

Например, в самом начале сотрудничества с Китаем мы столкнулись с трудностью соблюдения температурного режима при перевозке рыбопродукции. В то время мы пользовались услугами сторонних компаний и не могли самостоятельно обеспечить все необходимые условия для сохранности товара. К сожалению, это оказалось серьезной проблемой. Одного ЧП нам хватило, чтобы принять кардинальные меры для решения проблемы.

— После этого «Нерей» закупил первую партию новых автопоездов-рефрижераторов для самостоятельной перевозки рыбы?

— Да, первые 15 машин брались конкретно для того, чтобы возить продукцию в Китай. Тогда руководство компании четко обозначило позицию: «Нерей» не может терять лицо, подводить клиентов, где бы они ни находились. И собственный автопарк полностью оправдал наши расчеты, поэтому в конце прошлого года мы утроили его, чтобы охватывать и внутренние направления. Клиенты это оценили: бывает даже, что в высокий сезон, когда поток отправок очень большой и собственного транспорта может не хватать на весь объем заказов, люди наста-

ивают на отсрочке отправки, чтобы доставка была именно в наших фирменных машинах.

Так что мы в первую очередь несем ответственность за качество своих услуг и продукции и просто обязаны обеспечивать полное выполнение этих условий абсолютно для всех клиентов. В «Нерее» все работает по принципу, когда не ищешь виноватых, если возникают трудности, а сначала спрашиваешь с себя. Ты ищешь, где не доработал и что можно сделать для исправления ситуации. Когда вся команда придерживается этого, работа по-

лучается очень быстрой, слаженной и корректной. А главное, что и клиенту просто не остается повода для переживаний.

Поэтому гарантии, которые мы даем, — это не красивая бумага со словом «Гарантия», а наш формат работы.

— «Нерей» сразу взял хороший темп по освоению экспортного направления. В результате в 2021 году успехи компании были отмечены всероссийской премией «Экспортер года» по Дальневосточному федеральному округу.

— Да, это была очень приятная для нас награда и важное признание компании в качестве крупнейшего дистрибьютора именно дальневосточной рыбопродукции, причем не только в государствах Азиатско-Тихоокеанского региона, но также и по России, и в другие страны СНГ.

С 2017 года мы постепенно наращивали обороты внешней торговли, увеличивали объемы продукции, расширяли ассортимент и направления поставок. Помимо автомобильных перевозок мы активно использовали и контейнерные отправки не только в порты Китая, но и в Южную Корею, Японию, Вьетнам, Таиланд.



Отраслевые выставки – это всегда новые контакты и клиенты

Не прекратили работу и в период пандемии: с открытием железнодорожных перевозок мы продолжили доставлять продукцию нашим клиентам, уже с соблюдением дополнительных требований по дезинфекции полностью всех партий. Здесь мы так же четко выполняем свои обязательства.

— Какую рыбу любят иностранные покупатели?

— Безусловно, мы работаем со всем ассортиментом дальневосточной рыбы, но на экспорт уходит далеко не вся продукция. Основные позиции — это минтай, сельдь, камбала, горбуша, треска, кальмар. Все больше внимания иностранных покупателей мы стараемся обращать на переработанную продукцию — рыбную муку, фарш, филе и т. д.

У зарубежных клиентов есть определенные требования и к качеству. Большим заблуждением будет считать, что в тот же Китай можно отправить то, что не реализовали в России. На самом деле требования фабрик в КНР так же высоки, как и у нас. Даже одна ошибка может

В собственной лаборатории компании «Нерей» мы проводим углубленную проверку каждой партии рыбопродукции по расширенному спектру критериев и отправляем клиентам полный фото-, а при необходимости и видеоотчет. Так что сегодня даже у зарубежных компаний, работающих с нами, нет нужды приезжать во Владивосток: нас знают, нам доверяют. «Нерей» стал надежным помощником для своих клиентов.

серьезно испортить репутацию: в Китае компании тесно взаимодействуют между собой, зачастую лично знают поставщиков и принципы их работы. Поэтому к качеству у них очень и очень строгие требования. Но опять же, как и в России, все зависит от того, какой конечный продукт делает завод: кому-то идет только рыба морской заморозки, кому-то подходит и береговой. В этом плане надо хорошо знать своего клиента и четко контролировать, что ты ему отправляешь. Ведь некачественным про-

дукт может оказаться не потому, что он испортился в пути, а потому, что просто не соответствовал требованиям конкретно взятого завода. Это очень важно...

— Тем более, когда у клиента нет возможности приехать и проконтролировать вопрос, лично провести инспекцию.

— Конечно. Ведь есть виды рыбы, которые требуют тщательнейшего контроля. Например, лососевые: это по умолчанию рыба дорогая и отличается нестабильным

качеством, которое очень зависит от многих факторов на промысле, при обработке и заморозке, хранении и доставке.

В собственной лаборатории компании «Нерей» мы проводим углубленную проверку каждой партии рыбопродукции по расширенному спектру критериев и отправляем клиентам полный фото-, а при необходимости и видеоотчет. Так что сегодня даже у зарубежных компаний, работающих с нами, нет нужды приезжать во Владивосток: нас знают, нам доверяют. «Нерей» стал надежным помощником для своих клиентов.

Кроме того, как и в случае с соотечественниками, мы на постоянной связи с нашими зарубежными покупателями и информируем их о текущей ситуации на рынке, о промышленной обстановке и происходящих изменениях. Так что они могут планировать закупки заранее либо оперативно принимать решения.

«Нерей» работает как дистрибьютор и непрерывно обеспечивает своих клиентов необходимым сырьем и продукцией в нужном объеме, качестве и точно в срок.

Могу отметить, что за последние пять лет компании «Нерей» удалось переломить стереотип о работе с Россией, который сложился у некоторых зарубежных покупателей, когда-то обжегшихся на сделках с недобросовестными продавцами.

— А как вы сами относитесь к рыбе?

— Сейчас, конечно, я ем гораздо больше рыбы, чем раньше. И своих детей приучаю к этому. Вкусовые привычки формируются с детства, а я хочу, чтобы у моих детей любовь к рыбным блюдам стала одной из хороших привычек.

— Удастся полноценно совмещать интересную работу с родительскими обязанностями?

— Здесь важен баланс. Да, работа энергетически затратная, но «Нерей» столько же и отдает своим сотрудникам. Когда пять лет назад я пришла сюда, то первая неделя погружения в коллектив для меня была просто шоком — какие же профессионалы здесь работают! Причем во всех отделах, во всех направлениях. Было круто наблюдать, как действует слаженная команда — словно винтики одного механизма. И вот этот общий командный дух очень сильно заряжает:



Компания «Нерей» работает со всем ассортиментом дальневосточной рыбы, но все больше внимания иностранных покупателей мы стараемся обращать на переработанную продукцию — рыбную муку, фарш, филе и т. д.



мы вдохновляем друг друга своей работой и результатами.

Наверное, чтобы творить, должно быть вот такое вдохновение. А когда ты на подъеме, то и домой возвращаешься с такими же позитивными эмоциями.

— Работа в «Нерее» помогла вам понять что-то новое для себя?

— Наверное, здесь я четко осознала, как важен настрой в новых проектах, когда ты испытываешь волнение. Совсем не бояться нового нельзя, это нормальная реакция. Но рядом с таким страхом всегда должен присутствовать азарт, запал, сильное желание взять эту новую высоту. Как на соревнованиях: любой спортсмен переживает, как он выступит, поэтому очень важно аккумулировать все силы, весь свой потенциал и выложиться на полную.

И еще в «Нерее» я смогла почувствовать, что значит поддержка коллектива. Когда закрылись границы, конечно, мы все очень переживали, что же будет дальше с нашим общим делом. В такой момент опорой для нас стал руководитель. Он помог всем успокоиться, осознать, что острый период пройдет и мы снова продолжим работать, пускай и в новых реалиях. И такая поддержка, общий эмоционально-позитивный настрой только на положительные результаты, сыграли большую роль.

Конечно, события последних лет ударили по всем экспортерам. Но скажем так, нас они выбили из зоны комфорта, но не с рынка. И сегодня внешнеэкономическое направление в структуре компании «Нерей» адаптировалось к новым требованиям и продолжает свою работу. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

Валерий ЛИМАРЕНКО: СТРЕМИМСЯ ПОДДЕРЖАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сахалинская область — один из регионов, которые активно доносят свою позицию по регулированию в рыбной отрасли. При решении этих вопросов важно учитывать эффект для прибрежных территорий, отмечает губернатор Валерий ЛИМАРЕНКО. В интервью «Fishnews — Новости рыболовства» глава региона рассказал, с какими предложениями областные власти выступают при определении ключевых для отрасли принципов доступа к ресурсу.

— Валерий Игоревич, рыбная отрасль традиционно играет особую роль на островах. Однако санкции приводят к изменениям в экономике. В новых условиях рыбохозяйственный комплекс по-прежнему является лидирующим направлением в Сахалинской области?

— Рыбопромышленные предприятия нашего региона продолжают работать в штатном режиме, несмотря на введенные санкционные ограничения.

Показатели отрасли растут. В первой половине года вылов увеличился на 18% и составил 376,5 тыс. тонн. Производство рыбной продукции выросло на 19% и достигло 205,6 тыс. тонн.

Сейчас идет промысел тихоокеанских лососей. По оперативным данным на 1 августа, объем вылова превысил показатели на ту же дату циклического 2020 года на 2,2 тыс. тонн и составил 9,5 тыс. тонн.

Развивается и работа на внешних рынках: показатели экспорта продукции из водных биоресурсов за первое полугодие увеличились на 20% по сравнению с уровнем за тот же период 2021 года — до 131,2 тыс. тонн. Рыбная отрасль обеспечивает налоговые отчисле-

ния, рабочие места, предприятия участвуют в социальных проектах.

— У региона появились новые инструменты для развития экономики, теперь дело за тем, чтобы они заработали на практике. Привлечение инвестиций на Курилы предполагает новый преференциальный режим. Проявляют ли к этим возможностям интерес компании, желающие заниматься аквакультурой, рыбопереработкой?

— Одним из направлений, способных привлечь инвесторов к работе на Курилах, мы считаем марикультурную отрасль. Акватория островов — перспективный район для марикультуры. В водах Кунашира и островов Малой Курильской гряды (это более 50 тыс. га) можно выращивать морского ежа, приморского гребешка, ламинарию и трепанга.

Уже сейчас мы видим, что рыбохозяйственные предприятия Сахалинской области проявляют интерес к этому направлению аквакультуры и готовы инвестировать в ее развитие в условиях нового преференциального режима.

В районе Кунашира и островов Малой Курильской гряды сфор-

мированы четыре рыболовных участка под развитие морской аквакультуры. Их планируется использовать для выращивания морского ежа, приморского гребешка, ламинарии и трепанга. Аукцион намечен на 29 августа, поэтому рассматривается вопрос о том, чтобы подписать соглашения о намерении реализации инвестиционных проектов между Федеральным агентством по рыболовству, правительством Сахалинской области и инвесторами на Восточном экономическом форуме.

— Предприятия рыбной промышленности продолжают запускать на островах новые производства, модернизировать и расширять действующие мощности. Какую поддержку инвесторам в отрасли обеспечивает область? Я говорю не только о прямых субсидиях, но и о защите интересов производителей региона при формировании федеральной политики и регулирования.

— На региональном уровне мы стараемся стимулировать реализацию инвестиционного потенциала в рыбной отрасли, выделяя средства на возмещение части



Губернатор Сахалинской области Валерий ЛИМАРЕНКО

затрат, понесенных при выполнении таких проектов. За последние пять лет предприятия рыбохозяйственного комплекса получили на эти цели из областного бюджета 868,5 млн рублей.

В этом году планируем заявиться на софинансирование из федерального бюджета на компенсацию затрат, понесенных при создании и модернизации объектов по переработке и консервированию рыбы, ракообразных и моллюсков. Речь идет о 250 млн рублей.

Конечно, наши предприятия встревожены предстоящими изменениями федерального закона о рыболовстве и сохранении водных биоресурсов.

Этот законопроект предлагает выделить 100% объема моллюсков и прочих водных беспозвоночных через аукционы путем досрочного расторжения договоров, которые были заключены с пользователями в 2018 году на 15 лет.

Поэтому правительство Сахалинской области предложило от-

ложить проведение аукционов по моллюскам и прочим водным беспозвоночным до окончания срока действия уже заключенных договоров. Указанное положение законопроекта подрывает доверие бизнеса к государству и может привести к прекращению реализации долгосрочных программ и инвестиционных проектов, а также к банкротству предприятий.

Также правительство области направило замечания к законопроекту в части предоставления инвестиционных квот под строительство рыбоперерабатывающего комплекса — единого объекта инвестиций, увязывающего строительство берегового предприятия по производству рыбопродукции и флота. Считаю, что инвестиционные квоты на минтай и сельдь должны выделяться в равных долях отдельно под сооружение береговых рыбоперерабатывающих заводов и отдельно под строительство судов рыбопромышленного флота. Предоставление квот специально для береговых предпри-

ятий уже положительно зарекомендовало себя на первом этапе.

Такое решение позволит только в Сахалинской области в течение трех лет создать пять новых высокотехнологических рыбоперерабатывающих заводов. Четыре из них будут введены в строй на Курильских островах. Появление новых производств обеспечит тысячи рабочих мест.

— **Отрасль во многом оценивают по тому, сколько рыбы на прилавках, какого она качества и по какой цене. Как повышаете доступность рыбы и морепродуктов для жителей региона?**

— В соответствии с моим поручением в постоянном режиме уже второй год на территории Сахалинской области реализуется проект по обеспечению населения свежей рыбной продукцией.

Напрямую от рыбаков, минуя посредников, рыба в свежем виде доставляется во все районы области. Приведу немного цифр. Только за первые полгода жители реги-

БИЗНЕС ПРИСМАТРИВАЕТСЯ К НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ НА КУРИЛАХ

В этом году на Курилах запустили специальный режим, призванный привлечь инвесторов. По замыслу разработчиков, особые условия хозяйствования помогут стимулировать развитие экономики и социальной сферы на российских островных территориях.

Принятый в марте закон предусматривает налоговые преференции для организаций, зарегистрированных в Южно-Курильском, Северо-Курильском и Курильском городских округах.

Участники программы получили право на освобождение от обязанностей плательщика налога на имущество, на прибыль, транспортного, земельного налогов. Предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов. Льготы для поддержки бизнеса на Курильских островах ввели сроком на 20 лет. Новый преференциальный режим дополняет возможности территории опережающего развития «Курилы».

При этом есть ряд требований. Так, пользоваться налоговыми льготами могут только новые организации — те, что получили регистрацию на островах после 1 января 2022 года.

С момента запуска нового режима уже оформлено шесть его участников, до конца нынешнего года должны включиться новые инвесторы, докладывал генеральный директор Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики Николай ЗАПРЯГАЕВ на встрече с главой правительства Михаилом МИШУСТИНЫМ в августе.

Ранее сообщалось, что для инвесторов, помимо налоговых льгот,



прорабатываются и административные преференции — упрощенный доступ к земельным участкам, возможности свободной таможенной зоны.

Курильские острова обладают богатыми природными ресурсами, но вести бизнес на отдаленных территориях непросто. Особые условия хозяйствования должны сгладить эти сложности.

К возможностям нового преференциального режима на островах присматриваются и инвесторы, готовые вкладываться в марикультуру, рассказал руководитель министерства по рыболовству Сахалинской области Иван РАДЧЕНКО. «Мы совместно с Корпорацией развития Дальнего Востока и Арктики прорабатывали этот вопрос, вели переговоры с потенциальными инвесторами», — сообщил он.

Выращивание морепродуктов в курильских акваториях привлекает инвесторов. «Заинтересованность у

бизнеса есть», — подчеркнул глава регионального ведомства. Предприятия готовы выращивать морского ежа, трепанга, гребешка.

Для нарезки рыбоводных участков используется электронный сервис «Аквавосток», к моменту выхода материала должны пройти аукционы по закреплению акваторий.

Возможности марикультуры на Курилах были представлены на инвестиционной сессии, которую в апреле проводило Министерство по развитию Дальнего Востока и Арктики, КРДВ и правительство Сахалинской области.

Не стоит забывать и еще об одном направлении аквакультуры, которое развивается на Курилах уже многие годы, — пастбищное лососеводство. На островах используются уникальные технологии по воспроизводству тихоокеанских лососей. Есть планы и по созданию новых предприятий.

она получили таким образом более 250 тонн свежеевыловленной рыбы. Это в 2,5 раза больше, чем за первую половину 2021-го.

В этом году мы запустили принципиально новый формат оповещения населения о продажах свежей рыбы. Любой житель может зайти в геoinформационную систему Сахалинской области (GeoИС), выбрать раздел «Свежая рыба» и увидеть места реализации этой продукции в муниципальных образованиях, ассортимент и цены. Карта обновляется ежедневно. Через мобильное приложение «Острова 65»

автоматически рассылаются push-уведомления. Необходимо скачать это приложение и в личном кабинете указать муниципальное образование, в котором вы проживаете. Также в приложении предусмотрена обратная связь по качеству и доступности рыбы. Надеемся, что всё это поможет жителям региона получать хорошую недорогую продукцию от наших рыбаков.

— В этом году в Сахалинской области создано министерство по рыболовству. Что подтолкнуло к такому решению?

— Повышение статуса ведомства, занимающегося вопросами рыбного хозяйства на Сахалине и Курилах, отражает роль отрасли в экономике нашего региона. Стоят задачи эффективно представлять интересы области на федеральном уровне, в том числе при разработке регулирующих эту сферу документов, и, конечно, обеспечивать доступность рыбы и морепродуктов для жителей региона. Статус министерства позволит на другом уровне взаимодействовать с федеральными ведомствами. **FN**



ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ!

ТРАДИЦИИ · КАЧЕСТВО · ВКУС



WWW.ANTEY.FISH

Наталья СЫЧЁВА

РЫБАКИ ПРИНИМАЮТ НОВЫЕ ЗАВОДЫ

«ДАЛЬРЫБТЕХЦЕНТР» ПОДНИМАЕТ ПЛАНКУ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗАВОДОВ И СЕРИЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Пока власти разбираются, есть ли в России машиностроение для рыбопереработки, в регионах продолжают проектировать, строить, насыщать технологиями и запускать новые заводы, модернизировать цеха и создавать технику для промысла и обработки. Всё это руками отечественных инженеров и в условиях новых глобальных вызовов. Свежий пример — серия проектов, которые за последние полгода реализовали для рыбаков специалисты АО «Дальрыбтехцентр».

Инженеры были заняты одновременно четырьмя крупными береговыми объектами, включая два завода под ключ, а также масштабным заказом для краболовных судов. Напряженный рабочий процесс кипел сперва в конструкторском бюро и производственных цехах ДРТЦ, а позже и на самих перерабатывающих заводах — на монтаже и запуске.

Как рассказали журналу «Fishnews — Новости рыболовства» в «Дальрыбтехцентре», для предприятия это был особый опыт. Работа в тисках предельно сжатых сроков, очередных санкций и ограничений в купе с турбулентностью на рынке, но с обновлением собственных рекордов и реализацией новых технологических решений для рыбной отрасли.

«ЗАПАДНЫЙ БЕРЕГ»

Все береговые объекты были выполнены для камчатских рыбаков.

Завод «Западный берег», примерно в 50 км севернее Соболево, в устье реки Колпаково, стал для «Дальрыбтехцентра» в этом году самым крупным по объемам работ и расчетной мощности выпуска готовой продукции.

«Это один из самых больших по производительности заводов: линия разделки, которую мы установили на предприятии, позволяет выпускать до 500 тонн продукции в сутки. Но пока это, скажем так, задел на



Монтаж оборудования на заводе «Западный берег»

будущее, т. к. проект реализуется в несколько этапов, — рассказал главный инженер ДРТЦ Игорь ЯКОВЛЕВ, курировавший выполнение береговых проектов. — На данный момент мы говорим о фактической возможности выпуска порядка 300 тонн мороженой рыбопродукции в сутки».

Основное сырье для предприятия — красная рыба: горбуша, кета, нерка, кижуч. Для ее разделки установлено семь машин японского и российского производства, а также линия по выпуску неразделанной рыбы (в основном гольца).

Дополнительно инженеры «Дальрыбтехцентра» установили на заводе разделочное оборудование:

линию ручной разделки с автоматическим головорубом под лосось, при необходимости устройство заменяется конвейером с дисковыми ножами и линия трансформируется под обработку белой рыбы.

Технологически это надежное и весьма полезное решение, пояснил Игорь Яковлев. Оно позволяет рыбакам продуктивно использовать время до начала лососевой путины и примерно с апреля по июль обрабатывать на тех же мощностях минтай, навагу, камбалу и другие уловы «прибрежки».

Также, на заводе есть возможность выпуска продукции из икры и молока.

Все отделения завода и каждая единица оборудования в отдельности обвязаны транспортерами — весь процесс автоматизирован, никаких ручных перемещений внутри цехов.

В дальнейшем планируется реализовать вторую очередь проекта и существенно расширить возможности завода по приемке сырья, в том числе рыбонасосом, а также по заморозке и хранению продукции.

За исключением морозильного и нескольких единиц обрабатывающего оборудования завод полностью был спроектирован и выполнен силами специалистов «Дальрыбтехцентра» в самые короткие сроки. «Примерно в конце декабря 2021 года мы заключили договор с заказчиком и сразу приступили к работе. Сперва в процесс включились наши конструкторы, технологи, а уже с 1 февраля над проектом начало работать производство. И всё это в плотном графике, параллельно с реализацией еще трех проектов», — описал насыщенный рабочий процесс главный инженер ДРТЦ.

«Сроки действительно минимальные, — подтвердил генеральный директор компании «Дальрыбтехцентр» Артем ШЕВЧЕНКО. — Но в работе нам помогает четко выстроенная схема: мы хорошо понимаем, как будет выглядеть будущий проект, как правило, у нас уже есть основные материалы — заранее закупаем необходимую номенклатуру, по остальному конструкторы оперативно размещают заявки. Так что процесс налажен и идет достаточно бойко. В данном случае на воплощение проекта в железе у нас ушло два месяца, в конце марта — начале апреля 11 контейнеров с продукцией и еще 9 бункеров ушли на «Западный берег»».

На монтаж специалисты ДРТЦ выехали 9 мая, работы заняли 30 дней. А следом на завод отправилась еще одна группа во главе с Игорем Яковлевым — для пусконаладки, калибровки техники на рыбе и обучения персонала завода работе с оборудованием.

«В целом очень насыщенный и непростой проект. В относительно небольшом помещении, оставшемся от старого завода, предстояло разместить массу нового оборудования под различные виды сырья. Но т. к. у нас есть хороший опыт работы на судах, мы смогли применить здесь некоторые решения, которые помогли нам сделать некий гибрид берегового и судового мон-

тажа», — выделил особенности нынешнего проекта Артем Шевченко.

По словам главного инженера «Дальрыбтехцентра», нестандартные решения пришлось искать и на монтаже: уже на месте обнаружили расхождения в реальных размерах здания с теми, которые были получены от заказчика. «И здесь надо отдать должное проектировщикам и монтажникам, которые многие вопросы решали и согласовывали прямо на месте. В результате производство получилось технологически насыщенным и эргономичным», — отметил Игорь Яковлев.

«ХАНГАР»

Одновременно с «Западным берегом» с февраля по май в цехах ДРТЦ шла работа над вторым заводом для рыбаков Соболевского района — ООО «Хангар», расположенным в поселке Крутогоровский. Со сменой собственников пошли инвестиции в развитие производственной части, холодильных мощностей, инфраструктуры, так что в этом году предприятие ждала достаточно масштабная модернизация.

«На «Хангаре» был действующий цех, но с низкой производительностью — всего порядка 50 тонн в сутки. Перед нами стояла задача добиться производительности 180 тонн. Это означало практически полную замену технологического оборудования, большей части холодильников, дизелей и т. д. Одним словом, предстояло вдохнуть в производство новую жизнь», — рассказывает Игорь Яковлев.

В итоге удалось даже перевыполнить план в части производственного потенциала. «Помимо новых морозильных шкафов, заказчик предполагал использовать в проекте две имевшиеся у него японские двуделочные машины, и с учетом такого исходного комплекта нас попросили добавить оборудование, чтобы повысить мощность завода. Мы изготовили для «Хангара» пазовый транспортер с автоматическим головорубом и вакуумной системой (фактически конвейер полуавтоматической разделки). Добавили линию для производства неразделанной рыбопродукции. Сделали полную обвязку, начиная с сортировки рыбы и заканчивая выбивкой продукции после заморозки.

Таким образом, теперь технологические мощности цеха позволяют производить до 200 тонн рыбопродукции (но по факту эта цифра определяется морозильными мощностями), — отмечает главный инженер «Дальрыбтехцентра».

Как и в проекте для «Западного берега», новое производство было вписано в габариты здания старого завода. Но, как отмечают в ДРТЦ, в этом случае вопросов при монтаже не возникло — оборудование встало четко, с учетом всех пожеланий заказчика.

«Особенностью проекта можно назвать то, что в помещении старого производства при относительно небольших вложениях удалось создать новый завод мощностью вдвое больше прежнего. При этом по желанию заказчика была использована и часть старого оборудования (не-



В помещении старого производства ООО «Хангар» при относительно небольших вложениях удалось создать новый завод мощностью вдвое больше прежнего

сколько конвейеров и приемный бункер), опытные монтажники и проектировщики смогли вписать его в новую схему. Так что работа была выполнена качественно и в срок», — говорит Артем Шевченко.

«КОЛХОЗ ОКТЯБРЬ»

Новый завод для ОАО «Колхоз Октябрь», расположенный в районе поселка Устьево Соболевского района, стал для «Дальрыбтехцентра» крупнейшим проектом прошлого года. Предприятие, рассчитанное на приемку 300 тонн сырца и производство 250 тонн рыбопродукции в сутки, было спроектировано с учетом дальнейшего развития технологических мощностей.



В этом году новый завод ОАО «Колхоз Октябрь» получил дополнительные мощности для переработки красной и белой рыбы, а также обновленное приемное отделение

Так что в этом году инженеры ДРТЦ продолжили работу над запуском второй очереди.

«На этот раз перед нами стояли две основные задачи: дополнить завод возможностью разделки камбалы, наваги, минтая и увеличить мощности по выпуску продукции из красной рыбы. Всё это необходимо было встроить в действующую производственную схему. В итоге нам

удалось эргономично разместить дополнительную машину для разделки лосося (плюс 50 тонн выработки в сутки) и оборудование под белорыбицу на 30–40 тонн, но с потенциалом удвоения мощностей», — рассказал о сути работы Игорь Яковлев.

Однако проект потребовал и дополнительной модернизации приемного отделения. Опыт показал, что частые штормы в том районе значительно затрудняют приемку уловов рыбонасосом. Необходимо максимально быстро откачивать рыбу из подходящих к плашкоуту прорезей, но основным тормозом стали весы (бункерного типа, с перекидывающимся лотком), неспособные обеспечивать поточное взвешивание поступающего на завод улова. Сто-

яла задача сделать большой приемный бункер-накопитель (порядка 45 кубов), который позволял бы организовать процесс выгрузки без вынужденных остановок. Специалисты «Дальрыбтехцентра» изготовили для приемного отделения необходимое оборудование, которое обеспечило возможность быстро откачивать полную прорезь, а то и две (одну за другой).

Всё оборудование было изготовлено еще в январе и смонтировано в мае, параллельно с двумя другими объектами на западном побережье Камчатки.

«АПУКИНСКОЕ»

Стоит отметить, что «соседство» рыбоперерабатывающих предприятий, даже расположенных в одном районе Камчатского края, — понятие весьма условное. Тундра. Таяние снегов в мае здесь в самом разгаре. Населенные пункты, заводы разделяют сотни километров бездорожья, и по факту единственный путь «на севера» — это техническая полоса для обслуживания газопровода, попасть на которую гражданский транспорт может лишь по спецпропускам. Но и эта дорога не гарантирует беспрепятственную логистику: неожиданные размывы способны развернуть транспорт на полпути и задержать прибытие в пункт назначения на неопределенный срок. Альтернатива — морем вдоль побережья, где в большинстве мест береговая линия не позволяет подходить обычным судам, либо вертолетом.

Так, этой весной дорога на завод «Западный берег» из Владивостока для представителей «Дальрыбтехцентра» заняла пять дней вместо одного, с непредвиденной сменой транспорта и корректировкой маршрута.

Но настоящее приключение, к тому же недешевое, — добраться в село Апука, расположенное в Олюторском районе Камчатки на берегу Берингова моря, на территории бывшего Корякского АО. Здесь, среди по-настоящему нетронутой природы, ведет свою деятельность предприятие «Апукинское», специализируясь на сезонном промысле лосося, а также оленеводстве.

В конце 2021 года компания вышла на договор с ДРТЦ по проекту модернизации приемного отделения завода (к нынешней путине), однако уже в феврале прибавилась и задача по изготовлению оборудования для основного цеха (с монтажом уже после завершения промысла). Несмотря на полную загруженность цехов и работников текущими проектами, а также ситуацию на рынке на тот момент, «Дальрыбтехцентр» включил проект в свой производственный план. Уже к началу мая основная часть оборудования отправилась на предприятие, остатки досылали в августе.

«Что касается цеха, то заказчик ставил задачу обеспечить выпуск порядка 300 тонн готовой продукции в сутки. Из оборудования в цех вошло пять японских рыбообработывающих машин, один пазовый транспортер ручной разделки с автоматическим головорубом и вакуумной системой, а также линия ручной разделки. Холодильное отделение включает в себя оборудование как для блочной, так и для воздушной (штучной) заморозки. Всё это, как и в предыдущих проектах, размещается в старом здании, но, поскольку в данном случае все замеры мы заранее выполнили самостоятельно, проблем с монтажом не должно возникнуть», — отмечает Игорь Яковлев.

После запуска нового цеха предприятие сможет серьезно увеличить объемы выпуска в сравнении со старым производством.

Правда, на столь отдаленных территориях наращивание мощностей, как правило, ставит перед собственниками новые вопросы — привлечение дополнительных рыбообработчиков и обслуживание новой техники. Поэтому заказчики чаще всего выбирают комбинированный вариант: несколько автоматизированных машин одновременно с линиями ручной обработки. Это не слишком усложняет производство с технической точки зрения, но позволяет снизить риски, связанные с человеческим фактором.

В случае с проектом для ООО «Апукинское», например, использование автоматизированных разделочных машин позволит существенно увеличить объем рыбопереработки с привлечением прежнего количества рабочих рук, а значит, сохранит и социальную значимость завода для региона.

КЛЕТЫ ДЛЯ КРАБА

В этом году «Дальрыбтехцентр» продолжил работу и над морским направлением — созданием клеток для перевозки живого краба. Большой заказ на оснащение своих судов этим промысловым вооружением в 2021 году сделал «Антей». Подход к выбору исполнителя был серьезный: представители рыбопромышленной компании ознакомились с производственными условиями в цехах, организовали тендер среди потенциальных исполнителей. После заключения договора специалисты ДРТЦ за короткое время сконструировали и на-



Клетки для перевозки живого краба готовы к отправке заказчику

ладили серийный выпуск прямоугольных и цилиндрических клеток.

«Заказчик остался доволен организацией и качеством исполнения, выстроенным взаимодействием, — прокомментировал работу над проектом Артем Шевченко. — В начале этого года и весной «Антей» вывез всю партию новой продукции на свои суда, испытал на промысле, и оснащение себя показало весьма неплохо в сравнении с аналогами, в том числе зарубежными».

Сейчас сотрудничество компаний продолжается. Новые клетки для перевозки живого краба встанут не только на действующий флот, но и на краболовы, строящиеся на верфях в Приморском крае.

«Для нас это очень крупный проект, серьезная и интересная работа. Дело в том, что обычно мы заняты изготовлением изделий штучно или мелкосерийно, а сейчас получили возможность наладить на заводе выпуск крупной серии, и процесс идет — к проекту уже начинают присоединяться другие рыбопромышленные компании Дальнего Востока. Кроме того, судовая тематика для нас всегда была интересна, и для «Дальрыбтехцентра» это возможность поучаствовать в программе обновления флота», — отмечает генеральный директор предприятия.

СОБСТВЕННЫЕ ПЛАНЫ

В ДРТЦ отмечают, что в последние годы, несмотря на все события, происходящие в мире и в российской экономике, рыбная отрасль ни на месяц не останавливала свою деятельность. Более того, рыбаки

продолжают реализовывать и инвестиционные проекты, так что не перестают поступать заказы машиностроителям, и с каждым годом производственный график в цехах «Дальрыбтехцентра» становится всё насыщеннее.

«Большие проекты — большая ответственность. В 2022 году, конечно, для нас сложился небывало напряженный график: годовую программу выполнили за полгода. Помимо перечисленных проектов мы продолжали работу над заказами по «серийке», совершенствовали проекты прошлых лет, например, по рыбонасосу».

Так что уже сейчас, анализируя работу за эти месяцы, для себя мы делаем определенные выводы. В целом такие интенсивные нагрузки помогли нам выявить узкие места, которые теперь будем «расширять». Мы уже приступили к расширению отдельных сегментов своей производственной базы, приобретаем новое оборудование в цеха. Растем и в профессиональном плане: за последние годы целая плеяда наших монтажников, инженеров получила большой опыт работы на живых объектах на местах. Продолжаем повышать уровень автоматизации оборудования и линий в наших проектах.

Когда запускаются новые заводы и заказчики остаются довольны, это всегда вдохновляет. Думаю, это главным образом и есть показатель работы. Всё остальное — это технические моменты, наш рабочий процесс. Да, порой он весьма напряженный, но зато стимулирует к собственному росту и развитию», — уверен генеральный директор «Дальрыбтехцентра» Артем Шевченко. **FN**



Алексей СЕРЕДА

КАК БЕРЕГ ВСТРЕЧАЕТ РЫБУ

Отраслевая наука прогнозирует стабильное состояние рыбных запасов на Дальнем Востоке. По данным Тихоокеанского филиала ВНИРО, главную роль будут по-прежнему играть минтай, сельдь, лососи, треска, сардина. Рыбу продолжают ловить в больших объемах, а значит, ее нужно будет где-то хранить и в чем-то отправлять покупателям — как отечественным, так и зарубежным.

В последние годы логистика и способы поставок российских уловов значительно изменились — сначала из-за коронавируса, а затем в связи с новыми санкциями. Однако прежним остался главный перевалочный пункт — Владивосток. Владивостокский морской рыбный порт активно развивается, учитывая потребности бизнеса: построен новый современный холодильный склад, наращиваются объемы отправок в рефрижераторных контейнерах.

ЕСТЬ ЧТО ЛОВИТЬ

В Тихоокеанском филиале ВНИРО сообщили, что по массовым промысловым объектам Дальнего Востока в среднесрочной перспективе не предвидится существенных изменений.

Отмечено, что промысловый запас охотоморского минтая находится на высоком уровне. В добыче минтая Берингова моря важную роль продолжит играть восточно-берингоморская рыба. Ресурсы южнокурильского минтая будут поддерживаться среднеурожайными поколениями.

«Уровень запасов гижигинской и корфо-карагинской сельди характеризуется как средний, охотская и восточноберингоморская популяции сохраняются на высоком уровне. Сахалино-хоккайдская популяция во всех районах (Западный Сахалин, Восточный Сахалин, Южные Курилы) показывает рост численности в последние годы, что может в перспективе стать резервом для промысла», — обратили внимание ученые.

Что касается вылова тихоокеанских лососей, то несколько лет уровень их освоения, вероятно, сохранится в диапазоне примерно 350 тыс. тонн, считают специалисты.

«Кроме того, еще длительное время будет возможно вести успешный промысел дальневосточной сардины как тихоокеанской, так и цусимской популяции», — подчеркнули в ТИПРО.

ХОЛОДИЛЬНЫЙ БУМ

Вопрос хранения уловов для дальнейшей перевалки — одна из актуальных тем. Для строительства холодильников компании активно используют преференции территорий опережающего развития (ТОР) и свободного порта



Иван НОВИКОВ: Качественная дальневосточная рыба станет доступнее для российских семей и всех ценителей рыбной продукции и деликатесов

Владивосток. Об этом Fishnews рассказал заместитель генерального директора по развитию рыбохозяйственного комплекса Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики Иван НОВИКОВ:

«Резидентами свободного порта по соглашениям с Корпорацией развития Дальнего Востока и Арктики в Приморском крае построено более 19 тыс. тонн холодильных мощностей единовременного хранения. ООО «Открытая база бункеровки рыболовного флота» в Находке построено холодильный комплекс мощностью до 12 тыс. тонн, запланированный объем инвестиций — 300 млн рублей, ООО «Владивостокский рыбный терминал» построен

холодильный комплекс во Владивостоке мощностью более 7 тыс. тонн, в реализацию проекта вложено около 670 млн рублей частных инвестиций. На территории Камчатского края резидентом ТОР — ООО «Терминал Сероглазка» — реализован рыбный логистический комплекс. Построено 20 тыс. тонн холодильных мощностей единовременного хранения, инвестор фактически вложил 4,7 млрд рублей.

В 2020–2021 годах наблюдался дефицит таких мощностей в связи с ограничительными мерами, установленными Китаем. По оценкам профильных организаций дефицит составил порядка 100 тыс. тонн, из-за этого существенно подорожала



Владивостокский рыбный терминал в мае 2022 года запустил новый холодильный комплекс с современной инфраструктурой. С его помощью терминал сможет переваливать свыше 500 тыс. тонн рыбопродукции в год

перевозка рыбы — с 300 тыс. рублей до 650 тыс. рублей за 1 сорокафутовый рефконтейнер (примерно 27 рублей за килограмм) по маршруту Владивосток — Москва. Также повысилась стоимость хранения рыбы с 25 до 100 рублей за тонну в сутки.

Мы верим, что проекты резидентов ТОР и СПВ, реализуемые с применением мер государственной поддержки, значительно повысят логистическую независимость макрорегиона. Главное — помогут снизить итоговую стоимость рыбы и продукции марикультуры на российских прилавках. А значит, качественная дальневосточная рыба станет доступнее для российских семей и всех ценителей рыбной продукции и деликатесов», — указал он.

«РЫБНЫЕ ВОРОТА» ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Одним из таких проектов стало строительство во Владивостокском морском рыбном порту холодильного комплекса на 7,1 тыс. тонн. Этот проект реализовал Владивостокский рыбный терминал — оператор Владморрыбпорта.

«Продукция на морских транспортных судах прибывает в порт, формируется на поддонах и портальными кранами подается на технологический балкон, затем по эстакаде к подъемнику. Далее поддоны электрическими погрузчиками через зону экспедиции доставляются в камеры хранения. Каждая холодильная камера и экспедиции оснащены воротами с воздушной завесой для уменьшения величины инфильтрации.

В автомобильный транспорт товар отправляют электрические погрузчики. Для этого предусмотрена разгрузочная платформа», — рассказала об особенностях холодильника заместитель коммерческого директора ОАО «Владморрыбпорт» Татьяна АНТИПЬЕВА.

По ее словам, такой способ перевалки помогает избежать отепления продукции.

Новый холодильник предоставит дальневосточным рыбакам и торговым компаниям дополнительные площади для хранения уловов, особенно в период путины. Это, в свою очередь, даст больше возможностей для поставок рыбы и морепродуктов как на внутренний рынок, так и на экспорт, отметили в Федеральном агентстве по рыболовству.



Владимир БУЗАНОВ, генеральный директор Владивостокского рыбного терминала

Емкость нашего нового холодильника составляет 7,1 тыс. тонн. Температурный режим — до -24 градусов по Цельсию, общая площадь здания составляет 4,5 тыс. кв. метров. Емкость единовременного хранения комплекса — 1156 палето-мест. Суточное поступление рыбных грузов — 1100 тонн, суточный выпуск — 600 тонн. Современное оборудование позволяет нам заводить автомобильный транспорт, контейнеры непосредственно в холодильную зону и отгружать рыбопродукцию напрямую, без ее отепления.

«Через Владивостокский рыбный терминал рыбопродукция расходуется по всем регионам России. Основными направлениями являются Московская область, Санкт-Петербург, крупнейший сортировочный центр в Новосибирске.

Для нас и наших клиентов — рыбаков и рыбоперерабатывающих предприятий Сахалинской области и Камчатского края, ведущих трейдеров Дальнего Востока — очень актуальной является возможность размещать улов, продукцию именно на российском берегу, в холодильных комплексах, конкурирующих по условиям с современными портами Кореи и Китая.

Расширение холодильных мощностей в Приморье способствует появлению в регионе более доступной для жителей рыбопродукции за счет стабильной ценовой политики. Такая стоимость обеспечивается ускоренной логистикой», — проанализировал ситуацию генеральный

директор Владивостокского рыбного терминала Владимир БУЗАНОВ.

В прошлом году Владморрыбпорт стал лидером в России по перевалке рыбопродукции. Через ВМРП прошло более 500 тыс. тонн, в том числе свыше 180 тонн в контейнерах. Подтвердить лидерство помог холодильник, построенный еще в 1968 году. Он рассчитан на единовременное хранение 15,6 тыс. тонн рыбы. Кроме того, компания может размещать до 4,5 тыс. тонн мороженой продукции в рефконтейнерах — как собственных, так и арендованных.

Порт работает по принципу кластера, включающего холодильники во Владивостоке и Находке. Новый морозильный склад строится также в подмосковных Электроуглях. Суммарно кластер способен вмещать до 55 тыс. тонн продукции из водных биоресурсов.

Это позволит оказывать рыбакам мультимодальный комплекс

услуг по доставке рыбопродукции конечным потребителям на западе России (в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Великом Новгороде) и в других регионах.

«Таким образом, у нас грандиозные и амбициозные задачи», — констатировала Татьяна Антипьева.

ЛОГИСТИКА ПЕРЕХОДИТ НА КОНТЕЙНЕРЫ

Будущее за перевозками в рефконтейнерах, и прошлый год стал для порта показательным в части развития этого направления, отметила представитель компании. Общий контейнерный грузопоток составил 266,9 тыс. TEU — рекорд за всю историю предприятия.

К переходу на контейнеры компания подготовилась заранее. Ранее рассматривалась возможность строительства в порту большого холодильного склада, но в итоге выбор был сделан в пользу контейнерной площадки.

«Благодаря дальновидной политике наших акционеров мы завершили введение в эксплуатацию рефрижераторного контейнерного терминала. Он находится в районе 47-го причала и занимает площадь порядка 9 тыс. квадратных метров. Одновременно мы можем подключить до 1500 TEU», — сообщила Татьяна Антипьева.

Терминал используют как для кратковременного хранения рыбопродукции, так и для размещения контейнеров клиентов порта. Такая услуга особенно актуальна в период лососевой путины, когда рыбопромышленникам нужно отгрузить свои контейнеры с уловами для дальнейшей отправки автотранспортом или по железной дороге.

«Это правильное решение: не строить холодильник на 40 тыс. тонн, а использовать это место под контейнерную площадку. Надо отдать должное порту: в сложное «ковидное» время он обрабатывал рыбопродукцию, рефконтейнеры, бесперебойно отправлял их в Китай», — прокомментировал президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ.

Сотрудников ВМРП поблагодарил и президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК. «Мы все знаем, с какими трудностями столкнулась в 2020–2021 годах вся отрасль — в связи с ограничением вы-



Прошлый год стал для порта показательным в части развития контейнерных перевозок. Общий контейнерный грузопоток составил 266,9 тыс. TEU — рекорд за всю историю предприятия

грузки в китайских портах. Огромный объем рыбопродукции был переориентирован на дальневосточный берег, прежде всего, конечно, на Владивостокский морской рыбный порт. Коллектив предприятия совершил, можно сказать, подвиг по обеспечению «холодной логистики» всей этой рыбопродукции. Были отгружены и переработаны рекордные за последние десятилетия объемы рыбопродукции», — отметил руководитель АДМ.

Он также подчеркнул важность строительства в порту холодильников и площадок под рефконтейнеры, потому что спрос на рефперевозки такого формата растет. Алексей Буглак напомнил, что в прошлом году на внутренний рынок отправлено 250 тыс. тонн минтаевой продукции, ожидается дальнейший прирост. Оказывает влияние и продолжающийся кризис на глобальном рынке морских перевозок: в разы подорожала контейнерная перевозка из Азии в Европу. «Конечно, в этих условиях спрос на услуги российской холодильной логистики вырастет», — уверен глава отраслевого объединения.

Кроме хранения и отгрузки рыбопродукции, компания оказывает целый комплекс услуг: предоставление контейнеров, фрахтование судов для перевозки рыбы, доставка товара из других холодильников. Для этого предназначены два сухих терминала — «Пасифик интермодал контейнер» и «Фреш терминал», откуда рыбная продукция отправляется в Хунчунь. Сервис налажен, клиенты

очень активно им пользуются, заявила Татьяна Антипьева.

СЕРВИСЫ ДЛЯ ФЛОТА

Порт полностью берет на себя обслуживание судов. Они могут, например, воспользоваться услугами лоцманской проводки. Сейчас в порту работают четыре буксира, планируется приобрести еще несколько.

С середины мая флот может пополнить в порту запасы пресной воды, бункеровка осуществляется на 44-м причале. Там же находится измерительный прибор учета, позволяющий проконтролировать количество отпущенной воды.

Кроме того, компания собирается приобрести катер — для снабжения рыбацких судов.

«В настоящий момент наша клиентская база составляет более тысячи компаний — именно благодаря тому комплексу услуг, который мы здесь предоставляем. Естественно, это говорит о том, что порт конкурентоспособен», — обратила внимание представитель ВМРП.

В июле Владивостокский морской рыбный порт отметил свое 84-летие. За такой долгий период развития предприятие претерпело многочисленные изменения, прежним остался только приоритет — перевалка рыбопродукции.

Сейчас ВМРП принимает уловы лососевой путины. Планируется, что в этом году через порт пройдет около 35 тыс. тонн красной рыбы. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

Алексей СТЕПУРО: РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ — НА ПОРОГЕ НОВЫХ ПРОЦЕССОВ

В новых экономических реалиях трансформацию проходит и рыбная промышленность, и финансирующий ее банковский сектор. Как в этих условиях складывается взаимодействие предприятий рыбной отрасли и банков, в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка Алексей СТЕПУРО.

— Алексей Борисович, в мартовском интервью вы отмечали, что в непростых условиях, в которых оказалась экономика, Россельхозбанк продолжает функционировать штатно и готов оперативно реагировать на возникающие вызовы. С тех пор несколько раз менялась ключевая ставка, западные страны вводили новые санкции. Какая сейчас у Россельхозбанка ситуация с обслуживанием клиентов, со ставками?

— Здесь мы находимся в тренде, общем для банковского бизнеса Российской Федерации и в целом для нашего экономического пространства. Действия, которые Банк России предпринял в феврале, были направлены на защиту финансовой стабильности населения и бизнеса, поддержку банковской отрасли. Решения регулятора были призваны защитить сбережения граждан и обеспечить равновесие экономической системы в целом. Одной из мер стало повышение ключевой ставки. Это помогло защитить финансовую стабильность, однако неизбежно было временное охлаждение на рынке кредитования. Очень важно, что параллельно были запущены государственные программы, призванные поддержать экономику и минимизировать побочные эффекты высокой ставки.

Сейчас ситуация стабилизировалась. Центробанк начал снижать ключевую ставку. В результате кредитование оживает. И наш банк не исключение. Последние три ме-

сяца мы наблюдаем качественный рост кредитования, повышение интереса к возможностям получения средств. Это характерно как для потребительского, так и для корпоративного сегмента. Такая тенденция создает основу для развития экономики, бизнеса. Наш банк, на мой взгляд, действует здесь достаточно прогрессивно: мы предлагаем интересные продукты, комфортные ценовые условия.

Мы продолжаем обеспечивать потребности важнейшего для страны агропромышленного комплекса. Это те отрасли, от которых напрямую зависит продовольственная безопасность, наличие продуктов на столах каждого из нас.

К сожалению, санкционные ограничения не обошли стороной банковский сектор Российской Федерации. И наш банк попал в список учреждений, которые в рамках шестого санкционного пакета Евросоюза отключены от системы финансовых сообщений SWIFT. Однако это не окажет значительного влияния на нашу работу. В банке используются альтернативные системы передачи сообщений между финансовыми организациями, которые давно существуют и применяются в российской банковской системе.

— С введением санкций на государственном уровне стали обсуждать меры, способные поддержать реальный сектор экономики в изменившихся условиях. В том числе и рыбную отрасль. Какие

антикризисные решения для поддержки отрасли можно выделить?

— Меры поддержки рыбной отрасли начали обсуждаться еще в феврале на различных площадках. Был предусмотрен ряд послаблений в регулировании. Рыбохозяйственным предприятиям были предложены и общие для разных отраслей механизмы, такие как «кредитные каникулы», и особые условия кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса.

Если говорить о стимулировании экономики Дальнего Востока, то здесь есть механизм поддержки вложений в инфраструктуру, производства в разных отраслях, заложенный в Постановлении Правительства РФ от 4 мая 2022 года № 811. Для инвесторов расширили возможности использования такого инструмента: убрали требования к общему размеру инвестиций, количеству рабочих мест. Правда, процентная ставка субсидируется только первый год, затем идет переход на коммерческую ставку, но дальнейшее снижение «ключа» позволит сгладить такие изменения.

Это общие инструменты, но для рыбодобывающей отрасли сейчас важны и адресные меры поддержки — такой вывод можно сделать по итогам круглого стола, который мы в апреле проводили с руководителями рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока. Традиционно принято считать, что рыболовство не нуждается в какой-то дополнительной помощи со стороны государства, но теперь ситуация



Алексей СТЕПУРО, руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка

меняется и могут потребоваться дополнительные инструменты содействия работе предприятий — вот на что обратили внимание главы отраслевых объединений.

Для нас как для опорного банка российского агропромышленного комплекса очень важно понимать, какие меры поддержки были бы востребованы в рыбной отрасли и стимулировали ее дальнейшее развитие. Необходима, конечно, и информация от бизнес-сообщества: что могло бы помочь. В том числе и с этой целью мы организо-

вали специальный круглый стол с руководителями ассоциаций.

Что касается обращений рыбопромышленного бизнеса, то сейчас, наверное, основные события разворачиваются вокруг второй волны квотных аукционов. Те, кто видит себя участниками торгов в той или иной форме, начинают вести диалог с банками, чтобы им подставили «кредитное плечо». Идея второго этапа инвестиционных квот вылова и аукционов по продаже долей квот добычи в инвестиционных целях уже трансфор-

мируется в прикладные документы, законопроект внесен на рассмотрение в Государственную Думу. Так что предприятия сейчас оценивают перспективы. Мы внимательно следим за дискуссиями, которые идут вокруг этих изменений в публичном пространстве. Это первое.

Другая тема, которая, на мой взгляд, в ближайшее время будет очень актуальна, это обслуживание и обеспечение работы рыбацкого флота, производств в новых условиях. Изменения международных отношений приводят к тому, что компаниям приходится искать за рубежом новых контрагентов для поставки и сервисного обслуживания оборудования, продумывать новые логистические схемы. Безусловно, актуально и импортозамещение. Но перестройка привычного уклада требует времени и средств. Сейчас приобрести какую-либо запчасть или внести изменения в технологию — совсем не то, что год назад. Поэтому, думаю, в рыбной отрасли в ближайшее время встанет вопрос долгосрочного и среднесрочного инвестирования, в первую очередь связанного с производственными фондами.

Это уже находит отражение и в планах по господдержке. Так, Министерство сельского хозяйства в августе представило проект нового перечня направлений для льготного кредитования, которое предоставляется по Постановлению Правительства РФ от 26 апреля 2019 года № 512. В список для возможного применения кредитных средств предложено включить приобретение запчастей и материалов для ремонта рыбацкого флота и оборудования на таких судах, а также оплату услуг по ремонту оборудования на флоте. В прошлом году в перечень уже добавили оплату услуг по ремонту рыболовческих судов.

— Как обстоят дела с логистикой?

— Те процессы, которые происходили с поставками рыбной продукции, ярко показали необходимость развития холодильных мощностей, чтобы обеспечить хранение грузов на время решения вопроса с отправками или ожидания подходящей рыночной конъюнктуры. Востребованы перевозки в рефконтейнерах, что также отразилось на проектах в смежных с рыбной промышленностью отраслях.

Эксперты считают, что изменения, которые происходят на международном рынке морских перевозок в связи с санкциями, также приведут к росту спроса на услуги российской холодильной инфраструктуры для рыбной продукции.

Так что здесь пандемия коронавируса и санкционные режимы создали комплекс факторов, влияющих на общую ситуацию в рыбной отрасли. В связи с изменениями на рынках компании пробуют новые пути доставки, например, Северный морской путь для транспортировки кра-

чень важно разбираться в таких нюансах. Мы ставим наращивание отраслевых компетенций одной из своих задач.

— Вернемся к рыболовству. Банки, как я понимаю, внимательно следят за ситуацией со вторым этапом инвестиционных квот и новыми аукционами. Ведь от решения по предоставлению прав на вылов зависят финансовые показатели предприятий, в том числе тех, кто не будет участвовать в распределении. И понятно, что те, кто решится уча-

Сейчас основные события разворачиваются вокруг второй волны квотных аукционов. Те, кто видит себя участниками торгов в той или иной форме, начинают вести диалог с банками, чтобы им подставили «кредитное плечо». Идея второго этапа инвестиционных квот вылова и аукционов по продаже долей квот добычи в инвестиционных целях уже трансформируется в прикладные документы, законопроект внесен на рассмотрение в Государственную Думу.

ба, добытого в Баренцевом море, на Дальний Восток.

Отмечу, что ярко высветился вопрос с транспортным парком для перевозок рыбных грузов (рефконтейнеры, ж/д, авто, водные). Это важно в том числе и для доставки продукции из водных биоресурсов по внутренним направлениям России.

— В доступном финансировании нуждаются не только рыбодобывающие предприятия, но и аквакультура. В Приморском крае речь идет о развитии марикультурной отрасли. Ранее вы отмечали, что Россельхозбанку интересна и эта сфера.

— С учетом специфики нашего региона — безусловно. И здесь, как и в случае с рыболовством, очень важно, чтобы банки разбирались в специфике отрасли. Это в том числе понимание механизмов формирования стоимости компании. На апрельском круглом столе руководители ассоциаций аквакультуры подняли вопрос о том, что в качестве залога в случае с предприятиями отрасли можно рассматривать и рыболовные участки, товарную продукцию, которая еще находится в воде. Для того чтобы взаимодействие банков с предприятиями было эффективным,

стать в программе инвестквот, в торгах, будут привлекать кредитные средства. Как это уже было на первом этапе.

— Здесь нужно понимать несколько моментов. Исходя из того размера средств, которые предполагает получить на аукционах государство, вряд ли найдутся компании, которые смогут участвовать в торгах полностью своими ресурсами. Скорее всего, это будет банковское финансирование. При этом банков, которые способны обеспечить такие средства — «длинные деньги» в больших объемах, объективно немного. Кроме того, для банковского сектора важно понимать, что такое рыбная отрасль, что такое аукционы с инвестиционными обязательствами, как с ними работать. Думаю, основные участники со стороны банковского сообщества будут те же, что и на первом этапе.

Причем в этой сфере достаточно ясная математика. Сейчас в отрасли нетипичная ситуация, но она не будет вечной. Квоты вылова закрепляются на 15 лет, так что понятно, что в перспективе, с точки зрения экономики, должны быть хорошие показатели. С большим интересом ждем сессию по вопросам рыбной отрасли

НА ПОМОЩЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ ПРИХОДЯТ ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ

Крупнейшие банки развивают цифровые решения. У Россельхозбанка система заточена под запросы агропромышленного комплекса. В 2020 году РСХБ запустил цифровую экосистему «Свое Фермерство», объединяющую каталоги товаров для сельского хозяйства, цифровые решения и сервисы, которые позволяют упростить работу фермерских хозяйств.

Например, найти контрагентов, точки сбыта продукции поможет интерактивная карта предприятий АПК. Есть здесь информация и об организациях рыболовства и аквакультуры, ведь рыбная отрасль — важная для целого ряда российских регионов.

Недавно витрина цифровых сервисов пополнилась программой для управления рыболовным хозяйством FishWeb. Такой «помощник», например, позволяет автоматически собирать данные с приборов контроля качества воды и автоматизированных кормушек, следить за кормлением и приростом биомассы, вести учет уловов рыбы.

Цифровые решения должны помогать сельхозпроизводителям экономить время и при этом повышать эффективность работы.

на Восточном экономическом форуме. Традиционно она одна из самых интересных, вызывает большое внимание и собирает полный зал. В прошлом году на ВЭФ руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ представил возможные параметры программы квот под инвестиции. Может быть, на этот раз федеральное агентство обозначит контуры аукционов — правила проведения, а самое главное — сроки торгов. Россельхозбанк также будет принимать в Восточном экономическом форуме активное участие.

В целом подчеркну, что мы готовы продолжать сотрудничество с предприятиями рыбной промышленности по запуску и реализации инвестиционных проектов, а также по другим направлениям. **FN**



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»

Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



www.glavrybvod.ru

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

Абалакский осетровый рыболоводный завод Нижне-Обского филиала ФГБУ «Главрыбвод» побил абсолютный рекорд по выпуску молоди сибирского осетра обской популяции в рамках компенсационных мероприятий. За четыре последних года в водоемы Обь-Иртышского бассейна было выпущено около 22 млн штук осетра.



Александр ИВАНОВ

ЧТОБЫ РЫБА НЕ КОНЧАЛАСЬ

В деле восстановления рыбных запасов традиционно первую скрипку играет государство. Только за 2021 год в рамках государственного задания рыбоводные заводы Главрыбвода вырастили и выпустили в водоемы по всей стране 2,7 млрд экземпляров личинок и молоди водных биоресурсов. Но растущее стремление крупного бизнеса соответствовать критериям устойчивого развития, ответственно реализовывать экологическую повестку, всё чаще вовлекает компании в мероприятия по сохранению ценных видов водных биоресурсов — в прошлом году этот вклад составил 87 млн экземпляров молоди рыб. В этом году, несмотря на изменения экономической ситуации, тенденция сохранилась — в разных регионах России предприятия, чья деятельность наносит ущерб водным биоресурсам и среде их обитания, берут на себя обязательства и принимают участие в воспроизводстве осетровых, лососевых, сиговых и других ценных видов рыб, сохраняя и пополняя природные богатства страны.

С каждым годом концепция устойчивого развития становится все более привычной для российского бизнеса. Уделять внимание не только получению прибыли, но и социальным обязательствам, соблюдению деловой этики и охране окружающей природной среды становится правилом хорошего тона для крупных госкорпораций и частных компаний, в том числе совсем небольших субъектов среднего и малого предпринимательства. На фоне все сильнее проявляющихся последствий изменения климата и техногенной трансформации экосистем политика предотвращения и возмещения ущерба, нанесенного природе, позволяет компаниям улучшать свой имидж в глазах государства, потенциальных инвесторов, контрагентов и широкой общественности.

С другой стороны, деятельность многих промышленных предприятий сопряжена с изменением водных экосистем, в результате чего нарушаются миграционные пути рыб, деградируют нерестилища, гибнет рыба и ее потомство, ухудшается состояние кормовой базы и условия жизнедеятельности водных обитателей. По закону бизнес обязан компенсировать негативное влияние прежде всего путем восполнения рыбных запасов пострадавшего водоема. Так что, возможно, именно двойное давление экоповестки и требований регулятора объясняет возросший интерес компаний к зарыблению акваторий.

Именно поэтому за последние пять лет состав выпусков рыбной молоди сильно изменился в пользу более ценных видов рыб, рекомендованных отраслевой наукой, — сибирского осетра, кеты, сига. За молодь для компенсационных мероприятий в филиалы Главрыбвода стали регулярно обращаться системообразующие российские компании. На некоторых рыбоводных заводах коммерческие заказы позволили загрузить производственные мощности и выпускать даже больше рыбы, чем ранее предписывалось государственным заданием.

Куда охотнее предприятия рассматривают и участие в долговременных программах, когда мероприятия по зарыблению проводятся ежегодно в оговоренных количествах. Такое сотрудничество дает возможность государственным рыбоводным заводам расширять го-



В апреле специалисты Барабашевского и Рязановского рыбоводных заводов отправили в реки Барабашевка, Рязановка и Пойма Приморского края более 14,5 млн мальков осенней кеты в рамках многолетнего контракта с дальневосточным заводом «Звезда»



ризонт планирования своей работы, что особенно важно, если речь идет о выращивании рыбы с длительным жизненным циклом. В 2021 году при поддержке производственного блока Главрыбвод заключил ряд долгосрочных договоров с компаниями «Лукойл-Экоэнерго», «РЖД», «Арктик СПГ 2», «Газпром инвест», «Роснефть», «РусГидро» и другими.

В 2022 году подобная практика продолжилась. Поскольку в составе Главрыбвода действует более сотни рыбоводных заводов в разных регионах страны, некоторые из них уже выполнили запланированные компенсационные выпуски и сейчас ак-

тивно набирают портфель контрактов на следующий год.

Так, Приморский филиал Главрыбвода еще весной обеспечил пополнение водоемов Приморского края более чем на 15,8 млн экземпляров молоди тихоокеанских лососей. Самые большие «выпускные» пришлись на 28–29 апреля, когда специалисты Барабашевского и Рязановского рыбоводных заводов отправили в реки Барабашевка, Рязановка и Пойма более 14,5 млн мальков осенней кеты в рамках многолетнего контракта с дальневосточным заводом «Звезда». Завод с 2019 года возмещает ущерб от воз-

ведения судостроительного дока в городе Большой Камень. По договору в течение семи лет планируется выпустить более 181 млн экземпляров молоди лососевых.

В Нижне-Обском филиале жаркая пора для рыбоводов еще впереди: к середине августа рыбоводные заводы выпустили в реки Обь-Иртышского бассейна почти 630 тыс. экземпляров сибирского осетра — это менее 15% от запланированных в текущем году объемов. Для компенсации ущерба рыбным запасам в этом рыбоводном сезоне законтрактовано более 4,3 млн экземпляров осетровых.

В силу специфики региона самый большой ущерб водоемам наносят нефтегазовые компании, которые, соответственно, являются и главными заказчиками компенсационных мероприятий. Крупнейший контракт в этом году — с компанией «Юганскнефтегаз» — рассчитан на выпуск 2,2 млн штук сибирского осетра.

В рамках еще одного договора Главрыбвода — с компанией «Самолорнефтегаз» (входит в структуру «Роснефти») — в конце июля в Ханты-Мансийске прошла акция по выпуску осетровых в реку Иртыш. В таких мероприятиях охотно участвует не только руководство региона, экологи и активисты, но и детские организации — с целью привлечь внимание к проблеме сохранения вида, занесенного в Красную книгу России.

По словам начальника Нижне-Обского филиала Виталия БАРАНОВА, за последние пять лет заводы филиала выпустили в сибирские реки более 22 млн особей сибирского осетра. Согласно результатам научных исследований, с учетом длительности срока, который требуется для полного созревания этого вида рыб, первые нерестовые стада от заводских выпусков могут появиться в 2030 году.

Конструктивное сотрудничество с предприятиями нефтегазового сектора сложилось и у Каспийского филиала. По договорам с компанией «Лукойл-Нижневожскнефть» в этом году осетровые рыбоводные заводы Главрыбвода в Астраханской области вырастили и выпустили в реку Волга и ее притоки более 8,9 млн экземпляров молоди русского осетра средней навеской 3 грамма.

Выпуск осуществлялся в несколько приемов. Например, 1 июля



В конце июля в Ханты-Мансийске прошла акция по выпуску осетровых в реку Иртыш в рамках договора с компанией «Самолорнефтегаз». В таких мероприятиях охотно участвует не только руководство региона, экологи и общественные активисты, но и детские организации — с целью привлечь внимание к проблеме сохранения вида, занесенного в Красную книгу России



в селе Сергиевка Икрянинского района, где расположен Сергиевский осетровый рыбоводный завод, более 200 тыс. экземпляров молоди русского осетра проводили в свободное плавание представители Комитета Госдумы по энергетике, правительства Астраханской области и Волго-Каспийского территориального управления Росрыболовства. Регулярным участием в восстановлении популяции осетровых «Лукойл» компенсирует ущерб, нанесенный рыбным запасам и среде их обитания при обустройстве месторождения имени В. И. Грайфера в северной части Каспийского моря.

Северо-Западный филиал Главрыбвода специализируется на се-

верных рыбах. По договорам с предприятиями СЗФО в первом полугодии реки Ленинградской области пополнили годовиками атлантического лосося (семги) — более 250 тыс. экземпляров, а республики Коми — личинками сига в количестве почти 133 тыс. экземпляров.

Гораздо более редкий объект зарыбления — кумжа (форель). 22 июля чуть более тысячи двулетних особей кумжи средней навеской 12 граммов рыбоводы выпустили в реку Свирь. Заказчиком компенсационных мероприятий выступила строительная компания «Орион плюс». Выпуск проводился ночью, чтобы уменьшить стресс для рыбы и уберечь ее от чаек.

До конца года заводы филиала планируют выпустить еще 150 тыс. экземпляров сеголеток сига и 100 тыс. экземпляров сеголеток судака для возмещения ущерба от антропогенной деятельности. На 2023 год перенесен выпуск почти 150 тыс. экземпляров хариуса, выращенного для НПП «Северная-Нефть». Сейчас филиал ведет переговоры с компанией «Газпром СПГ Портовая», которой в следующем году необходимо выпустить 357 тыс. годовиков семги в крупные реки Финского залива Балтийского моря.

Работы по восстановлению запасов сиговых путем компенсационных мероприятий продолжает Калининградский филиал Главрыбвода. В этом году в естественную среду обитания выпущено уже почти три четверти от запланированного 1 млн экземпляров навеской в один грамм. Молодь балтийского сига, одной из самых ценных промысловых рыб северо-запада России, выращивают в экспериментальном рыбноводном цехе в поселке Лесной на Куршской косе.

По контрактам Главрыбвода с компанией «Газпром инвест» до 2025 года планируется суммарно выпустить в естественные водоемы почти 1,5 млн однограммовиков сига, а до 2026 года — 2,5 млн экземпляров молоди сига укрупненной навески 10 граммов. Компания компенсирует ущерб, возникающий при реконструкции и строительстве объектов водорасольного комплекса, водозабора и сброса рассола в Балтийское море Калининградского подземного хранилища газа.

В этом году выпуски крупных партий рыбной молоди — более 250 тыс. экземпляров — в акваторию Куршского залива проводились 15 июня и 4 августа в присутствии представителей заказчика, областной администрации и Западно-Балтийского территориального управления Росрыболовства. В ООО «Газпром инвест» главной задачей многолетней программы считают восстановление и сохранение популяции сиговых бассейна Балтийского моря.

Самый северный филиал Главрыбвода — Мурманский — активно ведет работу с промышленными предприятиями Заполярья по зарыблению водоемов сигом. В этом году рыбноводные заводы филиала провели выпуски 131,8 тыс. годовиков сига в Ковдозерское (Князегубское) водохранилище. Средняя навеска



Мурманский филиал Главрыбвода активно ведет работу с промышленными предприятиями Заполярья по зарыблению водоемов сигом

молоди, которую перевозили к водохранилищу на живорыбной машине, составила более 10 граммов.

В компенсационных мероприятиях участвовали «Ковдорский ГОК», «Олкон», Кировский филиал АО «Апатит», «Сантех-Норд СМУ-1». Крупную партию сига — почти 54 тыс. экземпляров — рыбноводы вырастили по заказу Мурманского морского торгового порта, для которого восстановление рыбных запасов является частью долгосрочной экологической программы. До конца года Мурманский филиал намерен пополнить природную популяцию сиговых еще на 44 тыс. годовиков — по контрактам с компаниями «Инстройпроект» и «Новатэк-Мурманск».

Рыбноводный сезон в большинстве филиалов Главрыбвода в самом разгаре, как и планирование деятельности на следующий год. В отличие от показателей по государственному заданию цифры компенсационных мероприятий могут заметно колебаться, но есть уверенность, что общая тенденция роста количества выпусков в целях возмещения ущерба рыбному хозяйству сохранится. Цель заводов Главрыбвода не в погоне за рекордами, а в том, чтобы развитие экономики как отдельных компаний, так и в целом страны происходило параллельно с сохранением и восстановлением рыбных запасов. **FN**



Анна ЛИМ

РЫБОВОДАМ МЕШАЮТ НЕ ЧУЖИЕ САНКЦИИ, А РОДНЫЕ БАРЬЕРЫ

Загонят ли санкции и их последствия отечественную аквакультуру в угол или у отрасли есть резервы, чтобы справиться и с этим вызовом? Часть предприятий, например в секторе лососеводства, уже столкнулась с проблемами, на решение которых могут уйти годы. Но у прудового рыбоводства сохраняются возможности для ускоренного развития, благодаря чему даже целевой ориентир в 618 тыс. тонн товарной рыбы и рыбопосадочного материала, заложенный в отраслевой стратегии до 2030 г., не выглядит недостижимым, считают в Росрыбхозе. Но только если государство поможет устранить административные барьеры, которые годами тормозят работу рыбоводных хозяйств, заставляя их тратить ресурсы на оплату штрафов или затяжные судебные разбирательства в попытках оспорить очередное сомнительное решение контролирующих инстанций.

СТОП-КРАН ДЛЯ ЛОСОСЕВодов

Сложные условия, в которых оказалась российская экономика, по-разному отразились на работе рыбоводных хозяйств. Одни, как в случае с индустриальным лососеводством, получили серьезный удар, тогда как других санкции напрямую практически не заделали. Насколько отрасль адаптировалась к новым вызовам, остались ли возможности для развития и в каких вопросах необходима помощь государства, участники ассоциации «Росрыбхоз» обсудили на выездном заседании, прошедшем в Семикаракорске Ростовской области.

Если судить только по официальной статистике, то по итогам пяти месяцев ситуация на предприятиях Росрыбхоза, обеспечивающих производство свыше 70% продукции аквакультуры в стране, не слишком отличалась от прошлогодней. Основные показатели остались примерно на том же уровне, а объемы реализации товарной рыбы даже выросли на 9,6%. Но состояние и перспективы развития отдельных направлений рыбоводства за этот короткий период сильно изменились.

Последние годы в российской аквакультуре доминировали два

сектора: традиционное прудовое рыбоводство, представленное прежде всего карпом и растительноядными рыбами, и стремительно развивающееся индустриальное рыбоводство, где главными объектами разведения являются атлантический лосось и форель. В 2021 году удельный вес этих направлений в общем объеме производства практически сравнялся — 124,4 тыс. тонн карповых против 123,2 тыс. тонн лососевых. Причем в первом квартале текущего года лососеводство даже вышло на первое место. Но после начала событий на Украине для этого сектора сработало сразу несколько рисков, связанных с критическим уровнем импортозависимости по икре и малькам, рыбным кормам, оборудованию, лекарственным препаратам.

Наиболее остро проблемы из-за перебоев с поставками зарубежных кормов и рыбопосадочного материала ощутили на себе регионы Северо-Запада — лидеры по выращиванию форели и лосося. По словам первого зампреда правления Росрыбхоза Виктора ЗАРАЙСКОГО, рыбоводные хозяйства Карелии нынешней весной смогли заселить водоемы только на 80% от прошлогодних объемов.

Рыбные корма, которые все-таки можно найти у российских производителей или достать через посредников, подорожали на 10–30%, отметил директор Сочинского племенного форелеводческого завода «Адлер» Александр ЖИГАЛКО. Изменилась и система расчетов: если раньше поставщики соглашались на отложенную оплату, то сейчас перешли на предоплату. В нескольких российских регионах анонсированы инвестпроекты по строительству комбикормовых заводов, но эту продукцию рынок увидит хорошо если к концу года, причем заявленные на нее расценки порой даже выше, чем на импортную.

Сложнее всего обстоят дела со стартовыми кормами для ценных видов рыб: осваивать их выпуск готовы немногие отечественные компании. С одной стороны, это повышенные требования к рецептуре и качеству компонентов, а с другой — сравнительно небольшой объем рынка, который вряд ли сулит большие прибыли даже после ухода иностранных конкурентов.

В результате над вопросом «Чем кормить малька на ранней стадии?» ломают головы не только форелеводы. Хозяйства Астраханской области по той же причине не смогли в этом году в полном объ-

еме удовлетворить спрос на рыбопосадочный материал осетровых видов рыб, рассказала президент ассоциации «Астраханьрыбхоз» Елена ЧЕРТОВА.

Неудивительно, что цены на аквакультурного лосося в розничной торговле в первом полугодии неуклонно ползли вверх. Если эта тенденция сохранится, охлажденная семга и форель превратятся в совсем уж премиальный товар, а круг покупателей, которые могут позволить себе приобретать эту рыбу на регулярной основе, даже в крупных городах сузится еще сильнее.

КАРПОВЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ

В этом плане живой карп, занимающий совсем другую рыночную нишу, чувствует себя более уверенно. «Карповые рыбы традиционно востребованы у населения как наиболее доступные по цене», — констатировал Виктор Зарайский. Он отметил, что в условиях санкционных ограничений прудовая рыба во многих регионах останется более дешевой даже по сравнению с продукцией морского промысла.

По оценкам Росрыбхоза, влияние санкций на прудовое рыбоводство можно считать минимальным. Наоборот, такие предприятия оказались в более выгодном положении, поскольку не испытывают проблем ни с кормами, которые в достаточном количестве производятся внутри страны, ни с рыбопосадочным материалом — благодаря наличию племенных хозяйств.

В апреле-мае рыбоводные хозяйства в составе ассоциации провели зарыбление нагульных прудов карпом и растительноядными рыбами. Средняя навеска годовиков карпа составила 50–200 г и выше, что позволяет рассчитывать на хороший урожай. К технике отечественного производства у прудовиков тоже нет больших претензий — после заседания его участники осмотрели образцы рыбоводного оборудования, размещенные на территории семикаракорского хозяйства «Слободская сагва».

Нет критичной привязки к импортному сырью и технологиям и в пастбищном рыбоводстве, где рыба выращивается без кормления на рыбоводных участках. «Проще говоря, больше двух третей производства товарной аквакультуры санкции не затронут», — подыто-



Последние годы в российской аквакультуре доминировали два сектора: традиционное прудовое рыбоводство, представленное прежде всего карпом и растительноядными рыбами, и стремительно развивающееся индустриальное рыбоводство, где главными объектами разведения являются атлантический лосось и форель.

жил зампреда правления ассоциации. У прудовых хозяйств есть даже неплохие шансы нарастить объемы производства, но только при условии устранения искусственных ограничений, которые к санкциям не имеют отношения.

«Безусловно, мы зависим в целом от экономической ситуации в стране, и покупательский спрос сегодня является одним из факторов, тормозящих наше развитие, — предостерег от чрезмерного оптимизма управляющий ростовской ассоциацией «Большая рыба» Александр ЕРШОВ. — Рыбу вырастить и продать по выгодной цене становится все сложнее по простой причине: у людей нет денег, они выбирают, что подешевле, и далеко не всегда это будет рыба».

ГОСПОДДЕРЖКА — ВОПРОС ВЫЖИВАНИЯ

Участники заседания отметили беспрецедентный масштаб мер по поддержке экономики, принимаемых на протяжении последних

месяцев на федеральном и региональном уровне как в части нормативного регулирования, так и для финансовой помощи бизнесу. Прежде всего это касается увеличения объема субсидий для льготного кредитования аграриев, которым могут пользоваться и рыбоводы. Предприятия Росрыбхоза уже привлекли почти 500 млн рублей кредитных средств на срок до одного года. И поскольку субсидируются не только краткосрочные, но и инвестиционные кредиты, есть вероятность, что к концу года эта сумма значительно возрастет.

Принятые в прошлом году изменения в Налоговый кодекс, обнулившие НДС при реализации племенной продукции, тоже оказались как нельзя кстати. После разрыва связей с зарубежными поставщиками спрос на отечественный посадочный материал лососевых видов рыб превзошел все ожидания. Сочинский завод «Адлер» в этом сезоне увеличил реализацию икры и молоди форели сразу на 40% и, по словам Александра Жигалко, гото-



Василий ГЛУЩЕНКО: Можно сделать вывод, что главным препятствием, барьером для успешного развития товарного рыбоводства являются не санкции, а мы сами. Я имею в виду наши взаимоотношения с контролирующими, надзирающими органами

вится расширять производство. На отсутствие спроса не жаловались племенные хозяйства и рыбопитомники и в других регионах.

Правда, льгота по НДС действует только до конца текущего года. Добиться ее сохранения — одна из приоритетных задач для отраслевого сообщества. «Минсельхоз по инициативе Росрыбхоза уже внес в Госдуму предложение о продлении освобождения от НДС племенной продукции — рыбы, эмбрионов и молоди — еще на пять лет. Будем надеяться, что эта норма будет принята», — доложил Виктор Зарайский.

Весной Минсельхоз и Росрыболовство провели серию совещаний с комбикормовыми заводами, где обсуждались возможности по увеличению объемов производства высокоэнергетических кормов для ценных видов рыб. Предприятия в Белгородской, Московской, Тверской, Курской, Астраханской области планируют серьезно нарастить мощности, что в перспективе позволит хотя бы частично компенсировать сокращение экспорта.

Сейчас федеральные ведомства прорабатывают вопрос о введении с 2023 года субсидий на прямую

компенсацию капитальных затрат при строительстве, реконструкции или модернизации комбикормовых предприятий. Бизнес просит добавить к этому перечню еще и производство компонентов для рыбных кормов. Аналогичные субсидии предлагается предоставлять и при строительстве рыбопитомников для получения икры и рыбопосадочного материала лососевых видов рыб.

ВРЕМЯ ЛОМАТЬ БАРЬЕРЫ

Не меньшего внимания, чем субсидии, заслуживают меры, направленные на облегчение административного давления на рыбоводные хозяйства. Как подчеркнул председатель правления Росрыбхоза Василий ГЛУЩЕНКО, пока государство склонно прислушиваться к участникам экономической деятельности в вопросах ослабления регулирования, такие предложения важно вносить и продвигать: потом благоприятный момент может быть упущен.

Именно взаимоотношения с контролирующими органами являются главным препятствием для реализации потенциала прудового рыбоводства, считает Александр

Ершов. Он напомнил, что рыбоводные хозяйства на юге России уже не первый год ведут споры с Ростехнадзором, в том числе в зале суда, о классификации гидротехнических сооружений на прудах. От класса опасности, присвоенного ГТС, зависит объем документации — и весьма дорогостоящей, которую нужно подготовить и сдать по этому объекту.

«Мы 40 лет работали, и всегда был четвертый класс опасности. За все эти годы не было ни одного случая гибели людей из-за чрезвычайной ситуации, связанной с ГТС на рыбоводных хозяйствах. Но Ростехнадзор решил, что наши ГТС — это третий класс опасности, хотя ни под один критерий, прописанный в постановлении правительства, мы не попадаем. А третий класс — это декларация, масса бумаг, большие расходы. Одно из наших хозяйств — «Семикаракорская рыба» — подало в суд на Ростехнадзор, который их оштрафовал на 20 тыс. рублей. Второй год идут судебные процессы, но результата нет», — привел пример руководитель «Большой рыбы».

По его словам, другое хозяйство в том же районе решило не спорить с Ростехнадзором и просто запла-



Насколько отрасль адаптировалась к новым вызовам, участники ассоциации «Росрыбхоз» обсудили на выездном заседании, прошедшем в Ростовской области

тить штраф. Но вскоре получило претензии уже от прокуратуры с требованием сдать декларацию по ГТС, ведь раз со штрафом согласились, значит Ростехнадзор был прав. А из-за иска прокуратуры у предприятия возникли проблемы с получением кредита в банке.

Еще одна потенциально конфликтная тема — очистные сооружения на прудах, строительство которых надзорные ведомства в разных регионах (от Тюменской области до Подмосковья) пытаются навязать рыбоводам. Пока предприятия отбивают атаки и с документами на руках доказывают в инстанциях, что вода, которую по весне закачивают в пруды из водисточника, по качеству хуже, чем та, которая сбрасывается из прудов, но претензии из-за отсутствия очистных возникают с пугающей регулярностью.

Астраханские предприятия в этом году столкнулись с новой бедой: из-за некорректной переоценки кадастровой стоимости земельных участков под прудами арендная плата выросла десятикратно. «Мы сделали независимую оценку участка и выяснили, что рыночная кадастровая оценка отличается от действующей максимум в три раза, но никак не в одиннадцать раз,

как насчитало областное БТИ», — рассказала Елена Чертова. По ее словам, предприятиям удалось донести свою точку зрения до чиновников, пускай не с первой попытки, но рыбоводам в других регионах, видимо, стоит готовиться к аналогичным кейсам.

«Сейчас наложен мораторий на проверки, мы вздохнули свободно. Неужели нельзя постоянно работать в таком режиме?» — выразил общее мнение гендиректор объединения «Краснодаррыба» Александр МИНДРА. В этом году и без нашествия инспекторов кубанским рыбоводам скучать не приходится. «Нас заедают рыбацкие птицы — наш «любимый» баклан. Вода черная от птиц. На некоторых хозяйствах уже 40% выход из зимовалов вместо плановых 85%», — пожаловался руководитель «Краснодаррыбы».

По закону отпугивать пернатых хищников от прудов огнестрельным оружием нельзя, а другие способы малоэффективны. Минприроды вроде бы обещает добавить в закон об охоте упоминание об ущербе, который рыбацкие птицы наносят народному хозяйству, чтобы у регионов появились полномочия по борьбе с этой напастью. Но законодательные изменения — дело небыстрое, а бакланы про-

должают ежедневно собирать дань с прудов. Рыбоводам остается мечтать, чтобы им все-таки разрешили на территории рыбхозов стрелять даже не охотничьими патронами, а хотя бы светозумовыми сигнальными ракетами.

Вопросы к различным ведомствам у предприятий аквакультуры возникают регулярно: и к «родному» Росрыболовству — чаще всего в связи с сомнительными решениями сотрудников территориальных подразделений, и к Россельхознадзору — по поводу регистрации препаратов для профилактики и лечения болезней рыб, и к ветеринарным службам — по оформлению документации на перевозку между регионами.

«Можно сделать вывод, что главным препятствием, барьером для успешного развития товарного рыбоводства являются не санкции, а мы сами. Я имею в виду наши взаимоотношения с контролирующими, надзирающими органами. А в нынешних условиях эти проблемы только обостряются, — подвел черту под обсуждением Василий Глуценко. — Сейчас мы видим общий настрой в правительстве разрешить эти вопросы, поэтому постараемся их оперативно проработать». **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
рыбообработывающего
оборудования
в Южной Корее

Более
20

проектов
под ключ
для крупнейших
рыбодобытчиков
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 рыбообработывающего оборудования в Южной Корее и реализовать большое количество проектов по модернизации и комплектации производства под ключ для крупнейших рыбодобытчиков 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