

# FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА  
Информационно-аналитический журнал

№ 3 (72) 2023

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS



**Василий  
СОКОЛОВ:**  
Прогнозируем рост  
индустриальной  
аквакультуры

**Рыбная отрасль  
глазами банкира**

**Валерий  
ЛИМАРЕНКО:**  
Развитие  
инфраструктуры  
притянет  
инвестиции  
в производство



**Юлия БЕЛИКОВА:**  
**Приморский лосось — особенный**



# Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»



[www.glavrybvod.ru](http://www.glavrybvod.ru)

На правах рекламы

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

Рыбоводные заводы ФГБУ «Главрыбвод» ежегодно выпускают в водоемы более 2 млрд штук молоди различных видов рыб.

Это единственная в России организация, осуществляющая искусственное воспроизводство ценных и находящихся под угрозой исчезновения видов рыб: азовская белуга, каспийский лосось, черноморский лосось, сахалинский осетр, байкальский осетр, байкальский омуль.

ФГБУ «Главрыбвод» участвует в реализации двух федеральных проектов в рамках национального проекта «Экология» – «Оздоровление Волги» и «Сохранение озера Байкал».



## РЕДАКЦИЯ

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Эдуард Владимирович КЛИМОВ,  
edd67@mail.ru, skype - eduardklimov

## СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU

Главный редактор - Маргарита КРЮЧКОВА,  
margarita\_kr@bk.ru, skype - margarita\_kr28,  
Алексей СЕРЕДА,  
aleksey@fishnews.ru, skype - alexey-fishnews,  
Анна ЛИМ,  
anna@fishnews.ru, skype - anyutalim

## КОРРЕКТОР Ольга МАЛЬЦЕВА

## ВЕРСТКА &amp; ДИЗАЙН

Виталий КОЧЕТКОВ

## ФОТО НА ОБЛОЖКЕ

Ольга ШУТЬ

## ФОТОГРАФИИ

Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ,  
Маргарита КРЮЧКОВА, пресс-службы:  
«Тройка», ПСО, «Фишеринг Сервис», РК  
«Восток-1», «Нерей», АО Концерн «НПО  
«Аврора», ДРТЦ, ESG, ЦТСС

## 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 (72) 2023 г. Издаётся с 2006 года. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 года, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
[www.fishnews.ru](http://www.fishnews.ru).

РЕДАКЦИЯ 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Тел. 8 (423) 226-84-44.

## УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ООО Медиахолдинг «Фишньюс»  
690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А.

Журнал распространяется по редакционной подписке. Подписка оформляется только через редакцию. Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции. Редакция не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Fishnews — Новости рыболовства», допускается только с письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Все товары и услуги подлежат обязательной сертификации.

Тираж 1500 экз. Свободная цена.

Дата выхода в свет: 31.08.2023 г.

Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс» — г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «16+».

## СОДЕРЖАНИЕ

- 2 **Юлия БЕЛИКОВА: Приморский лосось — особенный**  
Интервью с директором компании «Тройка»
- 8 **Хранение и оптовая торговля рыбой переходят в «цифру»**  
Маркетплейс FishPlace.ru от рыбопромышленников и для рыбопромышленников
- 13 **Валерий ЛИМАРЕНКО: Развитие инфраструктуры притянет инвестиции в производство**  
Губернатор Сахалинской области ответил на вопросы Fishnews
- 18 **Рыбная отрасль глазами банкира**  
Илья СОЛОДУХИН: какие перспективы в отрасли видит Россельхозбанк
- 24 **Дмитрий ФЁДОРОВ: Продажи российских тралов растут**  
Как «Фишеринг Сервис» повышает отечественный вылов
- 28 **Александр САЙФУЛИН: Глубоководный промысел обеспечил России сырьевую базу на десятилетия**  
Рыболовецкий колхоз «Восток-1» не покидает глубину
- 35 **Андрей ЗАБУГА: Непрерывное развитие — залог успеха на рынке**  
«Нерей» расширяет возможности покупателей дальневосточной рыбы
- 40 **Курс навстречу рыбакам**  
Концерн «НПО „Аврора“»: переход на отечественную морскую технику возможен
- 44 **Артем ШЕВЧЕНКО: В любом периоде нужно видеть возможности**  
«Дальрыбтехцентр» принимает новые вызовы
- 50 **Иван ФЕТИСОВ: Нас ждет насыщенная событиями осень**  
Санкт-Петербург — Циндао — Стамбул: выставочное турне с Expo Solutions Group
- 54 **Глазовский комбикормовый завод готов помочь рыбакам**  
Достойная альтернатива импортной продукции
- 56 **Максим КОЗЛОВ: Мы сделали огромный рывок в береговой переработке**  
Интервью с президентом Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области
- 62 **Геннадий СЮМАКОВ: Главное в орудиях лова — качество и надежность**  
Компания «Морское снабжение» готова к импортозамещению
- 66 **Композитные крабтанки: технологии будущего уже сегодня**  
КБ «Восток» (АО «ЦТСС») решило проблему транспортировки живого краба
- 70 **Василий СОКОЛОВ: Прогнозируем рост индустриальной аквакультуры**  
Интервью с заместителем руководителя Росрыболовства
- 75 **«Профи.Био» — шаг во вкусное и здоровое будущее**  
На что способна щепотка специй
- 78 **Рыбаков ждут большие перемены по участкам**  
Что нового в регулировании и как на это реагирует отрасль

# Юлия БЕЛИКОВА: Приморский лосось — особенный

## Как организуется «красная» путина в Приморском крае

Рыбаки Приморского края в этом году поймали более 1,5 тыс. тонн горбуши — этот показатель в разы превзошел первоначальный прогноз. Предприятия, добывающие красную рыбу в регионе, специализируются на этом промысле уже много лет. О специфике лососевой путины «по-приморски», жизни на севере края и роли в ней рыбной отрасли в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказала директор компании «Тройка» Юлия БЕЛИКОВА.

**— Приморский край по уловам лососей выглядит гораздо скромнее, нежели другие регионы Дальнего Востока. Однако «красная» путина — все равно важная составляющая рыбохозяйственного комплекса Приморья: это и предприятия, и рабочие места, и продукция для местного рынка. Юлия Викторовна, расскажите, пожалуйста, как построена работа на промысле лосося: когда и какие объекты осваиваете?**

— Хочется начать с рассказа о компании «Тройка» в целом. Нашему предприятию более 30 лет. В Едином государственном реестре юридических лиц стоит более поздняя дата, однако архив подтверждает давнюю историю.

Работаем мы на севере Приморского края, в Тернейском районе. Компания располагается в селе Перетычиха, а береговой завод находится в 7 км от офиса, в селе Единка. Это глухие места. Добраться к нам, пожалуй, даже сложнее, чем на Камчатку.

Компанию основал мой отец — Виктор Николаевич КАХАНОВ. Когда распался Советский Союз, рухнула система госпромхозов, и встал вопрос, как быть дальше, отец взял ситуацию в свои руки, возглавил рыбаков и охотников (по духу он был предпринимателем) и стал заниматься промыслом, организовав свое дело.

В 18 лет я присоединилась к отцу, стала помогать ему в бизнесе. Изучала производство изнутри и постепенно заняла руководящую должность. В 2020 году в качестве признания отцом моих заслуг я получила 30-процентную долю в компании, стала директором и стараюсь следовать тем принципам, которые заложил мой отец.





Юлия БЕЛИКОВА,  
директор компании «Тройка»

Работать в труднодоступном районе — тот еще вызов. Одна из основных сложностей — транспортировка грузов. Если нет большого объема, транспортное судно не заказать, поэтому справляемся с помощью доставки автомобильным транспортом, это тоже очень непросто: желающих ехать по бездорожью практически нет. А ведь надо и осуществлять снабжение, и вывозить рыбную продукцию. Так что работаем в непростых условиях.

Изначально список объектов, добычей которых мы занимались, был более широким. Сейчас в основном ловим горбушу, еще из лососевых — кету и симу. Предприятие прошло через самые разные процессы перераспределения доступа к ресурсу. Помню, когда я только стала вникать в бизнес, отец рассказывал, что одно время в нашем районе промысла было порядка 140 компаний. А теперь остались практически только мы и «Акватехнологии».

Горбушова путина обычно в Приморском крае открывается в начале июня и завершается в июле. Конкретные сроки ежегодно устанавливает региональная комиссия по регулированию добычи анадромных видов рыб. В этом году, например, промысел горбуши и симы в Тернейском районе был открыт с 5 июня по 5 августа.

**— А каким образом организуется промысел с учетом «четных» и «нечетных» лет?**

— Раньше промысловый сезон у нашей компании был раз в два года. «Четный» год в Приморье традиционно считался рыбным (горбушовым), «нечетный» — нерыбным: предприятие полностью бездействовало, завод простаивал. В 2021 году специалисты впервые поддержали открытие промысла горбуши в «нечетный» год. Нам дали небольшие объемы — мы их освоили. Важно было попробовать

такой график работы, хотя себестоимость организации промысла была высокой: нужно было завезти людей, открыть завод, снабдить производство всем необходимым. Но для нас хорошо, когда предприятие действует ежегодно: только представьте, что происходит с оборудованием, если давать нагрузку раз в два года? Все начинает «сыпаться».

С точки зрения найма работников, ситуация аналогичная. На каждый сезон сложно найти специалистов, что уж говорить о работе раз в два года — это еще труднее.

Так что для нас переход на ежегодный промысел — позитивное событие. В 2023 году мы тоже ожидали небольшие объе-

**Приморскую горбушу отличают особый вкус, сочность. Вес отдельных особей может достигать до 5 кг. Это уникальнейшее стадо, за нашим лососем буквально охотятся переработчики. Они активно покупают неразделанную рыбу, она хранится прекрасно, с нее мало отходов и хороший выход — получается вкусный продукт, который быстро раскупают конечные потребители. Все, кто когда-либо пробовал приморскую горбушу, работал с ней, очень ценят ее.**

мы для вылова. Исходя из этого, готовились к сезону, закупали снабжение, набирали людей. Но в итоге рыбы пришло больше — это был вызов для нас. Так же, как и в прошлом году, когда была обратная картина: общий прогноз по региону составлял 2 тыс. тонн, а поймали около 900 тонн. То есть вложили много сил и средств в подготовку промысла, приобрели новое оборудование, приготовились к мощной рыбалке, а в итоге подходы лосося оказались гораздо скромнее. Промысел — дело непредсказуемое.

Когда рыбы подходит больше ожидаемого — сложно. Но думаю, в нынешнюю горбушовую путину мы с задачей справились.

Береговой завод показал свою продуктивность, получилось оперативно перестроить работу с учетом повышенной нагрузки. В успешном освоении нежданных уловов свою роль сыграли крепкие партнерские связи с РК «Приморец»: очень дорожим нашими коллегами, ценим их, ведь когда нам нужна помощь, они стараются нам ее оказать, оперативно выставляют суда на приемку улова. Хотим выразить им искреннюю благодарность за долгосрочное партнерство и за поддержку.

Если вернуться к теме «нечетных» и «четных» годов, то наука говорит о возможной смене циклов. Отмечу, что несколько лет назад нам также стали выделять для освоения объемы кеты. В «нечетные» годы это тоже подспорье для предприятия. В нынешнем году кетовая путина должна стартовать с 15 августа.

Хотелось бы также остановиться на добыче симы. В прошлом году ее пришло гораздо больше ожидаемого. В этом году прогнозировали большой объем, а рыбы либо подошло меньше, либо она прошла раньше — в общем, ситуация непредсказуемая.

**— Каким образом в Приморском крае регулируется промысел лосося? Задаю этот вопрос не просто так — в других регионах Дальнего Востока часто интересуются, как построена система у соседей.**

— Весной на заседании Дальневосточного научно-промыслового совета для Приморского края, как и для других регионов, согласовывается стратегия организации лососевого промысла. Затем, ближе уже к началу путины, собирается краевая комиссия по регулированию добычи анадромных видов рыб: устанавливает сроки, объемы для освоения — их мы и стремимся выбрать и ежедневно отчитываемся об уловах. Ученые наблю-





Лососевая путина играет особую роль в жизни северных районов Приморского края







Юлия БЕЛИКОВА: Мы всегда первыми поставляем горбушу на рынки Владивостока, так как раньше всех приступаем к ее промыслу. В последнее время вся продукция идет на внутренний рынок

дают за подходами рыбы, и при необходимости обосновывается увеличение возможного вылова. Хотелось бы поблагодарить специалистов за активные и быстрые «добавки».

С 2021 года при организации промысла лососей в Приморском крае стала использоваться «олимпийская система», которая успешно применяется и в других регионах. Долгое время объемы выделялись на участки. Перераспределять лимиты между участками мы не могли — это было очень неудобно и ограничивало возможности для эффективного промысла. Теперь эта проблема решена.

Что касается самой рыбы, которую мы добываем, то стоит отметить, что приморскую горбушу отличают особый вкус, сочность. Вес отдельных особей может достигать до 5 кг. Это уникальнейшее стадо, за нашим лососем буквально охотятся переработчики. Они активно покупают неразделанную рыбу, она хранится прекрасно, с нее мало отходов и хороший выход — получается вкусный продукт, который быстро раскупают конечные потребители. Все, кто когда-либо пробовал приморскую горбушу,

работал с ней, очень ценят ее.

Мы всегда первыми поставляем горбушу на рынки Владивостока, так как раньше всех приступаем к ее промыслу. В последнее время вся продукция идет на внутренний рынок.

Наша рыба востребована переработчиками, налажены связи и с торговыми сетями. Ежегодно предприятие также участвует в программе по повышению доступности рыбы для жителей края. Понятно, что добываемые нами объемы небольшие, но мы стараемся вносить свой вклад в «рыбную» корзину приморцев. Порой, кстати, приходится сталкиваться и с не самыми позитивными оценками такой работы: почему не поставили больше или почему там рыба продается, а здесь нет. Так что это задача непростая — реализовывать доступную рыбу, ведь и своих точек для продажи у нас нет, мы — производители, и у нас нет возможностей заниматься розничной торговлей и даже мелкооптовой.

**— Браконьеры сильно досаждают?**

— Очень. Поэтому мы стремимся всячески бороться с неза-

конным промыслом, содействовать рыбоохране. Очень важно, чтобы на территории действовали межведомственные группы по защите водных биоресурсов, включающие представителей рыбоохраны, Росгвардии, автоинспекции и других компетентных структур.

**— В этом году принят федеральный закон о новых принципах закрепления рыболовных участков, в том числе для добычи лосося. Что вы думаете об этих изменениях?**

— Это значимый закон для предприятий, работающих на промысле анадромных видов рыб. Очень важно, что у таких пользователей появилось право получить участок для добычи на новый срок без торгов. Представим: компания добросовестно выполняла свои обязанности, работала, развивала береговой завод. И тут участок отправляется на аукцион, заходит игрок с более мощным финансовым ресурсом и побеждает на торгах. Как быть уже работавшему пользователю? Что ему делать с заводом? Продать производство за бесценок или стать подрядчи-



ком за копейки? Как быть с накопленным опытом, отлаженной системой работы?

Поэтому перезакрепление без торгов — очень мудрое и справедливое решение. Отобрать участок — это очень легко, но смогут ли новые пользователи организовать промысел, особенно в отдаленных местах? Нового игрока могут привлечь объемы рыбы, но, когда сталкиваешься с организационными особенностями, оказывается, что не столь уж это и значительные доходы.

Мы также следуем принципам добросовестной работы на участках. Развиваем производство, постоянно модернизируем завод, расширяем мощности. Стремимся, конечно, чтобы работало местное население, хотят тут свои сложности. В районе нашего промысла три села, но молодежи практически не осталось, а многие из тех, кто живет там, вообще не хотят работать. Поэтому вовлекаем тех, кого можем, приходится привозить людей и из других населенных пунктов.

Предприятие также несет социальную нагрузку. Чистим дороги, грейдируем их. Отец всегда был не просто руководителем компании — он был хозяйственником, к нему обращались за разной помощью, и он всегда откликнулся. Мы стараемся этой практики придерживаться.

Хотелось бы, конечно, чтобы села развивались. Мы — сезонное предприятие, а с постоянной занятостью у людей в этих местах сложно. Местные жители занимались охотой, но и здесь возможностей для заработка становится все меньше и меньше. Поэтому мы ищем возможности обеспечить работу и в зимнее время, пытаемся осваивать новые объекты (например асцидии) и ищем для них рынки сбыта.

Я уже начинала говорить о слабой транспортной доступности территорий, на которых мы работаем. Сложно не только перевозить грузы — сложно добираться людям.

Раньше транспортное сообщение по воздуху было организовано лучше. Регулярно летали самолеты Ан-2, ДНС-6, были вертолетные перевозки. Теперь количество рейсов самолетов сократилось, АН-2 до нашего села не летают — добраться можно только по бездорожью на «Урале».

Если бы удалось решить вопрос с транспортной доступностью, думаю, люди охотнее бы сюда приезжали. Здесь хорошая экология, чисто, спокойно. Нам тогда тоже было бы легче развивать предприятие, набирать людей на постоянную работу. Нашли бы, как задействовать их в межсезонье. Когда мы привозим работников из других населенных пунктов, некоторым здесь нравится, они готовы остаться, но смущают проблемы с тем, как выезжать из села, вопросы медицинского обслуживания.

**— Недавно были пересмотрены ставки сбора за пользование водными биоресурсами. Причиной повышения было названо то, что они давно не индексировались и не учитывают реальную рыночную ситуацию. Каким образом эти изменения отражаются на вашем предприятии?**

— С одной стороны, понятно, что стране необходимо увеличивать поступления в казну. Но с другой стороны, для маленьких предприятий с небольшим валовым доходом, которым еще нужно инвестировать в развитие, нагрузка при повышении ставок получается серьезная.

Предусмотрена возможность применения пониженной ставки сбора для градо- и поселкообразующих предприятий. Мы фактически именно такую функцию много лет и выполняем, но юридически у нас такого статуса нет. Поэтому сейчас для нас ставка полная, а это очень дорого. Всегда вкладывались в район, но это не фиксировалось. Сейчас будем стараться, чтобы такая фиксация была.

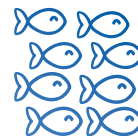
**— Вы создали сервис для рыбопромышленных компаний — своего рода «маркетплейс складских услуг и рыбопродукции». Что подтолкнуло попробовать такой проект?**

— Помимо непосредственно руководства компанией, мне также интересно заниматься общественной деятельностью. Я состою в «Деловой России», участвую в мероприятиях Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, в профессиональных выставках, конгрессах, совещаниях — и по рыбной отрасли, и по вопросам

бизнеса в целом. Не раз присутствовала и на заседаниях штаба лососевой путины. Традиционно перед началом сезона обсуждалась проблема: «Рыбы ожидается много, хранить ее негде, будет нехватка холодильников, транспортный флот не сможет быстро разгружаться и будет простаивать. Что делать?» Стали строиться новые холодильники. Однако трудности не исчезли. Мы, как и все остальные рыбопромышленные компании, сталкиваемся с тем, что не всегда легко выяснить, где есть свободные площадки для хранения, с какими условиями. Поиск места хранения занимает много сил и средств. Продажа и покупка рыбы тоже не всем легко дается.

Мы искали, как решать эти задачи, и в один момент ответ был найден: создать сервис, который позволил бы устранить нехватку информации и за счет этого помочь избежать коллапса при пиковых подходах рыбы. Так родилась идея создать FishPlace.ru. Этот сервис можно сравнить с системой бронирования отелей. Человек заходит на сайт, указывает в поисковике интересующий его регион, объем рыбы, который нужно разместить на хранение, дату размещения. И получает список складов, к услугам которых может обратиться. Это с одной стороны.

С другой стороны, наш сервис решает задачу продажи и поиска рыбной продукции. Ко мне очень часто обращаются предприниматели из западной части страны с таким вопросом: где гарантированно приобрести качественную дальневосточную рыбу. Наша площадка как раз позволяет получить такую информацию. Мы при этом не являемся агентами, FishPlace.ru — это площадка, объединяющая тех, кто продает и покупает продукцию. Мы помогаем продавцам и покупателям найти друг друга, причем без цепочки лишних посредников и риска столкнуться с недобросовестными участниками рынка. Рыбу можно продавать с любого склада в любом регионе в онлайн-режиме, просто поставив галочку и указав объем, который продается. Такая вот интересная возможность.



# Хранение и оптовая торговля рыбой переходят в «цифру»

В разгар лососевой и минтаевой путин рыбаки традиционно сталкиваются с нехваткой мест на холодильных складах. Новые мощности строятся, но полностью решить вопрос это не помогает: как, например, быстро узнать, где в определенном регионе есть свободное место под конкретную партию рыбопродукции? И можно ли вообще доверять складу, особенно если в отдаленной местности у компании нет представителя и она работает с этим холодильником впервые? А как складам увеличить оборачиваемость и стать заметнее для рыбопромышленников?



Существенно упростить работу и тем, и другим планируют создатели цифровой платформы FishPlace.ru («Фишплейс»), которая объединяет все сегменты рыбной отрасли и транспортно-логистического комплекса. Через этот сервис можно быстро забронировать место на складе и распоряжаться рыбой в онлайн-режиме, как деньгами в банковском приложении. То есть в несколько кликов размещать на хранение, покупать и продавать продукцию оптом — с любого холодильника, напрямую у собственника, без посредников. Авторы маркетплейса уверены: он принесет выгоду всем участникам рынка — вплоть до конечного потребителя.





»  
Инициатор создания FishPlace.ru —  
руководитель рыбодобывающей  
компании «Тройка» Юлия БЕЛИКОВА



## ПОСТРОИТЬ ХОЛОДИЛЬНИКИ ОКАЗАЛОСЬ МАЛО

Инициатор создания FishPlace.ru — глава рыбодобывающей компании «Тройка» в Приморском крае Юлия БЕЛИКОВА. Опыт на руководящей должности в отрасли у нее — 18 лет, о проблемах рыбного хозяйства знает не понаслышке. Новый сервис и появился как способ их решения.

О нехватке холодильных мощностей начинают говорить, как правило, перед «красной» путинной. Для решения этой задачи решили строить дополнительные холодильники. Однако и после появления новых складов проблема осталась. Исправить ситуацию частично помогло развитие контейнерных и автомобильных перевозок рыбы — когда прибывшие во Владивосток уловы сразу отправлялись в западную часть страны. Тем не менее системная проблема существует до сих пор.

«Новые рыбные склады не используют свои мощности на полную. Где найти эти холодильники, никто не знает: у многих из них нет своих сайтов и систем продвижения. В результате отыскать склад уже сложно, а ведь до него надо еще „достучаться“ и разместить там рыбу. В то же время портовые склады переполняются, создавая очередь на разгрузку из транспортных судов, все это тормозит перевалку уловов. Чтобы гарантированно иметь место для хранения рыбопродукции, компании за полгода резервируют и оплачивают бронь складам. До недавнего времени информация о надежных поставщиках этих услуг передавалась компаниями буквально из уст в уста», — обрисовывает ситуацию Юлия Беликова.

Выход она увидела в IT: стало очевидно, что если рыбаки буквально в три клика на специальном сайте смогут находить свободные места на холодильниках всей страны, то уловы начнут равномерно распределяться по России. Это решит проблему с простоями транспортов, ожидающих выгрузки в портах, и пустующими холодильными складами в регионах.

«Я провела исследование, пообщалась и с представителями других рыбацких компаний, и с трейдерами. Действительно, есть большая проблема. Некоторые организации держат в штате по два-три логиста, которые подыскивают холодильники, — рассказывает руководитель «Тройки». — Найти склады через интернет-поисковики и сайты для торговли рыбой тоже сложно».

С трудностями организации логистики и хранения решили справиться с помощью программы, которая работает, как система бронирования отелей. Когда рыбным складам стали предлагать подключиться к платформе FishPlace.ru, они быстро оценили идею. Ведь предприятия получили бесплатные страницы в Интернете, стали доступнее для

дукции по запросу. Есть много торговых и перерабатывающих компаний, которые давно на рынке и сотрудничают с определенными поставщиками, но есть и те, кто хочет приобрести рыбу на Дальнем Востоке, однако не знает, как и где именно. Помогают объявления в Интернете, но там есть риск нарваться на мошенников. К тому же все равно приходится тратить много времени на звонки и переговоры для подбора нужной рыбопродукции по подходящей цене. Причем информация, полученная закупщиками утром, может оказаться неактуальной уже вечером. Сервис оптовой купли-продажи рыбы уже интегрировали в FishPlace.ru.

## СКЛАДЫ И ПРОДАЖИ НА ОДНОМ САЙТЕ

Маркетплейс уже запущен в работу — на сайте fishplace.ru. Принцип заключается в том, что все рыбные склады России и крупных международных хабов, в том числе Пусана и Даляня (с потенциальным расширением локаций), будут находиться на одной цифровой площадке. Пользователь в личном кабинете может моментально подобрать самый подходящий свободный склад для своей рыбопродукции. Кроме того, всего лишь поставив галочку «Продаю» и указав объем, можно предложить товар к реализации с любого склада.

В перспективе аналогичную функцию добавят и для рыбы, которая находится по пути на холодильник. У иностранных покупателей тоже появилась возможность подобрать нужную рыбопродукцию и приобрести ее в кратчайшие сроки с удобного экспортного склада.

Благодаря новому сервису будет повышена эффективность, снижена себестоимость продукции и увеличена маржинальность у компаний, добывающих, торгующих и перерабатывающих рыбу и морепродукты, уверена Юлия Беликова.

Зарегистрировавшись на «Фишплейс», компания сможет быстро и удобно разместить рыбу на хранение, перевезти ее с одного холодильника на другой



Скоро на вопрос: «Где рыба?» можно будет ответить: «Вся рыба на FishPlace.ru»

новых поставщиков, повысили уровень клиентского сервиса через автоматизацию коммуникации, да еще и получили в подарок дополнительную программу учета продукции, находящейся на хранении.

Начав решать задачу по удобству хранения рыбы, Юлия Беликова увидела еще одну возможность. Оказалось, что из сервиса бронирования складских емкостей для рыбопродукции можно сделать оптовый маркетплейс. Причем весьма удобный: он не обязывает поставщиков перевозить товар на какой-то конкретный склад и не требует резервировать свою продукцию через определенный канал сбыта.

Так пришло и решение для удобной торговли рыбой — возможность быстрого поиска про-



или передать покупателю. Чтобы это сделать традиционным способом, нужно написать письмо, распечатать, подписать, отсканировать, отправить на электронную почту, позвонить, получить устное подтверждение... А на FishPlace.ru процедура сокращается с часа до примерно трех минут, констатирует собеседница Fishnews. При этом годовая стоимость подписки на сервис примерно равна месячной зарплате менеджера по продажам или закупкам.

Идея встретила живой отклик у бизнеса: на маркетплейсе активно регистрируются холодильные склады. Уже сегодня здесь доступны холодильные емкости Камчатского, Приморского, Хабаровского и Амурского краев, Кемеровской, Калининградской, Московской и Ленинградской областей, Новосибирска, Иркутска, Красноярска, Екатеринбурга и Москвы. Остальные регионы будут подключены в ближайшее время.

К «Фишплейсу» присоединяются и многие рыбопромышленные предприятия. Торговые компании с нетерпением наблюдают за новым сайтом в ожидании возможности купить рыбу, отмечает Юлия Беликова.

## ПЛЮСОВ — МНОГО

«Основными преимуществами нашей платформы являются простота и удобство управления своей рыбопродукцией на любом складе, где она размещена. А также доступность и эффективность торговли: продавцы рыбы могут работать с большим количеством покупателей, принимая заявки в личном кабинете, отслеживать продажи, дополнительно активироваться в местах, где их присутствие может быть наиболее эффективным», — перечисляет руководитель «Тройки».

Когда маркетплейс соберет большое количество участников и «наполнится» продукцией, пользователи смогут получать информацию о количестве той или иной рыбы / морепродукта в конкретном регионе. Это даст возможность отправлять товар туда, где наблюдается его дефицит, быстрее реализовывать продукцию. А также оптимизировать расходы на хранение и продавать рыбу по более выгодной цене.

Мелкооптовые покупатели, в свою очередь, получают возможность приобретать товар с близлежащих складов. Таким образом будет увеличен оборот рыбы на внутреннем рынке.

«Из-за снижения себестоимости цена будет дешевле и для конечного потребителя, следовательно, повысится доступность рыбы и морепродуктов для населения. То есть мы фактически помогаем властям решать стратегические задачи — по улучшению здоровья граждан и повышению продовольственной безопасности», — подчеркивает Юлия Беликова.

Она напоминает, что предпринимались неоднократные попытки организовать электронную рыбную биржу, но ряд причин помешал ей стать востребованным инструментом. Во-первых, не каждый участник рынка имеет доступ к бирже. Во-вторых, требуется резервировать продукцию до даты торгов. Таким образом, есть риск понести дополнительные расходы за хранение и, возможно, еще и упустить выгоду, если аукцион не состоится. Кроме того, главная цель торгов — реализовать товар как можно дороже, соответственно, про доступность рыбы говорить уже не приходится.

FishPlace.ru, напротив, дает возможность покупать и продавать рыбу и морепродукты любому участнику оптовой торговли в любой момент без дополнительных усилий — как внутри страны, так и на экспорт. Цена устанавливается покупателем и продавцом на взаимовыгодных условиях, сокращается количество посредников между производителем и розничным бизнесом.

«Наш сервис решает такие проблемы, как трата времени на поиск, обзвон и подбор рыбного склада со свободным местом. FishPlace.ru мгновенно обеспечивает подбор холодильника по автоматическим параметрам. У портовых складов есть пики загрузки, и маркетплейс показывает доступность предложений для длительного хранения на менее загруженных холодильниках», — отмечает Юлия Беликова.

## КАК ВСЕ РАБОТАЕТ

Пользователь заходит на сайт FishPlace.ru, вводит в поисковую

строку требования к складу по месту расположения, температурному режиму, объему и получает результат на определенную дату. Затем по дополнительным фильтрам находит подходящий под запрос склад, выбирает его и направляет электронную заявку на хранение или на договор (если он уже не заключен), перемещение товара, отгрузку, доп. услуги.

Личные кабинеты на маркетплейсе есть и у рыбных компаний, и у складов. Склад в реальном времени учитывает количество рыбы у каждого пользователя, а те — остатки на каждом холодильнике, где хранят свой товар. В целом бизнес распоряжается своей продукцией, как деньгами в мобильном банковском приложении. Кстати, приложение FishPlace тоже появится — это один из ближайших этапов развития платформы.

Все сервисы сайта по хранению (подбор склада, коммуникация с ним, направление заявки, учет рыбопродукции и выставление товара на продажу) доступны пользователям совершенно бесплатно. Денежные средства потребуются только для подписки на функционал купли-продажи.

Когда собственник рыбы помещает ее на склад, он просто ставит галочку и выбирает объем продукции, который готов сейчас продавать. Соответственно, рыба становится доступной для покупателей в поисковой системе FishPlace.ru.

Потенциальный покупатель может ввести требования к желаемой рыбопродукции, ознакомиться с результатами и направить заявку на приобретение с предложением цены. Если условия сделки всех устраивают, стороны заключают договор (условия которого они согласовывают между собой) и оплата производится напрямую, без посредников и задержек.

«Тот, кто хочет купить рыбу, зайдет на сайт и напишет, например, „Куплю горбушу ПСГ, 200 тонн во Владивостоке“ — ему выпадет список, где можно ее приобрести, на каком складе. Покупатель может нажать „Посмотреть рыбу“, ознакомиться с карточкой товара, а потом связаться с поставщиком и уже заключить контракт напрямую», — рассказывает Юлия Беликова.

По ее словам, команда разработчиков не придумала ничего нового, а просто оцифровала модели делового взаимодействия участников рыбного рынка.

Руководитель «Тройки» подчеркивает: FishPlace.ru — не агент и не посредник. Это инструмент, площадка, объединяющая предприятия, участвующие в логистике, хранении и торговле рыбной продукцией, чтобы они быстрее находили партнеров и минимизировали количество перекупщиков. Также маркетплейс предоставляет определенные гарантии: на FishPlace.ru продается только та рыба, которая реально есть на складе.

«Допустим, вы продаете в Приморье горбушу, и она здесь плохо идет. В то же время на FishPlace.ru вы видите, что в Иркутске на складах нет горбуши и есть свободное место для хранения. С помощью маркетплейса вы бронируете холодильник и отправляете туда грузовик горбуши или два. А местные оптовые и мелкооптовые покупатели опять же через FishPlace.ru берут ее напрямую у вас — тонну, две, пять, хоть весь объем. В итоге выгодно всем», — приводит пример Юлия Беликова.

## БИЗНЕС ОДОБРЯЕТ

Инициативу поддерживает Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья. Президент АРПП Георгий МАРТЫНОВ напомнил, что Приморский край, и в частности Владивосток, в советское время был центром портовой деятельности на Дальнем Востоке: там уловы перегружались и затем отправлялись в центральную часть страны. Но в СССР этим занималась отдельная структура — Дальрыбсбыт. В постсоветское время же большинство непроданной рыбопродукции стали отправлять на холодильники.

«Наши склады — Владивостокского морского рыбного порта, „Далькомхолода“, холодильники в других портах — строились как портовые, не рассчитанные на длительное хранение. Они предназначены для того, чтобы продукция там находилась недолго, а потом была отправлена автотранспортом или по железной дороге. Но

сегодня у отрасли другие запросы: нужны места, где можно хранить рыбу для последующей переработки, для торговли, и, к сожалению, портовые холодильники Приморья оказываются перегружены в пиковые периоды», — констатирует Георгий Мартынов.

По его словам, FishPlace.ru, объединив все холодильники страны на одной цифровой платформе, как раз поможет разгрузить склады Дальнего Востока. Ведь в лососевую путину портовые холодильники полностью забиты, подчеркивает глава АРПП. Только в этом году промысел лосося может принести 600 тыс. тонн. А все холодильные мощности Дальнего Востока в совокупности не превышают 200 тыс. тонн, приводит цифры президент ассоциации.

«Маркетплейс позволит напрямую с парашодов отгружать рыбопродукцию, направлять ее на склады других регионов. Это снизит нагрузку на портовые холодильники Приморья, увеличит пропускную способность наших портов, а кроме того, будет способствовать повышению потребления рыбопродукции жителями России», — уверен Георгий Мартынов.

Он отмечает, что в отраслевое объединение входят и сама «Тройка», и крупнейшие портовые предприятия страны: Владморрыбпорт, «Далькомхолод», Диомидовский рыбный порт, а также торговая компания «Нерей», которая имеет свой автотранспорт — более 45 грузовиков для перевозки рыбопродукции. Проект FishPlace.ru важен и для членов ассоциации, и для других рыбопромышленников, и для российского рыбного хозяйства в целом, считают в АРПП.

## КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Я стала идейным вдохновителем проекта. Меня поддержал айтишник Дмитрий БОЧАРОВ, который более 20 лет в профессии, и логист Павел МАРКИН, чей стаж в бизнесе свыше 30 лет. Также у нас в команде другие специалисты высокого класса. Проект реализуется на огромных скоростях, с учетом потребностей и менталитета участников

рыбной отрасли», — подчеркивает Юлия Беликова.

Она обращает внимание: FishPlace.ru делают рыбопромышленники для рыбопромышленников, поэтому в основе миссии маркетплейса лежит понятие «удобный сервис». «Мы создали рабочую группу, включаем в нее всех желающих — и рыбопромышленников, и рыботорговцев, и переработчиков, и представителей складов, чтобы они выражали свои пожелания насчет того, что доработать в маркетплейсе», — отмечает собеседница Fishnews.

## ОХВАТИТЬ ВСЬ РЫНОК

Маркетплейс планируют развивать, подключив к нему, кроме складов, компании, владеющие транспортными судами, железнодорожных и автомобильных перевозчиков, чтобы можно было видеть в режиме реального времени свободные рефрижераторы.

«Наша цифровая платформа является ключевым инструментом для модернизации логистики, хранения и торговли рыбной продукцией в России, — уверена Юлия Беликова. — FishPlace.ru направит потоки рыбопродукции по стране, позволит увеличить оборачиваемость портовым холодильникам, заполнить простаивающие склады и решить проблемы с разгрузкой судов, которые ожидают на рейде в пиковый период, во время лососевой путины». Скоро на вопрос: «Где рыба?» можно будет ответить: «Вся рыба на FishPlace.ru».

Команда гордится своим проектом и благодарит его сторонников за поддержку. А их у нового сервиса немало и помимо рыбопромышленников: Агентство по рыболовству Приморского края, Минпромторг, Корпорация по развитию Дальнего Востока, Торгово-промышленная палата, Центр поддержки экспорта, Минцифры, РЭЦ, нацпроект «Мой бизнес». Также FishPlace.ru рекомендован в качестве инструмента для нацпроекта «Международная кооперация и экспорт».

Возможности маркетплейса продемонстрируют в сентябре на площадке Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге.



A portrait of Valeriy Limarenko, a middle-aged man with short dark hair, wearing a dark blue zip-up jacket over a light blue shirt. He is leaning forward with his arms resting on a white ledge, looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a soft, out-of-focus green.

**Валерий  
ЛИМАРЕНКО:**

**Развитие  
инфраструктуры  
притянет  
инвестиции  
в производство**

Рыбная промышленность остается в Сахалинской области примером отрасли с активным развитием, отмечает глава региона Валерий ЛИМАРЕНКО. С чем бизнес островов готов участвовать во втором этапе программы инвестиционных квот на вылов, как в регионе оценивают значение нового закона о рыболовных участках и какие планы связаны с Корсаковским портом, губернатор рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— **Российская экономика продолжает работать в условиях санкций. Валерий Игоревич, как в этих реалиях себя «чувствует» рыбная промышленность Сахалинской области? Изменилась ли структура и география экспортных поставок?**

— Рыбопромышленные предприятия нашего региона продолжают работать в штатном режиме, несмотря на введенные санкционные ограничения. Флот пользователей Сахалинской области осуществляет добычу в разных промысловых районах, береговые и судовые фабрики выпускают востребованную на рынках рыбную продукцию.

Показатели отрасли в регионе растут. В первой половине года наши рыбаки увеличили общий вылов на 10% по сравнению с показателем за тот же промежуток 2022 года — добыто почти 414 тыс. тонн. Прибавка есть и по производству рыбной продукции: этот важный для отрасли показатель увеличился на 3% и превысил 246 тыс. тонн.

Сейчас в регионе продолжается лососевая путина — ответственный и для предприятий, и для области в целом период. К середине августа вылов тихоокеанских лососей на Сахалине и Курилах достиг 28,3 тыс. тонн, в том числе рыбаки добыли свыше 24,5 тыс. тонн горбуши и более 2 тыс. тонн кеты. Мы занимаем второе место по объемам вылова красной рыбы на Дальнем Востоке.

Несмотря на санкции, российская рыба и морепродукты востребованы на международном рынке. Рыбная отрасль вносит весомый вклад в стоимост-

ные объемы экспорта продукции агропромышленного комплекса, особенно в Дальневосточном регионе, а это важно для экономики. В Сахалинской области экспортные поставки продукции из водных биоресурсов за первое полугодие увеличились на 2% по сравнению с уровнем 2022 года — до 146,7 тыс. тонн на сумму 353,7 млн долларов.

Основные экспортные рынки сбыта рыбы и морепродуктов — страны Азиатско-Тихоокеанского региона: Республика Корея, КНР, Япония.

**Отрасль сейчас готовится к работе в условиях нового законодательства о рыболовных участках. Принятый в июле федеральный закон предусматривает возможность без торгов переоформить договоры пользования рыболовными участками на новый срок. То есть предприятиям, которые уже работают и соблюдают ряд условий, не надо будет идти ни на конкурсы, ни на аукционы. И это определенная гарантия для рыбопромышленников.**

Конечно, сохраняя позиции, завоеванные за рубежом, очень важно обеспечивать баланс с насыщением качественной рыбной продукцией внутреннего рынка, в том числе регионального. Мы продолжаем работу по программе «Доступная рыба» в Сахалинской области. Стоит задача развивать это направление, причем отраслевое сообщество также выражает готовность расширять программу. И здесь хочу отметить, что покупать рыбу жителям региона должно быть удобно. Я поручил

профильному министерству совместно с муниципалитетами увеличить число точек продаж продукции. По сложившейся уже традиции хочу поблагодарить предприятия за участие в программе «Доступная рыба».

Рыбная отрасль остается важнейшей для нашего региона в экономическом и социальном плане. Рыбохозяйственные предприятия пополняют государственный бюджет, реализуют инвестиционные проекты, обеспечивают рабочие места.

— **В декабре в федеральный закон о рыболовстве внесли изменения: определены направления второго этапа инвестиционных квот. Знаем, что компании Сахалинской области собираются продолжить участие в программе. А какие именно проекты готовы запустить?**

— Мы не остались в стороне от обсуждения такого важного вопроса, как право предприятий региона на промысел. Правительство Сахалинской области активно работало над проектами федерального закона и подзаконных актов. Наши предложения были направлены на то, чтобы механизм

инвестквот мог способствовать социально-экономическому развитию Сахалина и Курильских островов. Для нас очень важна ресурсная поддержка предприятий, которые развивают производственную базу.

Наш регион активно участвовал в первом этапе программы инвестквот, запущенном в 2017 году: инвесторы серьезно вложились в береговую переработку. На втором этапе этот курс предполагается продолжить. Наши предприятия планируют строительство новых заво-







Сахалинские предприятия планируют строительство новых заводов на Сахалине и Курильских островах. Они будут рассчитаны на выпуск продукции глубокой переработки: филе, фарш, мука

дов на Сахалине и Курильских островах. Они будут рассчитаны на выпуск продукции глубокой переработки (филе, фарш, мука и другое). При реализации таких проектов создаются не только непосредственно сами цеха — формируются целые перерабатывающие комплексы безотходного производства. Так, планируется вместе с заводами строить холодильники и заводы по переработке рыбных отходов.

Такие предприятия обеспечивают мультипликативный эффект для экономики, дают толчок для развития прибрежных территорий.

**— В последнее время много говорится о роли береговой переработки в рыбной отрасли и жизни прибрежных территорий. Какой эффект развитие этой индустрии дает Сахалинской области.**

— Я уже отмечал, что береговая переработка — это обеспечение инфраструктуры на прибрежных территориях, это рабочие места для людей и выпуск востребованной продукции. Особенно отраднo, что развивается производство на Курильских островах, причем там создаются передовые предприятия.

Развитие собственной береговой переработки — важный

фактор для обеспечения продовольственной безопасности страны. Это возможность более гибко реагировать на потребности внешних рынков и меньше зависеть от зарубежной рыбоперерабатывающей инфраструктуры. Опыт работы в пандемию очень ярко показал, насколько это значимо.

Хочется также отметить, что рыбопромышленные компании региона зачастую реализуют проекты в самых разных секторах рыбной отрасли: не только занимаются промыслом, но и развивают глубокую переработку водных биоресурсов, создают рыболовные заводы (в том числе и уникальные предприятия). Есть у наших рыбопромышленников и опыт реализации логистических проектов. То есть отрасль на Сахалине и Курилах следит за всеми мировыми тенденциями, не стоит на месте.

**— Очень важная тема для рыбохозяйственного комплекса региона — перезаключение договоров на рыболовные участки. Как в Сахалинской области оценивают возможности нового закона, принятого в этой сфере?**

— Отрасль сейчас готовится к работе в условиях нового законодательства о рыболовных участках. Принятый в июле федеральный закон предусматривает возможность без торгов переоформить договоры пользования рыболовными участками на новый срок. То есть предприятиям, которые уже работают и соблюдают ряд условий, не надо будет идти ни на конкурсы, ни на аукционы. И это определенная гарантия для рыбопромышленников.

Новый закон (а вступает в силу он, напомним, с 1 сентября 2024 года) особенно активно обсуждался в связи с предусмотренными изменениями по участкам для лососевого промысла. Здесь я бы отметил, что их пользователи должны будут

заключать соглашение об участии в социально-экономическом развитии региона. Такие договоренности как раз должны закрепить роль предприятий в жизни прибрежных территорий.

Сейчас будет готовиться подзаконная база — от нее многое зависит в перспективах для наших рыбаков. И задача Сахалинской области, как одного из ключевых рыбодобывающих регионов страны, — участвовать в процессе подготовки подзаконных актов. Очень важные вопросы — примерный перечень обязательств для включения в соглашение между субъектом Федерации и пользователем участка, порядок подготовки и согласования такого документа.

Считаем значимым обеспечение охраны не только рыболовного участка, но и прилегающих нерестилищ, а также работу по искусственному воспроизводству тихоокеанских лососей.

При этом очень важно, чтобы были урегулированы вопросы по соответствию уже созданных и работающих участков в Сахалинской области действующему порядку формирования границ РЛУ. Тоже очень чувствительная для нас тема. Мы не раз обращались по поводу внесения изменений в постановление правительства о правилах определения границ участков, чтобы можно было сформировать областную перечень РЛУ.

Участки необходимы не только для промышленного рыболовства, но и для организации любительской рыбалки, традиционного промысла коренных малочисленных народов. И мы добиваемся, чтобы при зонировании акватории (с опорой на научные данные) учитывались все эти моменты.

Можно точно сказать, что переоформление договоров на рыболовные участки останется в числе важнейших для профильного министерства Сахалинской области задач в средне-

срочной перспективе. Работа по перезакреплению должна пройти успешно для пользователей региона, а перечень участков — отражать сбалансированный подход к разным видам рыболовства.

**— Хочется отдельно остановиться на логистической сфере: это очень важный и непростой для современной экономики вопрос. Ключом к развитию Сахалина вы неоднократно называли проект развития Корсаковского порта. Почему эта работа так важна для области?**

— Хаб в морском порту Корсаков должен изменить логистическую систему перевозок и хранения рыбы и морепродуктов. Это очень востребованная сфера.

Расшировка «узких» мест в инфраструктуре традиционно создает стимулы для развития производства. Бизнес заинтересован в модернизации Корсаковского порта и связывает с ней реализацию собственных инвестиционных проектов. В том числе речь идет о создании рыбоперерабатывающих мощностей, обслуживании промыслового флота. Развитие порта — ключ к активизации торговли. Новое производство позволит в том числе поставлять на внешние рынки продукцию глубокой переработки, а это повышение отдачи от экспорта для российской экономики.

В июле в соответствии с распоряжением правительства Российской Федерации строительство и реконструкция объектов морского порта Корсаков включены в план комплексного социально-экономического развития Южно-Сахалинской городской агломерации. При поддержке федерального центра мы рассчитываем реконструировать инфраструктурные объекты, гидротехнику и таким образом расширить возможности этого порта.



# ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ

ТРАДИЦИИ • КАЧЕСТВО • ВКУС





Россе

# Рыбная отрасль глазами банкира

Сегодня кредитный портфель Россельхозбанка в рыбной отрасли превышает 60 млрд рублей. К концу 2025 года банк планирует почти утроить этот объем. Такие амбициозные цели продиктованы переменами, которые происходят в рыбохозяйственном комплексе.

С одной стороны, бизнес, в силу объективных обстоятельств, становится все более прозрачным и доступным к просчитыванию. С другой — компании в условиях текущих реформ, направленных на модернизацию флота и предприятий РХК, особенно нуждаются в инвестициях.

О том, какие перспективы в рыбной отрасли видит профессиональный банкир, Fishnews рассказал начальник управления по работе с клиентами департамента крупного бизнеса Россельхозбанка Илья СОЛОДУХИН.



Илья СОЛОДУХИН,  
начальник управления  
по работе с клиентами  
департамента крупного бизнеса  
Россельхозбанка







— **Илья Геннадьевич, можно ли сказать, что именно вашими глазами Россельхозбанк смотрит на рыбную отрасль?**

— С той оговоркой, что я — представитель департамента крупного бизнеса. А ведь есть еще малый и средний бизнес, микробизнес, который хорошо представлен, например, в аквакультуре. В этой сфере только два крупных игрока.

### **О РАБОТЕ С РЫБАКАМИ**

— **Опишите, чем вы занимаетесь.**

— Мы встречаемся с участниками рынка из различных регионов. В первую очередь, с

Дальнего Востока и Северо-Запада — как ключевых регионов рыбохозяйственного комплекса. Изучаем их потребности в оборотных средствах и инвестициях. Кредитуем, проводим расчеты, работаем с пассивами. Как опорный банк АПК, готовы идти в длинные проекты, а это сейчас немногие российские банки могут себе позволить.

Помимо финансовых услуг, предоставляем нефинансовые сервисы. Сегодня РСХБ — больше, чем банк. Мы создали цифровую экосистему «Свое» для предприятий АПК. Здесь собраны услуги и сервисы, которые позволяют автоматизировать производственные процессы, экономить предпринимателям время и деньги. Экосистема ори-

ентирована, прежде всего, на малый, средний и микробизнес.

В ней также есть маркетплейс фермерских продуктов «Свое Родное», а еще приложение для поиска работы и работников «Я в Агро», в том числе в рыбной отрасли, которая ощущает кадровый голод.

### **О ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ**

— **Предоставляете ли вы проектное финансирование — когда люди приходят к вам не с залогом, а с проектом?**

— Конечно. Например, в рыболовстве и рыбопереработке нередко хотят попробовать себя компании из непрофильных от-



раслей — металлургии, добычи полезных ископаемых, оружейники...

— **Даже так?**

— Да, мы знаем примеры прихода в рыбную отрасль представителей ВПК. И это неудивительно: здесь большая рентабельность и колоссальный потенциал.

Однако иногда инвестор не готов предоставить банку залог или поручительства. При этом компетенции есть (например, нанимает людей из рыбной отрасли). Если проект хорошо просчитывается и мы видим, что денежного потока достаточно для исполнения обязательств в срок, идем навстречу.

Так банк стимулирует развитие важной для страны рыбной отрасли. К слову, мы помогли возродить многие направления: садоводство, виноградарство, тепличное овощеводство. Вспомните: в середине 90-х у нас не было, как такового, выращивания бройлеров...

— **Все помнят «окорочка Буша».**

— Да. И когда эти окорочка появились, все говорили, как здорово, что их отличие от наших куриц нужно два часа варить. Так ведь наши курицы в то время были несущими. А сейчас в России фактически существует две отдельные отрасли: мясное и яичное птицеводство — с разными подходами и технологиями. Эти отрасли стартовали с очень низкой базы и сегодня достигли успехов во многом благодаря проектному финансированию.

## **О ПРОЗРАЧНОСТИ И АМБИЦИЯХ**

— **Меняется ли политика Россельхозбанка в отношении рыбной отрасли?**

— Наши инвестиционные «аппетиты» растут. Мы вырабо-

тали стратегию, согласно которой до конца 2025 года утроим объем кредитного портфеля. Активно расширяем свое присутствие в рыбной отрасли. Почему? Отрасль за последние десять лет обрела достаточную прозрачность для объективной оценки финансового состояния предприятий. Есть возможность построения долгосрочных моделей.

Мы принимаем на себя риски в отношении большого количества событий, которые не всегда зависят от предпринимателя. Например, если в столярной мастерской человек взял заготовку, правильно ее обработал и

**Мы принимаем на себя риски в отношении большого количества событий, которые не всегда зависят от предпринимателя. Например, предприятие подготовилось к путине, а рыба не пришла... Поэтому хотим больше опираться на экономику предприятия, которая должна быть понятной и прогнозируемой. Сейчас у отрасли большая инвестиционная программа. И та рентабельность, которую мы видим в отчетности компаний, нас устраивает. Поэтому растут амбиции в плане кредитования рыбного бизнеса.**

не сломал, то у него получится изделие. Если сломал — не получится. Но в любом случае это зависит от мастера и оборудования. А в рыбном бизнесе совсем не так. Например, предприятие подготовилось к путине, а рыба не пришла.

В классическом АПК та же история — то засуха, то болезни животных, то наводнения. Кредитуя АПК (в том числе и рыбаков), мы берем на себя риски еще и в отношении природных факторов. Поэтому хотим больше опираться на экономику предприятия, которая должна быть понятной и прогнозируемой.

Сейчас у отрасли большая инвестиционная программа. И та рентабельность, которую мы видим в отчетности компаний, нас устраивает. Поэтому растут амбиции в плане кредитования рыбного бизнеса.

## **О СПЕЦИФИКЕ ОТРАСЛИ**

— **В чем, с точки зрения банка, заключается специфика рыбной отрасли по сравнению с другими?**

— Во-первых, экспортноориентированность. Россия съедает гораздо меньше рыбы, чем вылавливает. Наши люди недостаточно разбираются в этом продукте. Лишь немногие понимают, зачем переплачивать за дикую дальневосточную рыбу, если есть лосось, выращенный в аквакультуре. Да, аквакультурный лосось вкусный, но попробуйте дальневосточную рыбу и сразу поймете, почему она дороже.

Во-вторых, сильная зависимость от импорта оборудования. Отечественная судостроительная отрасль только сейчас разворачивается в сторону рыбохозяйственного комплекса.

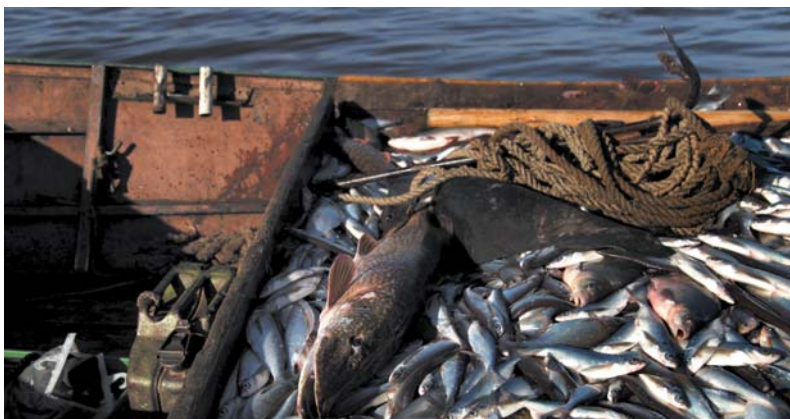
В-третьих, влияние специфических природных рисков, о чем мы уже говорили.

— **Вы сказали, что в российской аквакультуре практически нет крупных игроков. Почему в рыбоводящей отрасли нет, а в аквакультуре почти нет?**

— Так сложилось. Я полагаю, из-за того, что крупные компании в рыбоводстве и рыбопереработке сформировались исторически. Рыбная отрасль не рухнула в 90-е годы, хотя и была недостаточно прозрачна. Историю многих крупных игроков-рыбоводчиков можно проследить до середины прошлого века. Все эти рыбоперерабатывающие комбинаты и рыболовецкие колхозы...



**Есть рыбаки, аквакультурные компании, переработчики, логисты, трейдеры. У каждого из них своя рентабельность, скорость оборота денег, бизнес-модель и социальная миссия. Банку интересно сотрудничать со всеми в этой цепочке.**



Что касается аквакультуры, то современные технологии вроде садкового выращивания, повысившие ее привлекательность, появились сравнительно недавно. Именно благодаря им аквакультура приобрела промышленный характер и стала интересна инвесторам.

Если говорить о пресноводной аквакультуре, то речь идет, как правило, об отдельных участках. Грубыми мазками — это история про какое-то озеро. Собрать достаточно большой банк площадей, как в растениеводстве, крайне сложно. Например, владеть озерами Карелии. Соответственно, крупному игроку сформироваться там непросто.

Если говорить о морской аквакультуре, то здесь есть крупные компании. Они работают на Северо-Западе. А что касается Черного и Японского морей, я думаю, отсутствие крупных игроков связано с дефицитом больших акваторий, пригодных для ведения бизнеса.

## О МИССИИ РСХБ

**— Россельхозбанк является государственным банком. Какая у него задача: получение прибыли или «вытягивание» АПК в соответствии с политикой страны?**

— Россельхозбанк является «самым государственным» банком России: мы полностью принадлежим государству и являемся проводником его политики. Капитал нашего банка используется для поддержки и развития АПК. При этом есть задача — получать прибыль, которую мы затем направляем на развитие сельского хозяйства. Для нас важна и социальная составляющая: сохранение рабочих мест, развитие сельских территорий, а на Дальнем Востоке и Северо-Западе — снижение оттока людей. Данная задача решается с помощью проектов развития береговой переработки или инфраструктуры. Это повышает уровень жизни людей и привлекательность региона.

**— Проекты под инвестиционные квоты — основной драйвер прироста кредитного портфеля банка?**

— На Дальнем Востоке и Северо-Западе львиная доля инвестиций так или иначе связана с квотами. Это могут быть прямые инвестобязательства, обязательства в будущем. Например, некоторые игроки собираются заложить мощности по перевалке и хранению белой рыбы для выполнения обязательств по предстоящим аукционам.

Конечно, есть инвестиции во флот не под квоты, а потому что существует такая потребность. Существуют инвестиции в текущий CAPEX — ремонт, покупку оборудования, модернизацию, есть оборотное финансирование в рамках текущей деятельности компаний РХК. Но в любом случае кредиты под инвестиционные обязательства в рамках аукционов занимают значительное место.

## ОБ ИДЕАЛЬНОМ КЛИЕНТЕ

**— Вы можете описать идеального клиента в рыбной отрасли?**

— Я думаю, идеального, того кто лучше остальных, не существует. Есть рыбаки, аквакультурные компании, переработчики, логисты, трейдеры. У каждого из них своя рентабельность, скорость оборота денег, бизнес-модель и социальная миссия. Банку интересно сотрудничать со всеми в этой цепочке. Есть вертикально интегрированные холдинги, они привлекательны потому, что диверсификация повышает устойчивость бизнеса. Однако у рыбалки большая рентабельность, чем в торговле или логистике, и рыбаку до определенного момента уходить в диверсификацию нет смысла. Разве что компания дорастает до таких размеров, когда каждый последующий инвестированный рубль приносит все меньшую доходность. В этом случае рыбодобывающей организации становится интересно заниматься смежными направлениями — переработкой, логистикой, трейдингом.

Сейчас в рыбной отрасли мы наблюдаем тенденцию к укрупнению бизнеса. Но если останется три-четыре игрока — будет неинтересно. Мир прекрасен в своем разнообразии — как деловом, так и водном.



# 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**





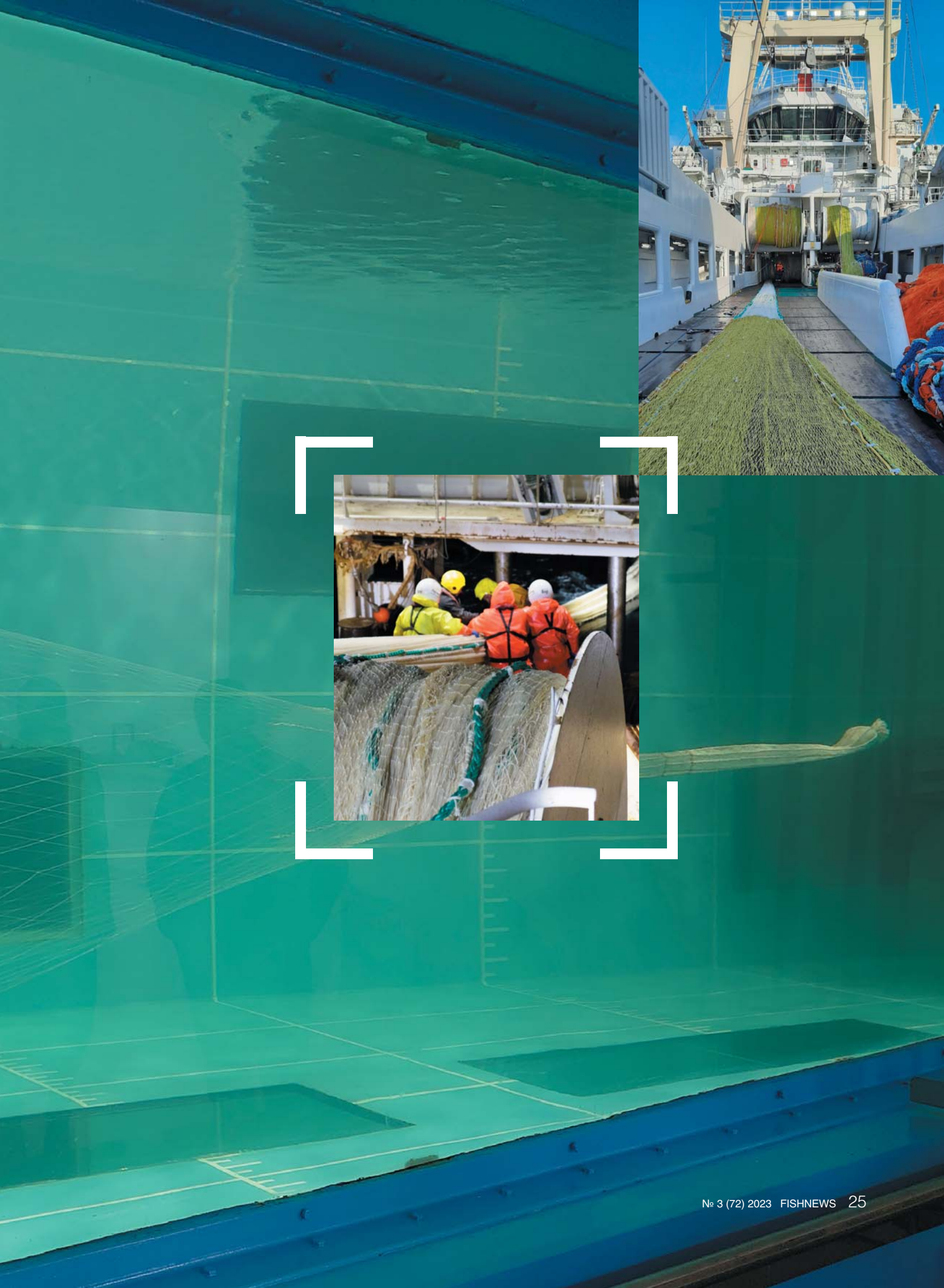
◀ Дмитрий ФЁДОРОВ с президентом Исландии Гвюдни ЙОУХАННЕСОНОМ на выставочном стенде компании

## Дмитрий ФЁДОРОВ: Продажи российских тралов растут

Все больше российских рыбопромышленников голосуют рублем в пользу продукции калининградского предприятия по производству промыслового вооружения «Фишеринг Сервис». Компания начала реализацию идеи импортозамещения в своей сфере задолго до установления зарубежных и российских торговых ограничений — в условиях свободной конкуренции с лидирующими производителями орудий лова. Рыбаки на своем и чужом опыте убеждались в эффективности тралов, сконструированных и произведенных «Фишеринг Сервис», и становились заказчиками компании.

О том, как развивается головное предприятие и его дальневосточные филиалы, о разработке новых моделей промвооружения, о перспективах создания сверхбольших тралов корреспонденту Fishnews рассказал заместитель директора «Фишеринг Сервис» Дмитрий ФЁДОРОВ.





## СПРОС РАСТЕТ

— Дмитрий Андреевич, президент Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ) Герман ЗВЕРЕВ, подводя итоги первого полугодия, отметил, что успеху минтаевого сезона «А» на Дальнем Востоке, наряду с благоприятной погодой и ледовой обстановкой, способствовало вооружение половины судов тралами «Атлантика». Наше информационное агентство опубликовало по итогам брифинга Германа Зверева новостную заметку...

— У нас стабильно растут продажи промыслового вооружения. В первую очередь за счет того, что рыбаки видят хорошие результаты своих коллег и хотят ловить так же — такими же эффективными и надежными орудиями. Подобное происходило, когда мы осваивали западные рынки, то же видим и сейчас, в России, а также при экспорте в дружественные страны.

Стабильно высокие промысловые результаты явились и главной причиной того, что для значительной части российских судов-новостроев «Фишеринг Сервис» стал основным поставщиком промыслового вооружения. И конечно, мы делаем все возможное, чтобы новые суда отправлялись на промысел со всей необходимой оснасткой.

К нашим постоянным заказчикам регулярно добавляются новые. Наше оборудование устанавливается не только на недавно построенные траулеры, но и суда, которые ведут промысел не первый год. Ранее для них закупали орудия лова европейского или корейского производства, теперь — наши. И нам особенно важно, чтобы никто из них не жалел о смене поставщика.

— Как рост числа заказов отражается на производстве: справляетесь ли с дополнительными заказами?

— Мы последовательно наращиваем производственные мощности: закупает станки и внедряем в технологические процессы новое оборудование, чтобы повысить наши возможности. То есть делаем все, чтобы заказы были выполнены в срок.

В ответ на существенное изменение условий логистики мы увеличили складские запасы, чтобы в случае задержек поставок у нас не было простоя и наши заказчики ничего не почувствовали. Поэтому большой перечень расходных материалов для производства закупается с запасом на полгода, а не на один квартал, как ранее.

Также мы всегда держим в уме, что отношения с нашими европейскими поставщиками могут измениться в любой момент. Поэтому технологами «Фишеринг Сервис» уже проведена работа по перспективному замещению на аналоги высокого качества всей номенклатуры материалов, которые мы используем в технологическом процессе. На сегодня опробованы образцы и отработаны каналы поставок с более чем 40 различных фабрик России и дружественных стран.

Даже если внезапно возникнут какие-то новые санкционные ограничения, мы в кратчайшие сроки сможем провести замену практически всех исходных материалов. Более того, по отдельным позициям уже решено перейти на аналоги, качество которых по результатам испытаний оказалось выше европейского. Но полностью отказываться от проверенных импортных материалов мы не собираемся: для нас принципиально важно, чтобы наша конечная продукция была самого высокого класса и чтобы рыбаки получали именно то качество, к которому привыкли.

## ЗАБОТИМСЯ О КАДРАХ

— Нехватка квалифицированных кадров, особенно рабочих специальностей, — это один из серьезнейших вызовов, который стоит сейчас перед рыбной отраслью, и не только перед ней. А как у вас обстоят дела с персоналом?

— В новых условиях мы особое внимание уделяем кадровому вопросу, потому что наши сотрудники — это наш главный капитал. За последний год дважды поднимали зарплату рядовому персоналу предприятия, который непосредственно занимается производством орудий лова. Хотя «текучки» у нас нет, в «Фишеринг Сервис» все равно

ограниченно набираем и готовим сотрудников, чтобы всегда иметь резерв квалифицированных кадров. Это позволяет нам обеспечивать оперативное выполнение заказов и без задержки отгружать продукцию.

Много желающих устроиться на работу, даже если на конкретную должность мы можем взять сотрудника только по срочному договору. В этом году приглашали на практику выпускников Калининградского государственного технического университета, которые получили дипломы по специальности «промысловое вооружение». По итогам увидим — весьма вероятно, у нас появятся новые сотрудники с профильным образованием. Либо же ребята пойдут на флот с практическими знаниями, которые позволят им максимально эффективно начать свой трудовой путь в рыбной отрасли. В любом случае для нас КГТУ — это кузница квалифицированных кадров.

— Вы сказали, что на использование ваших орудий лова переориентировались некоторые компании, которые ранее покупали тралы европейского и корейского производства. У экипажей не возникает проблем при переходе? Все-таки к промыслу и обслуживанию тралов непривычной конструкции надо еще привыкнуть...

— В основном все переобучаются быстро: специалисты «Фишеринг Сервис» всегда сопровождают наш трал. В первом выходе орудия лова могут быть настроены непосредственно на судах с попутным обучением экипажа. В ряде случаев мы также можем адаптировать наши орудия лова по запросу рыбаков под уже привычные им конструктивные решения. Тем самым мы расширяем возможности нашей линейки продукции, сохраняя основные технические параметры орудий лова.

## НАУЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

— А новые разработки «Фишеринг Сервис» ведутся?

— Конечно. К настоящему времени еще три модели проходят испытания в гидрлотке.



Тестирование покажет, как они поведут себя под водой при различной динамике потока. Если модели покажут хорошие результаты, то уже в ближайшем будущем мы начнем предлагать рыбакам новое промвооружение. Если говорить в целом, то научная разработка тралов у нас не останавливается: мы постоянно разрабатываем и конструируем новые модели, работаем с новыми материалами, ведем поиск оригинальных технических и технологических решений.

В начале мы упомянули минтаевую путину, и здесь, пожалуй, стоит добавить, что в настоящее время разрабатываются и улучшаются модели тралов для Берингова моря — для лова минтая на маленьких глубинах. Надеемся уже в ближайшем сезоне представить рыбакам новинки.

**— Планируете ли вы в дальнейшем увеличивать размеры тралов, чтобы эффективней ловить на разреженных скоплениях?**

— Мы готовы и сейчас запустить в производство тралы с еще большим раскрытием. Но мощность силовых установок траулеров ограничивает возможности увеличить размер орудия

лова. Главные двигатели, которыми оснащены суда на промысле в настоящее время, скорее всего, не будут справляться с буксировкой сверхбольших тралов.

Многие новые суда, заказанные российскими рыбаками, оснащены достаточно мощными главными двигателями. Эти траулеры спокойно могут использоваться для промысла орудия лова с периметром по устью от 2200 до 2600 метров. Это позволит повысить промысловую мощность и, соответственно, увеличить объем улова за единицу времени. Ведь главная задача трала — загрузить сырьем перерабатывающий цех, чтобы не было простоев.

### ФИЛИАЛ НА ВОСТОКЕ

**— В условиях роста объемов продаж не возникают ли проблемы с ремонтом и обслуживанием орудий лова, особенно на Дальнем Востоке? Все-таки далеко от Калининграда...**

— С 2019 года у нас работает филиал во Владивостоке. С 2021 года — на Камчатке. Филиалы не занимаются производством орудий лова, за исключением

пошива траловых мешков. Более сложные работы по созданию тралов ведутся исключительно на фабрике в Калининграде: такой подход позволяет нам поставлять продукцию только самого высокого качества.

Основное назначение филиалов — это квалифицированное обслуживание: быстрый и качественный ремонт, а также ревизионные обследования промыслового вооружения «Фишеринг Сервис», используемого в дальневосточном макрорегионе. Каждый филиал имеет свой резерв тех же расходных материалов, что и калининградская фабрика. Это позволяет осуществлять ремонт без потери времени на логистику — как говорят, «с колес».

Специфика рыболовства на Дальнем Востоке такова, что вести промысел приходится в более суровых климатических и погодных условиях, чем в Атлантике. Соответственно, осуществлять ремонт непосредственно на борту судна силами экипажа сложнее, тралы чаще нуждаются в береговом ремонте. Поэтому наше присутствие на Дальнем Востоке необходимо — каждый год мы все больше в этом убеждаемся. □



*Fishing  
Service*

**ООО «ФИШЕРИНГ СЕРВИС»**

236039, г. Калининград, ул. Багратиона, 119-1

тел.: + 7 (4012) 63-10-40

e-mail: office@fishing.com

www.fishing.com



Александр САЙФУЛИН,  
генеральный директор  
РК «Восток-1»

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

## Александр САЙФУЛИН: Глубоководный промысел обеспечил России сырьевую базу на десятилетия

Двадцать лет Рыболовецкий колхоз «Восток-1» занимается глубоководным промыслом. Будучи пионером в этом направлении, предприятие наработало уникальный опыт, освоило особые технологии добычи и сформировало высокопрофессиональный коллектив.

Однако реальность такова, что рыбаки расходуют силы не только на покорение океанической пучины, но и на удержание твердого курса в шторме непрекращающихся отраслевых реформ. О становлении глубоководного промысла, о непростых взаимоотношениях с государством и о планах на будущее Fishnews рассказал генеральный директор компании Александр САЙФУЛИН.



## НА НОВЫХ ИЗОБАТАХ

— Александр Николаевич, у РК «Восток-1» богатый опыт начиная с «лихих 90-х». Какое время было самым сложным для бизнеса?

— Сам я начал работать в Рыболовецком колхозе в 2007 году, сразу после окончания университета. В это время компания уже пошла по пути освоения глубоководного промысла. Это был довольно сложный период. В результате проведенных в начале 2000-х годов аукционов предприятие приобрело квоты глубоководных объектов промысла и долги — более 12 млн долларов. При этом глубоководный промысел мы еще только осваивали, его эффективность была ниже, чем сейчас. А получаемая продукция не пользовалась спросом, цена на нее была крайне низкой, на грани рентабельности. Финансовое положение предприятия было трудным.

Однако атмосфера в компании была позитивной, а работа объективно интересной, и, сам того не заметив, я проникся и привязался к компании, как и многие другие мои коллеги. Конечно, огромная заслуга в создании такого микроклимата принадлежит основателю

РК «Восток-1» Валерию Харитоновичу ШЕГНАГАЕВУ: он очень энергичный, целеустремленный и уверенный в своих силах человек, и вдохновляет весь коллектив. Для меня он стал примером, я очень многому у него научился и продолжаю учиться.

В 2008 году произошло первое наделение квотами предприятия по историческому принципу — пропорционально фактическому вылову за предыдущие четыре года. На тот момент большинство компаний, имеющих квоты на глубоководные объекты, самостоятельно отказались от работы с ними или не выполнили обязательства по освоению не менее 50% квот в течение двух

лет. Так как «Восток-1» был фактически единственной компанией, которая в тот период активно работала на глубоководных объектах, то наши доли квот увеличились в два-три раза.

С одной стороны, это было хорошо, ведь компания получила значительную прибавку ресурсов, но с другой — вставал вопрос, как нам их освоить, так как судов явно не хватало. Трудность заключалась в том, что требовались не стандартные, а оснащенные для глубоководного промысла суда.

Но мы были полны оптимизма, получив импульс в виде существенной прибавки ресурсов, стали активно искать решение проблемы. Первоначально по-

**По эффективности работы, в том числе по уплате налогов с условной тонны вылова, РК «Восток-1» в течение трех лет подряд удерживал первое место в рейтинге рыбохозяйственных компаний Приморского края. Компания освоила глубоководный промысел, обеспечила промышленное освоение ранее невостребованных глубоководных ресурсов, внедрила на рынок новую продукцию, платила стране дополнительные доходы и налоги, создала 1 тыс. рабочих мест, но вместо благодарности получила одни претензии...**

явилась идея частно-государственного партнерства. Предполагалось построить совместно с государством 10 абсолютно новых промысловых судов, специализированных для глубоководного промысла рыбы и краба. Мы подготовили инвестиционную программу, вместе с членом Совета директоров Александром ПЕРЕДНЯ в Москве представили ее в Комитет по рыболовству и в Минпромторг. В целом наши начинания одобрили и высоко оценили представленную программу. Но сказали, что денег у государства на это нет, да и судостроительная отрасль страны к такому проекту не готова. Тогда получилось, что мы на 10 лет

опередили нынешнюю отраслевую тенденцию.

## МОЩНОСТИ И ДОЛГИ

— И какое же решение вы нашли?

— Как раз в это время из-за сокращения запасов тунца в Японии запустили программу по сокращению тунцеловного флота. Десятки шхун должны были либо утилизировать, либо продать на экспорт. Мы этим воспользовались, так как суда были предназначены для океанического лова и по характеристикам подходили нам. Их возраст был чуть более 15 лет, отличное состояние (износ корпуса не превышал 3%, при нормативах Российского морского регистра — 30%), экономичные главные двигатели, прекрасные мореходные качества. И очень разумная цена. Мы стали покупать японские шхуны и, с учетом уже накопившегося опыта, оснащали их передовым оборудованием для глубоководного промысла. В итоге получали современные высокопроизводительные суда. Так, наши среднетоннажники стали добывать по 40 тонн макруруса в сутки (это сопоставимо с БАТМами), при этом улов поднимался с глубины

1000 и более метров. Конечно, на пополнение флота у компании не было денег, поэтому пришлось продать большую часть нашего офисного здания, построенного в 1997 году, когда «Восток-1» еще работал на королевских крабах. Также пришлось заложить все суда и под поручительство Валерия Харитоновича Шегнагаева взять дополнительные банковские кредиты. В тот момент у нас были проданы все непрофильные активы, заложено оставшееся имущество, а объем долга достиг 18 млн долларов. Но таким образом мы пополнили флот уникальными и высокоэффективными судами.



**— Как вам удалось расплатиться с долгами?**

— Уже к 2013 году валовой годовой вылов компании удалось удвоить, продукция глубоководного промысла наконец-то нашла своих потребителей, свою нишу, сформировался устойчивый спрос и приемлемая цена, которая постепенно росла.

Все это позволило нам к 2016 году почти полностью рассчитаться с долгами, которые ярмом висели на предприятии с начала 2000-х годов. А по эффективности работы, в том числе по уплате налогов с условной тонны вылова, занять первое место в рейтинге рыбохозяйственных компаний Приморского края, которое мы удерживали в течение трех лет подряд.

В 2017 году, когда финансовое положение стабилизировалось, к нам нагрянули таможенные органы с претензиями по занижению таможенной стоимости продукции. За три года предприятие якобы недоплатило 23,8 млн рублей таможенных пошлин. И это при том, что за эти же три года «Восток-1» заплатил более 1 млрд рублей различных налогов и сборов. Нелепость. Компания освоила глубоковод-

ный промысел, обеспечила промышленное освоение ранее не востребуемых глубоководных ресурсов, внедрила на рынок новую продукцию, платила стране дополнительные доходы и налоги, создала 1 тыс. рабочих мест, но вместо благодарности получила одни претензии.

Конечно, все таможенные претензии впоследствии отпали, но потрянули компанию хорошо, сбили производственный темп, в итоге в региональном рейтинге мы опустились на шестую позицию.

В 2018 году мы получили еще один удар — введение крабовых аукционов. В результате компания потеряла 50% квот глубоководного краба. Это хоть и низкорентабельный объект промысла, но он давал нам постоянную прибыль благодаря ровной и стабильной работе крабового флота. И за счет этого мы могли реализовывать различные программы, продолжать совершенствоваться и развивать глубоководный промысел.

В 2020 году, как и все, столкнулись с последствиями пандемии коронавируса, а в 2022 году — с международными санкциями.

**— Были ли положительные изменения в этот период?**

— Пожалуй, приятным событием последних лет можно считать решение Росрыболовства и правительства не выставлять на второй этап инвестиционных аукционов оставшиеся 50% квот глубоководного краба. Решение выстраданное, но совершенно правильное. Практика первого этапа показала абсолютную непригодность глубоководных крабов для заложенной в законе инвестиционной модели. Мы говорили об этом еще в 2018 году, нас не послушали, но жизнь все расставила по своим местам.

Поэтому, отвечая на ваш первый вопрос, не могу выделить самый сложный период в истории компании. Все последние 20 лет — это история борьбы за выживание в сочетании с неуклонным стремлением к своим целям, благодаря чему нам удалось освоить глубоководный промысел и сделать его самостоятельным и перспективным направлением.

Вновь хотел бы отметить огромный вклад Валерия Харитоновича: его сила духа, опыт, знания и широта восприятия являются для нас опорой и поддержкой в трудных ситуациях.



## ПОМОЖЕТ ЛИ ГОСУДАРСТВО

— Какой поддержки от государства вам не хватает и нужна ли она вообще?

— Во всех случаях, когда мы все-таки пробовали получить хоть какую-то реальную помощь от государства для реализации серьезных проектов, нам ее не оказывали. Чаще наоборот — государство преподносит неприятные сюрпризы.

Из последнего: в 2017 году мы пытались получить статус резидента свободного порта Владивосток с программой по освоению промыслом глубин до 2500 метров. Для этого предполагали провести масштабную модернизацию всего флота компании. Эта бизнес-модель приносила положительный результат государству, даже несмотря на предоставляемые нам налоговые льготы. Но нам отказали, сославшись на то, что мы действующее, а не новое предприятие. Хотя сам проект признали интересным и уникальным по сравнению с другими заявками, поданными на вхождение в Свободный порт.

От программы мы не отказались, реализовали ее своими силами, но за три года. А в случае получения статуса выполнили бы ее за полтора года.

Сейчас понимаю: это хорошо, что нам отказали. После того как нас лишили 50% квот краба, выполнить показатели программы по вылову было бы сложно. Наверняка бы пришли контролирующие органы, которым было бы сложно что-то объяснить.

Вообще, для себя мы уже давно поняли, что надеяться на реальную помощь со стороны государства не стоит, лишь бы не мешали. Хотя определенная организационная и административная поддержка в вопросе развития глубоководного промысла, конечно же, могла бы быть полезной.

Но и тут мы сталкиваемся с препонами, я уже не буду говорить про 20-летнюю тему нормирования органического мышьяка в морской продукции. В 2019 году мы планировали отправить экспедицию на промысловую разведку по кальмару в северную часть Тихого океана, но из-

за каких-то законодательных пробелов не смогли получить разрешения на промысел, которое должно было дать нам наше государство, как член конвенции по рыболовству в этом районе. В общем, несколько месяцев переписки не принесли результата и от этой экспедиции мы отказались. И подобных примеров довольно много.

В целом у нас довольно интересные взаимоотношения с государством. Мы часто сталкиваемся с недопониманием — мало того, что сам глубоководный промысел не вписывается в стандартные рамки, так еще инновацион-

а ныне его председатель — Александр Александрович Передня.

— А сейчас какая поддержка была бы актуальной?

— В текущий момент не только нас, но и все рыбодобывающие предприятия государство могло бы поддержать какими-то решениями относительно стоимости судового топлива. У любой компании это одна из самых затратных статей расходов. Например, можно зафиксировать цену судового топлива на каком-то уровне при поставках его рыбакам — такая практика есть в других странах, потому что там



Улов макруруса поднимается с глубины 1000 и более метров

ные инициативы Рыболовецкого колхоза, бывает, опережают свое время. Но когда нам с чиновниками все же удастся прийти к общему пониманию ситуации, то, как правило, находятся компромиссные решения, которые еще и оказываются полезными для всей отрасли и позитивно на нее влияют. Поэтому на самом деле мы всегда в открытом диалоге с государством. Более подробно по этой теме своими воспоминаниями и опытом мог бы поделиться член Совета директоров,

понимают, что выход промыслового судна в море автоматически запускает целую цепочку в портовой инфраструктуре. Либо хотя бы освободить судовое топливо от акцизов и НДС. Подобное решение стало бы действенной помощью для рыбной отрасли, да и государству это тоже было бы выгодно. Учитывая имеющиеся международные ограничения на продажу нефти, ее можно перенаправить на внутренний рынок и стимулировать внутреннее производство.

## ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ

— **Есть ли у РК «Восток-1» планы по модернизации и увеличению количества судов на промысле?**

— В ближайшей перспективе нет. Учитывая отсутствие определенности и стабильности в отраслевом законодательстве, а также сложную международную обстановку, строить какие-то даже краткосрочные планы очень сложно, я уже не говорю про долгосрочные большие проекты. А в рыбной отрасли серьезные начинания всегда рассчитаны на перспективу, быстрых денег здесь не бывает. Когда обстановка стабилизируется, уверен, у нас появятся новые интересные идеи и проекты. Таково сформулированное основателями компании кредо РК «Восток-1»: всегда искать что-то новое, полезное, интересное, ставить перед собой сложные и необычные цели и уверенно идти к ним.

— **Ощущает ли предприятие дефицит кадров, и если да, то как решает эту проблему?**

— В последние пару лет ситуация с морскими кадрами действительно обострилась. Повлияла совокупность сразу нескольких причин, и одним повышением заработной платы, как это делают крупные компании, проблему не решить. На нашем предприятии действует принцип достойной оплаты труда специалистов флота, но, работая на низкорентабельных объектах промысла, мы не всегда можем конкурировать с большими компаниями, хотя всегда входим в число лидеров по данному показателю. Поэтому наша кадровая деятельность строится прежде всего на уважительном отношении к труду работников флота, создании комфортных для них условий, индивидуальном подходе к людям, а также укреплении корпоративного духа и создании ощущения единства коллектива. У нас есть хорошие возможности для профессионального роста молодых специалистов.

Основатель компании Валерий Харитонович Шегнагаев сам начал карьеру простым матросом и не понаслышке знаком с тяготами морского труда, поэтому всегда стремился максимально облегчить работу рыбаков и

от нас требовал того же.

Ярким проявлением уважительного отношения к работникам я считаю иницированную Советом директоров практику выплаты из прибыли предприятия годовой премии всем достойным сотрудникам. На протяжении трех лет на это выделялось по 100 млн рублей и премию получали более 200 человек — от матросов до генерального директора. Есть ли подобная практика в других частных рыболовных компаниях?

Благодаря такому подходу формируется чувство причастности к судьбе предприятия и заинтересованность в финансовом результате, и это еще хороший дисциплинирующий фактор.

К сожалению, из-за трудностей последних лет такую традицию пришлось прервать, но, как только финансовое положение предприятия стабилизируется, уверен, мы ее возродим.

Мои коллеги, которые понимают и ценят такое отношение компании к сотрудникам, продолжают работать, невзирая ни на какие трудности, и вместе мы их преодолеваем. Как результат, у нас очень много людей, кто непрерывно трудится в Рыболовецком колхозе по 10, 20 и более лет.

Десятилетний рубеж у нас перешагнули более 200 работников, а ведь эти люди вместе с компанией преодолели уже много трудностей, и продолжают работать — они золотой фонд нашего предприятия. В какой-то мере РК «Восток-1» является островком стабильности с хорошими традициями, прекрасной морской школой и уважительным отношением к труду рыбаков, что разительно отличает нас от большинства других компаний.

— **Планируете ли ловить глубже, чем сейчас, менять технологию добычи и осваивать новые промысловые объекты?**

— Мы, конечно, добились определенных успехов в освоении глубоководного промысла, но лишь частично прикоснулись к нетронутым человеком богатствам Мирового океана. Поэтому есть куда стремиться как по глубине, так и по районам, объектам промысла. Другое дело, что знания человека об океане

очень ограничены, поэтому дальнейшее развитие глубоководного промысла связано с большими рисками, которые для одной компании слишком велики. И вот здесь бы, конечно, пригодилась полноценная поддержка государства.

Мы, правда, уже предпринимали попытку эти риски минимизировать. В 2018 году начали диалог с Дальневосточной академией наук по вопросу разработки и постройки автономного глубоководного робота, с помощью которого предполагалось проводить промысловую разведку и исследование морских глубин. Мероприятие, я вам скажу, недешевое. Даже на проектном этапе оно оценивалось примерно в 1 млн долларов. Но тут объявили о крабовых аукционах, и мы были вынуждены свернуть этот проект в самом начале.

## ДОРОГА ДЛЯ МАКРУРУСА

— **Есть ли смысл развивать промысел еще недостаточно востребованных промысловых объектов, как это было в свое время с макрурусом? Если да, то какие считаете перспективными?**

— Несмотря на бум аквакультуры в мире, дикая рыба по-прежнему ценится. Учитывая постепенное сокращение запасов традиционных объектов промысла при растущем запросе населения планеты на морскую продукцию, мы неминуемо подойдем к тому, что станем осваивать невостребованные сейчас ресурсы. Чем раньше мы это начнем делать, тем быстрее снизим прессинг на традиционные объекты, гармонизировав тем самым природопользование.

По данным рыбохозяйственной науки, только в наших водах имеется около 1 млн тонн неиспользуемых водных биоресурсов, но для их освоения нужно разрабатывать орудия лова, технологию обработки, а самое главное — осуществить внедрение на рынок новой продукции. По опыту РК «Восток-1» скажу, что все эти задачи довольно сложные. И тут нужно либо такое же упорство, как у нашего предприятия, либо последова-





Строганина из макруруса: эту рыбу можно употреблять даже в сыром виде

тельная поддержка со стороны государства.

**— Планируете ли дальше продвигать на внутренний рынок макрурус?**

— Десять лет нашей работы по популяризации макруруса принесли результат. Внутренний российский рынок не сразу его принял, однако сейчас макрурус стал фактически самой доступной для населения белой рыбой. Только наша компания ежегодно поставляет в Россию 1 тыс. тонн этой продукции. И хотя спрос и объемы продажи макруруса в России ежегодно увеличиваются, появляются новые рецептуры его приготовления, все же мы до сих пор не добились своей конечной цели.

Мы считаем полезным и пропагандируем употребление сырого макруруса в виде суши и сашими, строганины. Макрурус — рыба семейства тресковых, но не имеющая в своем мясе паразитов (нематодов). При этом там содержится высочайшая концентрация незаменимых аминокислот. А само мясо нежное и имеет приятный вкус. Макрурус — это идеальная рыба для сыроедения: она будет насыщать всеми своими полезнейшими микроэлемента-

ми организм человека. Массовое внедрение употребления макруруса в виде строганины — вот к чему мы стремимся.

**— Как вы решаете проблемы со сбытом продукции в свете антироссийских санкций и закрытия крабового рынка США?**

— Учитывая, что из-за проблем с нормированием мышьяка мы не можем поставлять свою продукцию из глубоководных крабов на российский рынок, санкции очень сильно ударили по нам. Прежде всего из-за того, что другие компании, потерявшие возможность поставлять королевских крабов в США и Европу, завалили своей продукцией азиатский рынок, да еще с существенным снижением цены. В результате наш и без того самый дешевый глубоководный краб сильно обесценился, да и сбыт ухудшился. Спрос на него есть, но цена сейчас на грани рентабельности. Объективно по этому критерию он откатился на 10 лет назад, что перечеркнуло наши огромные многолетние усилия по внедрению на рынок.

Сейчас центр потребления находится в Китае и Южной Корее, где предпочтение отдают живому крабу. И мы занимаемся вопро-

сом его поставки, пока он еще имеет хорошую цену.

Отмечу, что в целом мы негативно относимся к работе с живым крабом, так как для шельфовых видов, например камчатского краба, который живет и размножается на глубине 200 метров, подобная добыча может иметь серьезные последствия. Запасы быстро истощаются. Так, США в этом году прекратили промысел королевских крабов в Бристольском заливе и на Аляске.

С глубоководными крабами ситуация иная: они рождаются и вырастают на глубине 2500 метров. На наши рабочие изобаты — 1500 метров — выходит уже половозрелый промысловый краб, тем самым мы не воздействуем на «родильную зону» и сохраняем его запас для будущих поколений. Это одно из преимуществ всех глубоководных объектов, зоны размножения которых, как правило, не подвергаются воздействию человека. Благодаря такому подходу идет постоянное и непрерывное пополнение промысловых скоплений. Освоением глубоководного промысла мы получили сырьевую базу, которая обеспечит Россию на долгие десятилетия.





Владивостокский  
морской  
рыбный порт



## Владивостокский морской рыбный порт: основное звено непрерывной холодовой цепи

ГК «Владморрыбпорт» оказывает сквозной мультимодальный сервис по доставке рыбопродукции из зон вылова до конечного получателя как на внутренний рынок, так и на экспорт.

7,5 млн.т	различных грузов
457 тыс.	сухих и рефрижераторных контейнеров (ТЭУ)
55 тыс. т	единовременного хранения мороженой рыбопродукции
11	причалов
2,2 тыс. м	длина причалов
9,75 - 11,5 м	глубина у причалов
153 тыс. кв.м	площадь открытых площадок
10,3 тыс. м	длина ж/д путей
3	локомотива и локомобиль
4	буксира

ул. Березовая, 25  
г. Владивосток, 690012  
info@fishport.ru  
8 (423) 227-72-10  
www.fishport.ru





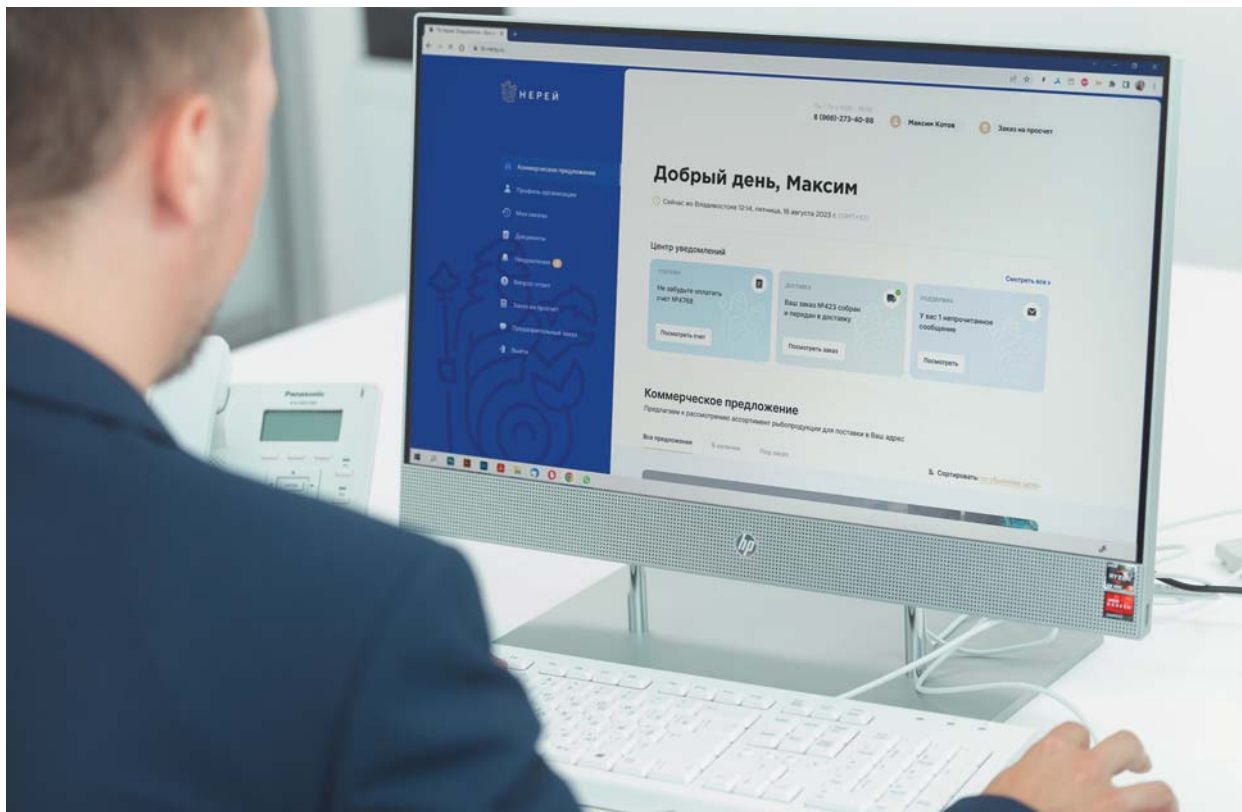
▲ Андрей ЗАБУГА, генеральный директор компании «Нерей»

Арина БУРЛАКОВА

## Андрей ЗАБУГА: Непрерывное развитие — залог успеха на рынке

Вот уже 23 года «Нерей» занимается прямыми поставками рыбы и морепродуктов с Дальнего Востока. Компания представляет интересы более 1500 партнеров, обеспечивая их качественной продукцией. Чтобы оставаться на рынке, необходимо меняться вместе с ним, считают в «Нерее». Парк рефрижераторных машин, собственная лаборатория для проверки качества, удобный сайт, личный кабинет — эти и многие другие современные решения позволяют компании преодолевать барьеры и предлагать своим клиентам лучшее.

Подробнее о том, какие новые проекты реализовал «Нерей» в этом году и почему важно вкладываться не только в развитие технологий, но и в обучение персонала, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор компании Андрей ЗАБУГА.



Личный кабинет позволит клиентам компании «Нерей» быстро и легко оформить заказ в удобное время из любой точки России

## СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

— **Совсем скоро представители рыбной отрасли встретятся в Санкт-Петербурге на площадке VI Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia. Это событие все ждут, к нему долго готовятся. Андрей Леонидович, примет ли «Нерей» участие в выставке в этом году?**

— Мы участвуем в каждой выставке, и этот год не исключение. Такие мероприятия дают возможность встретиться с партнерами, потенциальными клиентами и коллегами, а также показать достижения компании.

— **На чем планируете сделать акцент в этот раз?**

— В этом году «Нерей» начал реализацию сразу нескольких проектов, направленных на улучшение технических возможностей компании.

В первую очередь, это создание личного кабинета для наших клиентов. Идея родилась давно, и в этом году нам удалось воплотить ее в жизнь. Совместно с программистами мы разработа-

ли специальный сервис, который напоминает интернет-магазин, но с учетом специфики работы именно с рыбной продукцией.

В личном кабинете содержится вся важная для заказчика информация: статистика, сводки, отчеты, бухгалтерия, история заказов. Однако главное его преимущество — система самообслуживания. Благодаря ей клиент может самостоятельно сформировать заказ и выбрать, с какого склада, каким подвижным составом и куда доставить товар. Затем сервис автоматически сформирует пакет документов и отправит заявку менеджеру для подтверждения.

При разработке личного кабинета мы столкнулись с некоторыми сложностями. Например, нужная клиенту продукция может находиться на разных складах, тогда необходимо дополнительное согласование в части логистики. Поэтому пока что каждый отдельный заказ будет тщательно проверяться нашими специалистами, однако в будущем мы планируем максимально автоматизировать все процессы. Таким образом, оформить доставку можно будет всего в два-три клика.

— **Сервис уже доступен для заказов?**

— Система функционирует, однако пока еще находится на стадии тестирования. В августе мы опробуем ее вместе с нашими клиентами, получим обратную связь и усовершенствуем. К осени как раз планируем завершить работу и представить проект на выставке.

— **Автоматизация заказов, несомненно, станет удобным решением для тех, кто знает, что ему нужно. А что насчет других клиентов, которые хотят, например, убедиться в качестве продукта?**

— Мы подстраиваемся под каждого клиента и выбираем удобный для него формат работы. В этом и заключается индивидуальный подход. Поэтому возможность обратиться к менеджеру по любому интересующему вопросу, конечно же, остается.

Проверку качества продукции мы осуществляем всегда, даже если не поступал прямой запрос от клиента. Наша лаборатория проводит тщательный осмотр рыбы: ее измеряют, взвешивают,



фотографируют, определяют плотность и цветность мяса. Например, сейчас к нам активно идут уловы лососевой путины. Ежедневно сотрудники лаборатории «Нерей» проверяют от 200 до 300 кг рыбы. Кроме того, мы выработали свои собственные критерии оценки, что позволяет отобрать каждому клиенту именно ту продукцию, которая соответствует его запросам.

Если же покупатель хочет лично убедиться в качестве товара, то мы можем организовать для него инспекцию в онлайн-формате. Это еще одно нововведение, которое дает возможность заказчику стать полноценным участником процесса, даже если территориально он находится в другой части России.

Менеджер согласовывает дату и в удобное для клиента время подключает его к системе прямо в лаборатории. Благодаря видео- и аудиосвязи он видит все происходящее и может дать свои рекомендации, попросить нарезать рыбу особым способом или даже сварить, чтобы посмотреть, как поведет себя мясо на производстве.

Мы стараемся сделать покупку дальневосточной рыбы доступнее и безопаснее. Теперь, чтобы оценить качество товара, не нужно тратить время и деньги на перелет. Это еще один барьер, который нам удалось преодолеть.

Кроме того, наши сотрудники из отдела аналитики ежедневно изучают ситуацию на промысле и мониторят рынок. Обработанная информация по объемам добычи, подходам, динамике цен и предложений предоставляется клиентам в виде отчета. Планируется, что все эти данные будут доступны нашим клиентам в удобном формате в личном кабинете.

**— Раздел «О продукции» на сайте компании «Нерей» пополнился новой информацией. Каждый желающий может узнать много интересного о дальневосточной рыбе.**

— Мы вложили много времени и сил, чтобы собрать и оформить контент на сайте. Специально заказали анимированные иллюстрации и рисунки, в которых до мельчайших деталей воспроизвели реальный вид морских обитателей.

Теперь, перейдя в раздел, можно найти описание рыбы, ее полезные свойства, районы промысла, периоды вылова и орудия добычи. Более того, мы отразили статистику вылова по каждому виду начиная с 2018 года: можно увидеть, как добывалась определенная рыба в течение сезона.

Все это мы делаем для того, чтобы популяризировать дальневосточную рыбу, пробудить интерес к ней. Ее продвижение — одна из основных задач нашей компании.

**— А что насчет транспортировки? Известно, что «Нерей» владеет своим парком рефрижераторных машин. Есть ли какие-то изменения в этом направлении?**

— Отправка рыбопродукции — очень ответственное дело. Во время хранения и транспортировки с товаром может произойти что угодно, и все подобные риски мы берем на себя. Именно по этой причине два года назад мы приняли решение обзавестись собственным автотранспортом.

Наши машины оборудованы современной техникой, которая обеспечивает сохранность продукции, контролирует и поддерживает стабильную температуру на всем пути следования. Кроме того, вся информация о доставке, вплоть до GPS-координат груза, доступна в круглосуточном режиме в SMS-уведомлениях и личном кабинете клиента.

Свой транспорт — это всегда надежнее, особенно если речь идет о специфичной, очень требовательной продукции или ассортиментной поставке. Нам есть с чем сравнивать. Из-за большого объема заказов мы все еще вынуждены прибегать к услугам сторонних перевозчиков. К сожалению, их машины не всегда позволяют поддерживать определенный температурный режим. Риски выше. Так что даже сами заказчики иногда просят отправлять продукцию именно транспортом «Нерея», чтобы избежать неприятных ситуаций.

Кроме того, мы начали строительство ремонтной базы для собственного автопарка. Для нас это совершенно новый опыт. Но и «Нерей», и его клиенты должны быть уверены, что машины отправляются в рейс полностью исправными.

**— Поговорив о качестве сырья, не можем обойти и такой важный для рынка рыбопродукции вопрос, как регулярность поставок. Особенно остро он стоит для переработчиков. Что в этой части вы можете предложить своим клиентам?**

— По возможности мы выстраиваем плановую долгосрочную работу. Например, мы знаем, что нашему клиенту на весь год нужно 900 тонн апрельской сельди, но купить сразу большую партию он не может. Позже произойдет повышение тарифов и цена на рыбу вырастет. Кроме того, есть риск, что и необходимый объем достать будет сложнее.

Тогда мы рассчитываем, сколько тонн продукции нашему клиенту нужно в месяц, заключаем контракт на плановую поставку и перевозим товар в регион заказчика, отдав рыбу сторонней холодильной компании на ответственное хранение. И уже оттуда, по мере необходимости, поставляем товар более мелкими партиями. Происходит оптимизация затрат, связанных с логистикой. Клиент обеспечен нужной продукцией по хорошей цене на весь год, а мы разгружаем свои холодильные мощности.

Эту схему мы опробовали уже с несколькими нашими партнерами. Все благодарили за грамотно выстроенную работу и обеспечение стабильности поставок.

## НАЧИНАЕМ С СЕБЯ

**— Ваша компания славится своей требовательностью в работе и высоким профессионализмом своих кадров. «Нерей» действительно не жалеет ресурсов для подготовки персонала.**

— Мы с полной ответственностью подходим к обучению наших сотрудников. Чаще всего к нам приходят менеджеры из самых разных отраслей, и с рыбой сталкиваются впервые. Чтобы погрузить их в специфику рыбного бизнеса, мы разработали трехмесячный курс. На этот период к новому работнику прикрепляется наставник, который рассказывает о тонкостях нашей профессии и особенностях



На мастер-классах сотрудники компании не только хорошо проводят время, но и лучше узнают продукт, с которым работают

продукта. Этого времени достаточно, чтобы освоиться.

— Однако на этом обучение не заканчивается. Вы продолжаете совершенствовать навыки и знания тех сотрудников, которые работают с вами не первый год.

— Если ты занимаешься продажей товаров или услуг, то должен быть экспертом в этой области. Мы специализируемся именно на дикой дальневосточной рыбе, поэтому должны знать о ней все.

Также это нужно для того, чтобы разговаривать с представителями рыбной сферы на одном языке, лучше понимать их запросы и требования. Мы развиваемся вместе с отраслью и находимся в курсе последних событий.

В этом году, например, у нас запланирован ряд семинаров, вести которые мы пригласили преподавателя из Дальрыбвтуза. Мероприятия проводятся раз в два месяца. Каждая сессия — новая тема. Мы видим живой интерес со стороны своих сотрудников: они активно задают вопросы специалистам, делают пометки и с нетерпением ждут следующих лекций.

— «Нерей» активно привлекает своим сотрудникам любовь к дальневосточной рыбе. Для этого организуются различные мастер-классы, конкурсы. Почему так много внимания уделяется этому именно внутри компании?

— Во-первых, так, начиная с себя, мы повышаем культуру потребления рыбы. Известно, что интерес к этому продукту сильно упал по сравнению с показателями 1990-х и 2000-х годов. Во-вторых, участие в мастер-классах

у ведущих поваров, проведение кулинарных конкурсов внутри коллектива — это тоже своего рода учеба. Мы лучше узнаем продукт: как он себя ведет при обработке, с чем сочетается и многое другое. Какими-то секретами можем даже поделиться с клиентами, предложить при необходимости альтернативу товару. И в-третьих, это интересное времяпрепровождение вне офиса и сплочение коллектива. Совмещаем приятное с полезным — учебу и отдых.



Работники «Нерей» постоянно обновляют свои знания о рыбе. Для этого в компании регулярно проводятся различные тренинги, лекции и семинары



**Кренование и взвешивание.  
Разработка документации  
по устойчивости и непотопляемости**



Работы производятся  
в соответствии с требованиями  
Российского Морского  
Регистра Судоходства

Инструкция по загрузке.  
Наставление по креплению грузов.  
План управления балластными водами.  
Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка  
технического состояния по программе РМРС.  
Расчеты прочности корпуса судна и конструкций.  
Расчет допускаемых остаточных характеристик конструкции корпуса.  
Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.

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

Проекты по установке радио- и навигационного оборудования.  
Судовые планы энергоэффективности судна.  
Составление судовых планов, наставлений, буклетов (СОЛАС, ПМЗ).



ПРОЕКТНАЯ КОМПАНИЯ  
**ПОЛИТЕСТ**

**Владивосток (Россия)**  
690012, г. Владивосток, а/я 12/140  
ул. Калинина, 42, корп. 36, к. 5,9  
Тел./факс: 8 (423) 227-97-68  
Тел.: 8 (914) 791-94-40  
E-mail: npkp@bk.ru

**Пусан (Корея)**  
3 Floor, GS Square Building, 6-5, Jungang-daero  
196 Beon-gil, Dong-gu, Busan, Korea, 48821.  
Tel.: (82-51) 468-2596, Fax: (82-51) 468-2597  
E-mail: npkpbusan@hotmail.com, declickorea@gmail.com  
Mob.: (82) 10-3596-2572



Концепт-проект  
пульта управления  
рыболовным судном





# Курс навстречу рыбакам

Российские производители в состоянии обеспечить потребности рыбаков в определенных видах оборудования для навигации, связи, судовых систем контроля и управления уже сейчас или в ближайшую пару лет. К такому выводу пришли представители АО Концерн «НПО «Аврора» по итогам серии встреч с рыбаками на Дальнем Востоке. Переход на отечественную морскую технику позволит обеспечить бесперебойное обслуживание флота и устранил риски, связанные с уходом с рынка зарубежных производителей.

## ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Концерн «НПО «Аврора» за полтора десятка лет занял прочные позиции на рынке гражданского приборостроения. Продукцию санкт-петербургского предприятия — от сложных интеллектуальных интегрированных систем до небольших устройств — можно встретить на вспомогательных и технических судах, буровых платформах, плавучих энергоблоках, ледоколах, а для атомного ледокольного флота она де-факто стала стандартом.

Рыбопромысловые суда — одна из перспективных сфер применения наработок концерна. У специалистов «Авроры» накоплен большой опыт комплексных поставок под ключ автоматизированных систем управления, электрораспределительных устройств и интегрированных мостиковых систем. Компания принимает участие в различных проектах не только как поставщик оборудования, но и в качестве системного интегратора, и готова предложить свои решения для рыбной отрасли.

«Перед нами, как и перед другими концернами в составе Корпорации морского приборостроения (КМП), поставлена задача к 2030 году довести долю гражданской продукции до уровня не менее 50%», — говорит директор направления автоматизации судов и сервиса концерна «НПО «Аврора» Игорь БОНДАРЕНКО. В этом ключе сотрудничество с предприятиями рыбной



В этом году на выставке в Санкт-Петербурге «Аврора» планирует представить пульт с полностью российским наполнением

промышленности — один из приоритетов. Год назад на выставке Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге концерн показал концепт-проект современного пульта управления рыболовным судном. А в конце мая представители «Авроры» провели ряд встреч на Дальнем Востоке с предприятиями рыбной отрасли, в числе которых камчатский РК имени В.И. Ленина, «Антей», «Дальрыба», «Магаданрыба», «Русский краб».

«Это была очень интересная поездка. Мы пообщались с руководителями и специалистами рыбодобывающих компаний, посетили промысловые суда, посмотрели, какое оборудование там установлено, и обсудили возможности замены в том числе импортных систем и узлов на нашу продукцию», — поделился впечатлениями директор научно-производственного центра «Автоматизация гражданских судов» Роман ПЕТРОВ.

Интерес оказался взаимным: по результатам дальневосточного турне «Аврора» получила запросы на поставку отечественных систем управления судами, ловом, навигационного, рыбопоискового и радиооборудования. Речь идет о решениях не только для флота, который находится в эксплуатации, но и для рыболовных и крабовых судов, которые строятся на российских верфях.

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА МАРШЕ

Одним из наиболее острых запросов со стороны рыбопромышленников стал поиск альтернативы иностранным системам навигации и связи и системам управления техническими средствами (СУТС). Российские судовладельцы, столкнувшись с проблемами в части обслуживания такого оборудования, возможности его ремонта и замены запчастей, готовы рассматривать отечественные решения, если они не уступают по качеству и характеристикам продукции ведущих мировых брендов.

«Мы увидели, что рыбакам интересна концепция видеостены, которую мы показали в прошлом году с частичным использованием оборудования Furuno. Мы планируем ее развивать и в рамках программы импортозамещения делать на 100% собственную систему, которую хотим продемонстрировать в сентябре», — рассказал Роман Петров.

В реализации программы разработки комплекта судового навигационного и радиооборудования наряду с «Авророй» участвуют и другие предприятия КМП. Уже готово к серийным поставкам 14 единиц из перечня продукции. В следующем году этот список пополнят еще 13 позиций, а к 2025 году линейка отечественных изделий расширится до 34 наименований продукции.

К решению поставленной государством комплексной задачи по импортозамещению в концерне подошли серьезно. Специалисты «Авроры» предварительно проанализировали требования регистра по оборудованию, которое наиболее часто используется на судах, изучили,



Пульт вахтенного помощника

что предлагают другие отечественные производители, и запустили программу по разработке именно тех изделий, российских аналогов которым на рынке пока нет. В их числе — судовые радиолокационные станции, электронная картографическая навигационно-информационная система (ЭКНИС), авторулевой, лаги, эхолоты и многое другое. Некоторые виды оборудования рыбаки могут опробовать уже в ближайшее время.

«Например, с одной из компаний мы договорились об установке на судах-креветколовах наших авторулевых в качестве дублирующей системы, — озвучил планы Роман Петров. — Судовладелец таким образом сможет протестировать оборудование в рабочей обстановке. Это наша собственная разработка, полностью отечественная».

В следующем году для рыбаков готовится еще одно эксклюзивное предложение. Одно из предприятий в составе КМП по запросам дальневосточных компаний занимается разработкой системы управления тралом и рыбопоискового эхолота. Эти решения тоже планируются интегрировать в единый комплекс, поставщиком которого будет выступать концерн «Аврора».

Возможность производства разных систем и оборудования внутри одной корпорации позволяет предоставить заказчику готовый комплект оборудования, адаптированный для конкретного типа судов, и упрощает подтверждение российского

происхождения промышленной продукции. На все выпускаемые изделия получены одобрения РМРС, часть оборудования внесена в реестр промышленной продукции, произведенной на территории Российской Федерации в соответствии с постановлением правительства № 719. Если речь идет о строительстве судов с господдержкой, комплексная закупка оборудования «Авроры» и других предприятий КМП обеспечивает заказчику получение большего количества баллов. Этот критерий распространяется и на суда, которые строятся под инвестквоты или в привязке к квотам на добычу краба.

По словам представителей концерна, обратная связь по коммерческим предложениям, полученная от судовладельцев, говорит о том, что стоимость изделий «Авроры» вполне соответствует рыночной конъюнктуре.

## СЕРВИС ДАЖЕ НА СЕВМОРПУТИ

Особую актуальность в свете изменений на рынке судового оборудования приобрели вопросы сервисного обслуживания. В составе «Авроры» создано и функционирует подразделение, отвечающее за модернизацию и техническое обслуживание гражданских судов различного назначения. Общение с дальневосточными рыбаками высветило высокую востребованность такого рода услуг.

«В переговорах участвовали и наши дочерние компании, которые осуществляют обслуживание судов, например, на Дальнем Востоке это „Варяг-Техсервис“. По результатам поездки они тоже получили предложения по своему профилю. Причем речь шла не только о строительстве новых судов с отечественными комплектующими, но и о решении проблем с обслуживанием и заменой оборудования на уже существующем флоте», — уточнил Роман Петров.

К развитию сервисного направления в концерне подходят гибко, ориентируясь на удобство заказчиков. Представительства по ремонту и обслуживанию судов открыты во Владивостоке, на Камчатке, в Мурманске, Калининграде и на Черном море.



## Разработка комплекта судового радио- и навигационного оборудования «замещение-радионавигация»

Разработанные	Готовность к серийным поставкам 2024 г.	Готовность к серийным поставкам 2025 г.
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регистраторы данных рейса судна (РДР)</li> <li>2. Средство внутрисудовой громкоговорящей связи</li> <li>3. Система контроля дееспособности вахтенного помощника (КДВП)</li> <li>4. Лаг</li> <li>5. Эхолот</li> <li>6. Магнитный компас</li> <li>7. Приемник Навтекс</li> <li>8. Оборудование АИС</li> <li>9. Оборудование ОСДР</li> <li>10. Оборудование ССОО</li> <li>11. Судовая метеостанция</li> <li>12. ЭКНИС</li> <li>13. Система динамического позиционирования</li> <li>14. Измеритель угловой скорости поворота</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Система судового единого времени;</li> <li>2. Доработанный судовой регистратор данных рейса с аварийным радиобуем и свободно всплывающее капсулой РДР (регистратора данных рейса) с КОСПАС-САРСАТ с учетом требований по включению модуля АИС;</li> <li>3. Судовые носимые радиостанции для связи судно-судно и судно-воздух;</li> <li>4. Лаг высокочастотный;</li> <li>5. Доработанный гирокомпас на волоконно-оптических гироскопах;</li> <li>6. Спутниковый компас с инерциальным модулем;</li> <li>7. Радиодоплеровский лаг для судов на воздушной подушке;</li> <li>8. Приемо-передающая аппаратура УБПЧ (устройство буквопечатания);</li> <li>9. Многофункциональный индикатор с ЖК дисплеем;</li> <li>10. Источники бесперебойного электропитания переменного тока (ИБП) для интегрированных контуров управления техническими средствами судна»;</li> <li>11. Универсальная судовая сеть обмена данными;</li> <li>12. Упрощенный регистратор данных рейса;</li> <li>13. Судовая земная станция VSAT.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. УКВ радиоустановка с ЦИВ</li> <li>2. ПВ/КВ- радиоустановка</li> <li>3. Гирокомпас</li> <li>4. Судовая РЛС</li> <li>5. Электронный кренометр</li> <li>6. Датчик видимости</li> <li>7. Гидроакустические датчики для ДП</li> </ol>

### Всего в комплект входит 34 вида оборудования:

#### 14 видов

оборудования уже есть у предприятий Концерна и КМП

#### 13 видов

разрабатываются в проекте

#### 7 видов

разрабатываются в других проектах

Более того, поскольку оборудование «Авроры» используется на атомных ледоколах и плавучей атомной тепловыделяющей станции, которая базируется в Певеке, концерн сформировал ряд предложений для заказчиков, обеспечивающих сопровождение всего жизненного цикла изделий на объектах, эксплуатируемых на трассе Северного морского пути.

«Мы хорошо понимаем, что сервис для рыбаков — вопрос первостепенной важности, поскольку рыболовное судно — это средство производства, которое не должно простаивать. В принципе мы можем обеспечить сервис по всей России и даже за ее пределами. Это наш главный козырь, потому что компания большая и надежная. У нас есть страховые запасы оборудования, которые позволяют обеспечить его замену даже в случае снятия конкретного изделия с

производства», — отметил Роман Петров.

«Аврора» также готова предложить рыбакам удаленную диагностику оборудования — преимущества этой услуги уже оценили нефтяники. Инженеры концерна могут дистанционно мониторить работу судовых систем и в случае отклонения показателей дадут рекомендации или, к примеру, оперативно закажут запчасти или расходники в рамках сервисного обслуживания.

Обеспокоенность некоторых судовладельцев в части применения оборудования российских производителей и предпочтение оборудования импортного производства специалисты концерна понимают, но на примере смежных секторов, таких как нефтедобыча, видят, что в случае проблем со сложными техническими устройствами помочь подобным клиентам крайне затруднительно.

Даже если зарубежные производители сейчас готовы осуществлять поставки или сервис, никто не даст гарантий, что через полгода или год ситуация не изменится. Тогда как отечественные компании, имеющие многолетний опыт и хорошую репутацию, безусловно, обеспечат техническую поддержку своей продукции на всех этапах жизненного цикла.

«В целом поездка на Дальний Восток показала, что важно работать в том числе над узнаваемостью нашей продукции, — подвел итоги Роман Петров. — Во многих сегментах наш концерн хорошо известен, но доверие рыбаков нам еще предстоит заслужить. Поэтому планируем плотнее общаться с судовладельцами, больше рассказывать о наших возможностях, приглашать на производство и активнее участвовать в отраслевых мероприятиях».

▼  
Артем ШЕВЧЕНКО,  
генеральный директор  
АО «Дальрыбтехцентр»





## Артем ШЕВЧЕНКО: В любом периоде нужно видеть возможности

Последние несколько лет представители рыбной отрасли сталкивались со множеством проблем: ковидные ограничения, санкции, уход рынков сбыта. Однако даже в сложные времена можно и нужно двигаться вперед, считает генеральный директор компании «Дальрыбтехцентр» Артем ШЕВЧЕНКО.

В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, чем занимался завод во время небольшой «передышки» и с какими вызовами сегодня сталкиваются отечественные производители промышленного оборудования.

**— Артем Георгиевич, недавно вы вернулись из командировки на Камчатку. Лососевая путина 2022 года не оправдала ожиданий рыбаков, что негативно сказалось на инвестиционной активности. В этом году ситуация улучшилась?**

— Я приехал на Камчатку, когда «красная» путина стартовала на западном побережье. Хорошие уловы мы увидели практически сразу. Поначалу все относились к результатам первой недели немного насторожено, громких заявлений не делали. Рыбаки люди суеверные. Но в итоге прогнозы сбылись: рыбы было много. На востоке, я слышал, поначалу ситуация была тревожной, однако позже и там уловы всех порадовали.

В прошлом году объемы были не такие большие, к тому же сверху давили различные внешнеэкономические проблемы, поэтому некоторые проекты действительно пришлось заморозить.

**— Значит, сейчас вы ожидаете оживление инвесторов?**

— Уловы богатые, настроение у рыбаков рабочее. У меня есть предчувствие, что очень скоро мы вновь возьмемся за большие заказы. Предприятия пропустили год, а нынешние результаты позволят им вложиться в модернизацию производства. Интерес в этом направлении есть, предварительные разговоры с заказчиками уже ведутся.

— Целью поездки было общение с потенциальными клиентами?

— В том числе, однако все же главными объектами внимания стали проекты, которые мы сдали в прошлом году. Нам было интересно посмотреть, как оборудование справится с большими объемами.

«Красная» путина для меня — самое волнительное событие в году. С одной стороны, это всегда приятное чувство азарта. Скоро подойдет рыба и можно будет увидеть, как оборудование, которое завод разработал, изготовил и установил, функционирует. С другой стороны, немного тревожно. Вдруг что-то пойдет не так и техника подведет. Это ведь отразится на репутации компании.

Кроме того, путина — всегда очень активное время. Мы уже знаем, что после Дня рыбака и примерно до середины августа количество работы увеличивается. Когда заводы начинают принимать первые партии рыбы, мы отправляем туда наших специалистов. Я тоже постоянно поддерживаю связь с руководством предприятий. Выстраиваем общение так, чтобы максимально взаимодействовать первые недели путины. В такой стрессовый, но очень важный период быстро решаем возникшие проблемы. Например, если где-то вышла из строя деталь, оперативно отправляем новую для замены.

— Как оборудование показало себя в работе с большими объемами?

— Достойно. Отзывы положительные. Оборудование работало надежно, без сбоев. Техника в полной мере продемонстрировала заявленную мощность, а показатели суточной обработки даже превосходили плановые.

— Чем занимался «Дальрыбтехцентр» в период затишья?

— Несмотря на то, что не было сдачи новых объектов и не поступали крупные заказы, мы продолжали активную работу.

Во-первых, реализовали ряд небольших, но тем не менее важных проектов, в том числе построили крабовый цех для «Антея» и переоборудовали судно для «Дальрыбы».

Во-вторых, наши инженеры не теряли время зря и работали над новыми изделиями, расширяли номенклатуру. Даже в экономически тяжелый год курс на развитие не был остановлен. Мы

**«Красная» путина для меня — самое волнительное событие в году. С одной стороны, это всегда приятное чувство азарта. Скоро подойдет рыба и можно будет увидеть, как оборудование, которое завод разработал, изготовил и установил, функционирует. С другой стороны, немного тревожно. Вдруг что-то пойдет не так, и техника подведет. Когда заводы начинают принимать первые партии рыбы, мы отправляем туда наших специалистов, чтобы максимально взаимодействовать первые недели путины. Например, если где-то вышла из строя деталь, оперативно отправляем новую для замены.**

определили для себя, что, как бы ни было сложно, нам надо двигаться вверх. В любом периоде нужно видеть возможности.

Также продолжили расширение производственных мощностей. В прошлом году начали стройку нового здания, а этой осенью уже планируем закончить его внешний облик.

— Какие интересные разработки, появившиеся в этот период, вы можете отметить?

— Для завода ОАО «Колхоз Октябрь» мы создали двухблочковой рыбонасос. Проект реализовывали совместно: наши технические службы постоянно

обменивались чертежами. На своей ремонтной базе «Колхоз Октябрь» изготовил плашкоут, на который позже мы и установили новый насос. Теперь вся рыба, которая поступает на завод, идет через него.

У нас в планах развить эту идею. Мы уже обсудили с партнерами и получили их устное согласие на производство подобных конструкций для других компаний на побережье.

И на этом достижения не заканчиваются. Наши партнеры попросили реализовать еще одну интересную идею — участок с фаршмашиной. Иногда на завод

приходит рыба с повреждениями. Выкинуть ее жалко, а продавать по более низкой цене невыгодно. Тогда у них родилась идея — использовать такую рыбу для производства фарша.

Специально для них мы подготовили опытный образец. Конструкция включает в себя филетировочную машину простого типа, позволяющую разрезать хребет, и фаршмашину, которая измельчает получившееся филе. При желании эту цепочку можно дополнить шкуроемкой.

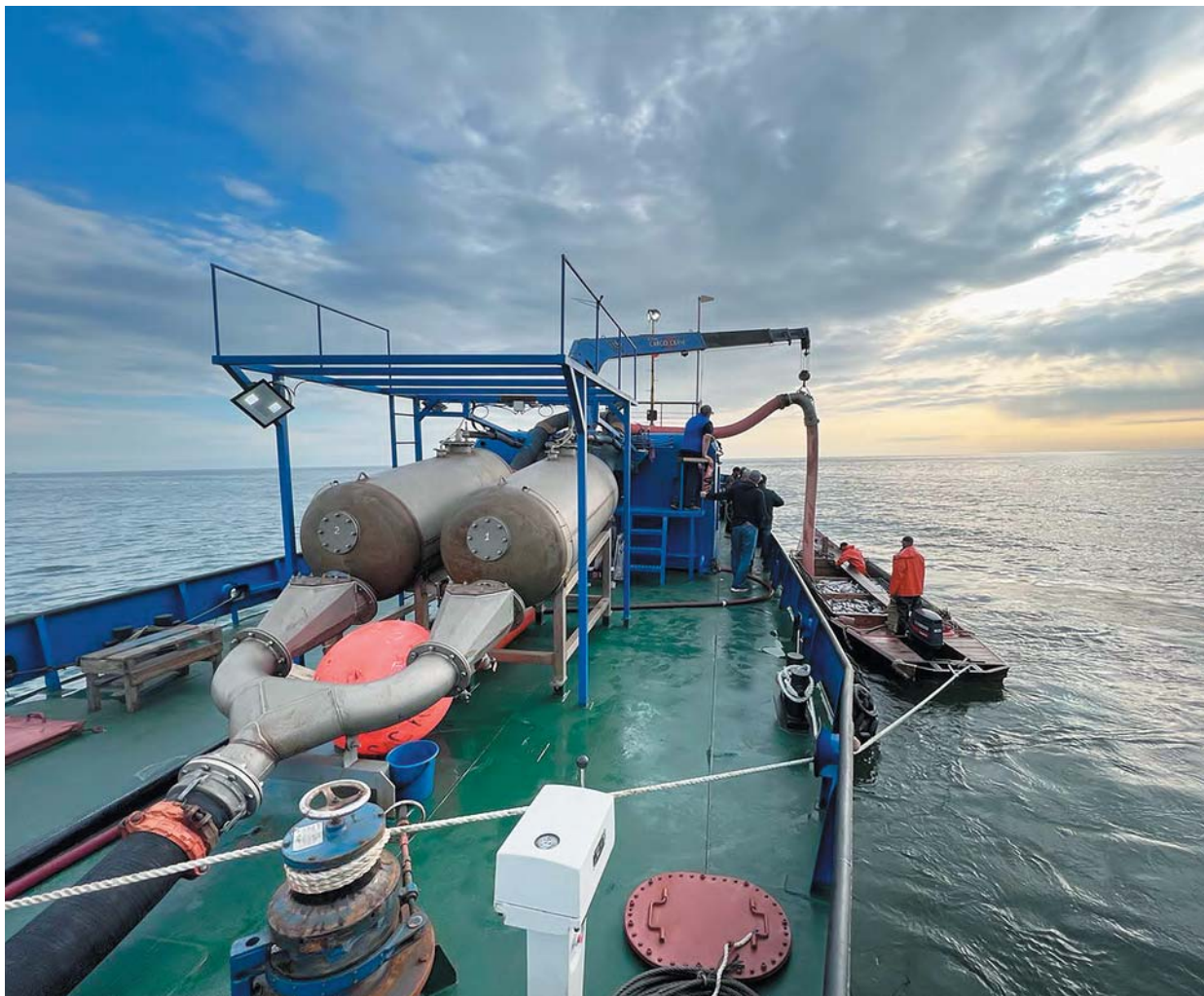
В сутки через одну машину можно пропустить до 10 тонн фарша. Руководство завода уже дало обратную связь. Из первой партии в столовой сделали котлеты. Получилось очень вкусно и сочно.

— Появился ли интерес к «крабовому» оборудованию после начала подготовки к реализации второго этапа инвестквот?

— Могу сказать, опираясь на собственный опыт, что интерес зависит от множества факторов. Самым главным я бы поставил производственную необходимость и здравый экономический смысл. Завод нужен там, где будет производство. Поэтому мы не можем говорить о важности только инвестквот. Во внимание следует принимать все составляющие.

По крабу я не заметил большого всплеска активности. Из масштабного — в начале года





Двухблочковой рыбонасос. Проект разработан «Дальрыбтехцентром» совместно с ОАО «Колхоз Октябрь»

полностью переоборудовали судно для «Антея». В рамках этого заказа мы собрали целый комплекс, позволяющий быстро и эффективно приготовить выловленного краба. В него входят бункер с подъемным дном, устройство для зачистки конечностей, специальные корзины и котлы, в которых краб сначала варится, а затем охлаждается. Все это оборудование разработано нами. Оно уже прошло проверку на промысле и получило положительные отзывы.

Ряд предприятий выразил интерес к переделке приемных отделений. Мы в свою очередь готовы обсудить, спроектировать, изготовить, смонтировать и запустить все необходимое — от рыбонасосов до весового оборудования. Мы уже научились делать весовые бункера, недавно спроектировали конвейер с поточным взвешиванием. Он выдержал испытания в нашем цеху,

теперь посмотрим, как покажет себя на производстве.

В целом могу отметить интерес к модернизации именно приемки на уже действующих заводах. Предприятия хотят сделать работу более эффективной, чтобы рыба меньше билась и поступала на завод целой и свежей, а бункера позволяли аккумулировать ее на случай непогоды или других негативных факторов.

**— То есть пока что самые активные заказчики — лососевики?**

— Конечно, мы работаем со всеми. Это и минтайщики, и крабовики. Но действительно, самые активные на сегодняшний день — лососевики.

**— Одна из самых обсуждаемых тем — импортозамещение. Сейчас многие предприятия в той или иной мере столкнулись с нехваткой мате-**

**риалов и запчастей для оборудования, которые раньше поставлялись из-за рубежа. Как вы считаете, сможем ли мы в ближайшее время решить эти проблемы?**

— Импортозамещение производится и будет продолжаться. Опасения есть, и они справедливы, но я уверен: найти или произвести аналоги нужной продукции мы сможем.

Пытаясь запретить ввоз в Россию тех или иных товаров, недружественные страны теряют рынки и оставляют свои предприятия без работы. На их место придут другие: если есть запрос, появится и предложение.

**— А смогут ли отечественные предприятия что-то предложить?**

— Конечно, просто будет это не так быстро, как хотелось бы. Но в конечном итоге мы сможем самостоятельно обеспечить

российский рынок всем необходимым. Процент локализации повышается и будет расти дальше.

Если какой-то товар у нас не получится поставить в Россию, то необходимо будет найти отечественные компании, которые смогут наладить его производство. Для предприятий, которые имеют нужное оборудование, это отличная возможность занять нишу.

**— Поможет ли в этом перечень востребованного оборудования?**

— Мне кажется, пока рано оценивать эффективности этой инициативы. Однако «Дальрыбтехцентр» может поделиться своим опытом.

С одним из наших партнеров мы уже полгода ведем плотную работу в области импортозамещения. Из-за введения санкций их компания не может достать часть необходимого оборудования. Опираясь на каталожный перечень, они составляют индивидуальный заказ, привозят нам свои образцы, а мы изучаем их, копируем и отдаем на обкатку. Если продукция удовлетворяет клиента, то на следующий год берут больше. Если к качеству остаются вопросы, то мы дорабатываем изделие. Как итог, около 90% предложенной нами продукции оправдало ожидания.

То есть работа уже выстроена. У компании есть конкретный запрос, а у нас — предложение. Мы объективно смотрим на наши возможности и ищем решение.

**— Государство старается активно поддерживать отечественных производителей оборудования. Какие меры, на ваш взгляд, были бы действенными?**

— Здесь можно выделить два момента: поддержка лизинговых схем и кадровый ресурс. Лизинг — понятный рабочий инструмент. Но в таком случае поддержка больше нужна не производителям, а их клиентам.

При этом подобные программы уже существуют, просто о них мало кто знает. «Дальрыбтехцентр» стал участником национального проекта «Производительность труда». Идея заключается в том, чтобы провести обучение административного и инженерного персонала



Приемное отделение. Качественное оборудование позволяет рыбе поступать на завод целой и свежей

предприятия и, соответственно, повысить производительность труда. Приятным бонусом является то, что партнеры участников этой программы смогут получить лизинг под 1%.

Планируем начать обучение ближе к осени, когда большая часть наших сотрудников вернется из отпусков. Поэтому на следующий год мы будем предлагать потенциальным заказчикам такой вариант сотрудничества.

**— А что по поводу кадрового обеспечения?**

— Про кадровый голод говорят уже давно. Нам действительно нужны люди, которые могут придумывать новые изделия и совершенствовать их. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Теперь университеты предлагают большее количество бюджетных и целевых мест на технические специальности.

Кроме того, из-за низкой конкуренции на рынке труда инженер-конструктор вскоре будет получать зарплату намного выше среднего. Это повлияет на престижность профессии, она станет более востребованной. Рынок сам отрегулирует этот перекос. Движение не будет быстрым, но оно уже началось.

**— Для обучения нового поколения требуется не менее пяти лет. Что можно сделать уже сейчас, чтобы привлечь кадры?**

— Мы предоставляем места для практики студентам профильных образовательных учреждений. Активно сотрудничаем в этом плане с Дальрыбвтузом и ДВФУ. Также проводим экскурсии у себя на заводе для старшеклассников. Ребята приходят и с большим интересом погружаются в производство.



Участок с фаршмашиной. В сутки через одну машину можно пропустить до 10 тонн фарша





**27-29**  
**СЕНТЯБРЯ '23**  
— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ —



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО  
ПО РЫБОЛОВСТВУ

# GLOBAL **and** SEAFOOD FISHERY FORUM EXPO RUSSIA

FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:  
**ЕЖЕГОДНО**  
ПЛОЩАДЬ:  
**26 000+ м<sup>2</sup>**

ПОСЕТИТЕЛИ:  
**12 496 СПЕЦИАЛИСТОВ**  
ИЗ **82 РЕГИОНОВ РОССИИ**  
И **70 СТРАН МИРА**

УЧАСТНИКИ:  
**400 КОМПАНИЙ**  
ИЗ **34 РЕГИОНОВ РОССИИ**  
И **14 СТРАН МИРА**



ОТРАСЛЕВОЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ  
ОПЕРАТОР

**EXPO SOLUTIONS GROUP**

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

**WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM**



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ





## Иван ФЕТИСОВ: Нас ждет насыщенная событиями осень

Осенний сезон обещает открыть новые возможности для предприятий рыбной отрасли и помочь им в реализации амбициозных планов. В Санкт-Петербурге 27–29 сентября пройдут Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий — уже в шестой раз. Вслед за ними в октябре откроет двери для посетителей главная отраслевая выставка Китая и всей Азии China Fisheries & Seafood Expo. А завершится выставочный год в Стамбуле — на новой глобальной площадке Seafood Expo Eurasia. Подробностями подготовки к главным отраслевым выставкам с Fishnews поделился Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор компании Expo Solutions Group, организатора Seafood Expo Russia и национального стенда России на зарубежных мероприятиях.





Рыба — всегда главный экспонат на выставке

— В прошлом году у Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий был первый юбилей, а чем удивит Санкт-Петербург на этот раз?

— В этом году мы готовимся уже не просто реагировать на вызовы, а задавать мировые тренды. Для этого нужно в первую очередь продолжать работу над инфраструктурными проектами. Их круг очень широк: помимо традиционных вопросов рыбопромыслового судостроения, переработки, логистики и ритейла, более пристальное внимание будет уделено судоремонту, вводу в эксплуатацию и обслуживанию строящегося флота.

Мы видим как интерес к этой теме, так и конкретные меры, которые уже приняты и должны заработать в ближайшее время. Речь,

конечно, об обнулении ставки НДС для судоремонтных предприятий, в том числе при проведении работ на промысловых судах. Есть планы по созданию эффективной системы обслуживания флота и перевалки грузов, в этом должны помочь новые логистические комплексы на Севере и Дальнем Востоке. Мы поддерживаем комплексный подход к обновлению рыбной отрасли и стараемся обеспечить условия для него на площадке форума и выставки.

В круглом столе, посвященном строительству и оснащению рыбопромыслового флота и предприятий рыбопереработки, впервые будут участвовать официальные представители Минпромторга, в том числе заместитель главы ведомства Виктор ЕВТУХОВ и его коллеги. Вопросы планирования, реализации и

бюджетного обеспечения государственной программы развития судостроения находятся в их ведении и станут очень существенным дополнением к традиционной тематике обсуждения.

Кроме того, мы перезапускаем направление ритейла. За годы проведения форум и выставка завоевали доверие ритейлеров и всей отрасли, поэтому именно на нашем мероприятии будет представлена новая концепция продвижения рыбной продукции на внутреннем рынке. Ее куратором выступает Роскачество при поддержке Минпромторга, Росрыболовства и Рыбного союза. Отдельная программа была разработана и для продвижения рыбы на столичном рынке.

**— Речь идет о продукции российского промысла?**

— Преимущественно, но не только. Объемы российского промысла позволяют рыбохозяйственному комплексу удовлетворить внутренний спрос, но неправильно было бы ограничивать и поставщиков зарубежной продукции, которые уже много лет добросовестно работают на рынке. Восполнить недостающие позиции также поможет аквакультура, которая демонстрирует уверенный рост, особенно по наиболее востребованным видам рыбной продукции. Сегодня очень важно сохранить достигнутые темпы развития сектора.

**— Для этого на выставке вновь будут организованы специальные проекты?**

— Да. В прошлом году мы опробовали гибкий формат участия предприятий этого сектора. Из предоставленных ими компонентов в павильоне аквакультуры была собрана установка замкнутого водоснабжения, что позволило производителям и поставщикам техники показать свое оборудование в работе. В этом году мы предоставляем похожую возможность производителям кормов: они могут приехать на выставку и провести демонстрацию кормления рыбы своей продукцией на базе действующей аквасистемы. Корма составляют значительную часть расходов рыбоводных хозяйств, а уход ряда важных поставщиков из Европы привел к серьезному увеличению спроса. Поэтому мы



Для поставщиков рыбной продукции и ритейлеров вновь откроется зона переговоров о поставках рыбной продукции в торговые сети «Ритейл Центр»

решили поддержать предприятия сектора и продемонстрировать разнообразие предложений на рынке.

Мы видим в аквакультуре драйвер роста рыбной отрасли. Чтобы помочь индустрии аккумулировать ресурсы, на площадке форума в этом году состоятся главные профильные мероприятия сектора аквакультуры в ЕАЭС. Они помогут использовать инфраструктуру евразийского экономического пространства для обеспечения рыбоводных предприятий не только кормами, но и посадочным материалом, ветпрепаратами, добавками и всем необходимым.

**— Что еще интересного ждет гостей и участников выставки?**

— Для поставщиков рыбной продукции и ритейлеров вновь откроется зона переговоров о поставках рыбной продукции в торговые сети «Ритейл Центр». Ее дополнит «Рыбный прилавок», который придет на смену «Витрине новинок». Эксклюзивный доступ к прилавку получат участники «Ритейл Центра», чтобы не только рассказывать о своей продукции на переговорах, но и показать товар лицом.

На выставке мы опять организуем кулинарные мастер-классы Russian Seafood Show. Этот проект оказался одним из самых популярных, но помимо зрелищности он также открывает выход на высокорентабельный сегмент HoReCa. Сложность работы с



ним останавливает многих поставщиков рыбы и морепродуктов, поэтому мы запустили специальный проект, чтобы рыбопромышленники и рестораторы узнали о потребностях друг друга.

Кроме того, в этом году мы совместно с Ассоциацией организаций продуктового сектора (АСОРПС) в дополнение к профильному мероприятию по рыбной логистике проведем Международную конференцию по непрерывной холодильной цепи Cold Chain Eurasia. Она станет ответвлением серии мероприятий, которую мы организуем на выставке. Отличие в том, что обсуждаться будут перевозки не только рыбной, но и другой пищевой скоропортящейся продукции. Конференция состоится 28 сентября параллельно с форумом и выставкой на площадке КВЦ «Экспофорум».

**— Форум и выставка снова проходят в сентябре. Это случайность или уже традиция?**

— За пять лет проведения форум и выставка всегда выпадали на сентябрь, за исключением 2019 года, когда было принято решение объединить их с празднованием Дня рыбака. Конечно, на площадке этих мероприятий всегда праздничная атмосфера, но все-таки деловая составляющая важнее. В этом





Уже в шестой раз в Санкт-Петербурге пройдут Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий

году мы обрадовались переносу сроков, причем сразу по нескольким причинам. Во-первых, выбор провести выставку в сентябре сделала сама отрасль, а спорить с ней бессмысленно. Во-вторых, перенос помог нам приблизить встречу на целый месяц.

К тому же в октябре нас ждет большое возвращение выставки в китайском Циндао. Впервые с 2019 года она состоится в привычном формате с участием компаний со всего мира. Мероприятие будет проходить 25–27 октября, поэтому перенос Seafood Expo Russia обеспечил нам и участникам обеих выставок комфортный период подготовки и отдыха между этими большими событиями.

**— От России в Циндао будет много участников? Все-таки отрасль зажалась.**

— В этом году площадь российского национального стенда впервые в истории превысит 1000 кв. метров. Желающих очень много, но мы стараемся обеспечить высокую конверсию и измеримые результаты для каждой компании объединенного стенда, поэтому обсуждаем с ними основные аспекты экспозиции, их цели, перспективы. Чтобы еще на этапе планирования с учетом нашего опыта вместе понять, насколько эффективным будет участие предприятия именно в этой выставке.

Мы заинтересованы в успехе каждого экспонента. К тому же помимо Циндао мы можем предложить и другие локации — Санкт-Петербург или Стамбул. Они позволяют решить разные задачи, поэтому будущим участникам очень важно понимать, какого именно результата они

хотят добиться. Наладить сбыт продукции в Китай — это одна цель, поставлять рыбную продукцию в российские торговые сети и рестораны — другая, вновь встретиться с европейскими компаниями или выйти на рынки Ближнего Востока или Африки — третья. И для каждой из этих целей наиболее эффективным будет определенный формат. Сегодня мы достигли такого уровня развития, что наши клиенты могут выбирать из того, что подходит им лучше всего.

**— К африканским странам сейчас действительно повышенное внимание. Они придут на выставку в Стамбул?**

— Мы ведем переговоры с представительствами ряда государств, которые очень заинтересованы в расширении торговых связей с Россией, и наши рыбопромышленники готовы удовлетворить их спрос. Но здесь важно заранее учитывать местную специфику. Если, скажем, на рынке Великобритании рыбные консервы высокого ценового сегмента стали трендом и цена банки с тунцом порой достигает 20–30 фунтов, то к Африке требуется другой подход. Это, кстати, отличная демонстрация того, как рыбная консервированная продукция при правильном продвижении может занять место в сегменте HoReCa и стать популярной среди аудитории с высокой покупательной способностью. К тому же логистику такой продукции организовать проще, чем мороженой рыбы.

Что касается стран Африки, то, кроме наращивания объемов торговли, есть и другие перспективные для сотрудничества направления. Сегодня взаимодействие выстраивается на самом высоком уровне, но до сих пор сильны связи в сфере культурного диалога, и в наших общих интересах конвертировать их в новые бизнес-проекты.

Могут сказать, что в выставке Seafood Expo Eurasia участие примут представители бизнеса и отраслевого сообщества из 120 стран — Европы, Азии, Африки, Латинской Америки, Ближнего Востока, Евразийского экономического союза. Российская экспозиция на выставке станет одной из самых масштабных, это в полной мере отражает интерес к отечественной рыбной отрасли и ее перспективы на международном рынке.

НОВИНКА

**ДЛЯ ФОРЕЛИ**  
свыше 200 грамм  
**КРФ-114**



# Глазовский комбикормовый завод готов помочь рыбоводам

После введения санкций перед отечественными производителями кормов была поставлена важная задача — обеспечить питанием аквакультурные хозяйства России. В работу по импортозамещению включился и Глазовский комбикормовый завод.

В августе прошлого года предприятие наладило выпуск корма для ценных видов рыб, в первую очередь для лососевых. Эффективность этой продукции подтвердил эксперимент.



Форелевый корм КРФ-114 от Глазовского комбикормового завода испытывали на базе хозяйства «Рошаль» в установках замкнутого водоснабжения для интенсивного выращивания. Использовались особи радужной форели с начальной средней массой около 220 г. Их разместили в производственные бассейны объемом 5,5 куб. метров при стандартной плотности посадки.

Начальная навеска рыб опытной группы составляла 22,16 кг, контрольной группы — 22,2 кг. Опытной группе давали КРФ-114, а контрольной — корм иностранного производителя (из Нидерландов). Продолжительность эксперимента составила 56 суток.

В КРФ-114 присутствовали следующие показатели качества: сырой протеин — 44%, сырой жир — 20%. В корме иностранного производителя — 40% сырого протеина и 22% сырого жира.

Результаты испытаний продукции от Глазовского комбикормового завода подтвердили ее высокие продуктивные свойства (см. табл. «Показатели выращивания радужной форели»).

Показатели выращивания в опытной и контрольной группах рыб практически не различались. У особой контрольной группы отмечалось незначительное увеличение прироста по сравнению с опытной.

Абсолютный прирост радужной форели в контрольной группе был выше на 5,6% (на 1,56 кг), но кормовые затраты за весь период эксперимента оказались меньше при кормлении опытной партии — 0,99. Выживаемость рыб в обеих группах составила 100%.

Из таблицы «Визуальные показатели радужной форели в контрольных и опытных группах» видно, что массовые и размерные характеристики радужной форели в опытной и кон-

### Показатели выращивания радужной форели

Показатели выращивания	Группа рыб	
	Опытная группа	Контрольная группа
Масса начальная, кг	22,16	22,2
Масса конечная, кг	48,5	50,1
Абсолютный прирост, кг	26,34	27,9
Среднесуточный прирост, кг/сут	0,47	0,49
Кормовые затраты, ед.	0,99	1,00
Выживаемость, %	100	100
Период выращивания, сут.	56	56

### Визуальные показатели радужной форели в контрольных и опытных группах

Продолжительность кормления, сут.	Масса, кг		Размер, см	
	Опытная группа	Контрольная группа	Опытная группа	Контрольная группа
0	0,22	0,22	28,2	28,2
56	0,485	0,501	33,9	35,1

### Показатели корма для форели КРФ-114 от Глазовского комбикормового завода

<b>20%</b>	<b>44%</b>	<b>1,1-1,2</b>	<b>115</b> тыс. руб.
Сырой жир	Сырой протеин	Расчетный кормовой коэффициент	Стоимость за 1 тонну

трольной группах практически идентичны.

В таблице «Показатели корма для форели КРФ-114 от Глазовского комбикормового завода» указан расчетный кормовой коэффициент 1,1–1,2. Он может достигаться при соблюдении норм содержания форели. Соответственно, при нарушении нормативов кормления и содержания рыбы показатели могут меняться.

Глазовский завод готов обеспечить аквакультурные предприятия полноценными и качественными кормами по доступным ценам. □

**ООО «Глазовский комбикормовый завод»**  
Удмуртская Республика, г. Глазов, Красногорский тракт, 15.  
тел.: 8 (912) 460-06-61  
e-mail: office@kombi-korm.ru  
www.kombi-korm.ru

**Корм для форели КРФ-114 — достойная альтернатива импортной продукции!**



Максим КОЗЛОВ,  
президент Ассоциации  
рыбопромышленных предприятий  
Сахалинской области



## Максим КОЗЛОВ: Мы сделали огромный рывок в береговой переработке

Сразу два больших блока изменений в законодательство о рыболовстве внесены в последние месяцы — готовится вторая волна перераспределения квот на вылов и перезакрепление на новый срок рыболовных участков. Одним из активных участников обсуждения этих корректировок стала Ассоциация рыбопромышленных предприятий Сахалинской области. Президент АРСО Максим КОЗЛОВ рассказал, как объединение готовится работать в условиях нового регулирования.

**— Прошлый год завершился принятием федерального закона, вновь меняющего принципы распределения квот на вылов. Как вы оцениваете эти изменения?**

— Да, в декабре принят федеральный закон о втором этапе инвестиционных квот и крабовых аукционов. Когда эти изменения только обсуждались, мы просили государственные органы, принимающие решения, не торопиться со вторым этапом, пока не подведены итоги первого. Мы говорили: мир стремительно меняется — сначала пандемия, затем санкции — давайте не будем спешить, проанализируем хотя бы промежуточные результаты, посмотрим, как будет работать построенный флот, а потом уже будем предпринимать дальнейшие шаги по регулированию в отрасли.

В итоге дожидаться анализа итогов первого этапа и переносить запуск второго этапа не стали. Закон был принят. При этом с нашей стороны были приложены огромные усилия, чтобы привлечь внимание к проблематике инвестиционных квот и аукционов. Сообща мы добились проведения парламентских слушаний по законопроекту о второй волне. При рассмотрении проекта закона во втором чтении был исключен целый ряд положений, в которых мы видели угрозы для предприятий. Если бы не общая работа рыбацкого сообщества, думаю, никакого пересмотра бы не было, а от этого действительно зависит возможность пользователей продолжать промысел.

Так, для Сахалинской области, Приморского края и других регионов важен отказ от перераспределения на аукционах квот вылова морских ежей, гребешков, трепангов. Эти объекты промысла обеспечивают работу десятков предприятий на Курильских островах. В случае проведения торгов предполагалось сформировать и выставить на продажу несколько крупных лотов. То есть число пользователей существенно бы сократилось. Это потеря рабочих мест, а с занятостью на Курилах и так непросто. Получилось бы, что, с одной стороны, государство создает на островах преференции для предпринимательской деятельности, чтобы были условия для развития, чтобы люди оставались на отдаленных территориях, а с другой — число рабочих мест сокращается. Так что для Курил вопрос сохранения квот на промысел — социально значимый, и очень хорошо, что нас услышали и не стали отправлять доли на аукционы.

— Но в то же время Сахалинская область обратилась к механизму инвестиционных квот под развитие береговой рыбопереработки.

— Мне кажется, в сфере развития переработки рыбы на берегу наш регион имеет лучший опыт. Мы сделали в этом направлении огромный рывок. Изучаем зарубежную практику и видим, что многие страны пошли по пути поддержки и стимулирования береговой переработки уловов. Из революционных решений, принятых в этом направлении у нас, хотел бы отметить закрепленную в правовом поле возможность учета уловов в местах доставки. Хотелось бы отдельно поблагодарить контролирующие органы за то, что в правилах рыболовства предусмотрен такой режим работы. На мой взгляд, это прорыв десятилетия в промысловой практике. Все, что мы добываем,

привозится на берег — объемы и видовой состав улова легко проконтролировать и проверить. Науче также проще собирать данные для анализа.

Что касается выделяемых инвестиционных квот, то это тоже дополнительная помощь предприятиям, решившим развивать береговые производства. Мы построили современные заводы. В том числе и такие предприятия, аналогов которым нет во всем мире. Уже не раз в пример приводился береговой комплекс группы компаний «Гидрострой» на Шикотане: старт работе предприятия в 2019 году на ВЭФ дал президент России. Завод эффек-

**Создание перерабатывающих заводов напрямую увязано и с развитием береговой инфраструктуры: организуются причалы, для того чтобы ускорить разгрузку судов, строятся холодильники для хранения рыбы. Получается мультипликативный эффект для развития территории. Плюс береговые производства маневренны в выборе, какую продукцию выпускать. А значит, гибко могут реагировать на спрос. В нынешних условиях, когда рынки, на которые мы традиционно поставляли рыбную продукцию, закрываются, но появляются новые возможности, такое умение особенно важно.**

тивно функционирует. Сегодня здесь перерабатывается порядка 120 тыс. тонн сырья в год, из них лишь 15 тыс. тонн — это квоты, выделенные на инвестиционные цели.

Мне кажется, в программе инвестиционных квот поддержке береговой переработки можно было бы уделить больше внимания. Это рабочие места для людей. Причем нельзя согласиться с утверждениями наших оппонентов о том, что на таких предприятиях низкая заработная плата и неквалифицированный персонал. Современное оборудование, которое

устанавливается на береговых производствах, требует определенной подготовки сотрудников, а для их привлечения нужен конкурентоспособный уровень заработной платы.

Создание перерабатывающих заводов напрямую увязано и с развитием береговой инфраструктуры: организуются причалы, для того чтобы ускорить разгрузку судов, строятся холодильники для хранения рыбы. Получается мультипликативный эффект для развития территории.

Безусловно, строить суда надо — никто не говорит, что в обновлении флота нет необходимости. Но мы все видим, с какими сложностями столкнулась постройка судов. Двигатели, промышленное, навигационное, гидравлическое оборудование — это все были поставки из зарубежных стран. Мы, конечно, научимся выпускать российское оснащение, но для этого нужно время. Именно поэтому говорилось: давайте сначала разберемся с выполнением заказов на суда в рамках первого этапа, а потом уже будем переходить ко второму. И мне кажется, несмотря на то что закон принят, мало кто воспользуется возможностью строительства судов под квоты: верфи загружены, и мы уже сейчас видим огромное отставание по срокам сдачи судов.

А береговая переработка — это направление, которое уже показывает реальные результаты. Выгода от строительства таких предприятий для регионов настолько очевидна, что об этом и говорить излишне.

Плюс береговые производства маневренны в выборе, какую продукцию выпускать. А значит, гибко могут реагировать на спрос. В нынешних условиях, когда рынки, на которые мы традиционно поставляли рыбную продукцию, закрываются, но появляются новые возможности, такое умение особенно важно.



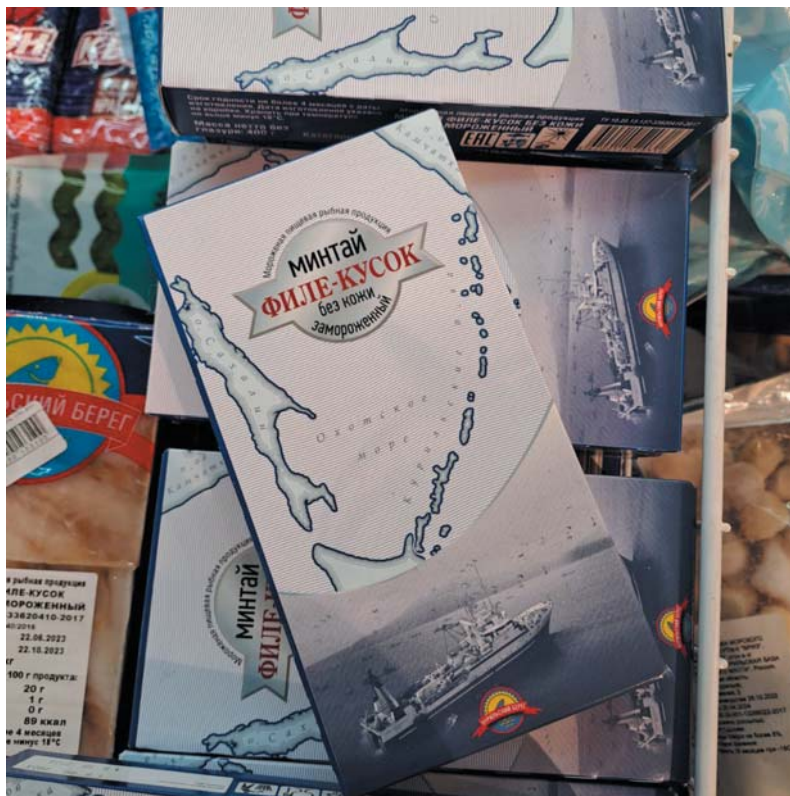
— Как вы считаете, исторический принцип распределения квот на вылов продолжит размываться? Несколько лет назад Федеральная антимонопольная служба стала говорить, что надо после завершения действия уже заключенных договоров переходить на торги с инвестиционными условиями. Вы тогда отмечали, что необходимо хотя бы заранее обсудить новые принципы, чтобы они не стали для предприятий громом среди ясного неба.

— Мне кажется, сегодня для всех уже становится очевидным, что в какой-то момент мы можем совсем уйти от исторического принципа заключения договоров на доли квот. В новом докладе ФАС четко читается, что ведомство уверено в необходимости ухода от исторического принципа к аукционам. И конечно, мы всегда были за то, чтобы открыто обсуждать, что ждет предприятия. Кстати, при антимонопольной службе создан экспертный совет по вопросам рыбохозяйственного комплекса.

Думаю, отрасли бы подошло нечто среднее между продажей права на промысел водных биоресурсов с инвестиционными обязательствами и историческим принципом. Как раз такая система, на мой взгляд, учтена в новом законе о распределении рыболовных участков для добычи анадромных видов рыб.

Я ранее говорил о важности того, что доли квот трепанга, гребешка и других ценных объектов не стали выставляться на аукционы. Но мне кажется, попытки отправить права на промысел этих видов водных биоресурсов на торги не прекратятся. Понятно стремление государства закрепить за пользователями водных биоресурсов выполнение социально-экономических обязательств. Но на мой взгляд, не нужно забирать квоты у действующих предприятий и выставлять их аукционы — надо дать возможность работающим пользователям выполнять такие требования, сохраняя доступ к ресурсу.

— После проработки нескольких вариантов все-таки принят федеральный закон об участках для промысла



Береговая переработка — это направление, которое сразу показывает реальные результаты

**анадромных видов рыб, в том числе лососей. У Сахалинской области в сфере формирования и распределения участков своя специфика. И в то же время лососевый промысел для региона — один из ключевых. Как вы видите дальнейшие процессы?**

— Думаю, мы не до конца еще понимаем, что нас ждет при реализации нового закона. Концепция ясна: перезаключить с добросовестными — как их называло Росрыболовство — пользователями договоры без торгов с определенными обязательствами. Но пока остается много вопросов, в том числе как все будет выполняться на местах.

Если говорить о Сахалинской области, то для нас принципиально важно принять региональный перечень рыболовных участков. Сегодня правила их формирования не разрешают иметь общие границы. Мы неоднократно поднимали эту проблему. Трижды размещался проект постановления правительства, допускающий общую границу участков, но изменения до сих пор не внесены. Добиваемся решения этого вопроса.

Кроме промышленного рыболовства, есть также любительская рыбалка, традиционный промысел коренных малочисленных народов, аквакультура. Поэтому мы поднимали тему многофункционального использования рыболовных участков, и Росрыболовство также заявляло о важности этого вопроса. Я, как депутат Сахалинской областной думы, участвовал в разработке законодательных изменений, которые бы позволили задействовать участки, которые сегодня оформлены под промысел анадромных рыб, для марикультуры. Сейчас лосось на эти участки не приходит, а заниматься на них товарным выращиванием объектов марикультуры нельзя, хотя природные условия для этого есть. Мне кажется, решение этой проблемы обеспечило бы рынок для аквакультуры в Сахалинской области. Если все останется с участками как есть, пусть даже и с новыми социально-экономическими обязательствами, сохранится очень много нерешенных вопросов.

Если говорить об обязательствах, которые должны будут выполнять пользователи участ-

ков, то тут тоже очень много моментов. Несомненно, для Сахалинской области в число таких обязанностей могло бы войти участие в программе «Доступная рыба», которая реализуется в регионе по инициативе областного правительства и при поддержке нашей ассоциации. Думаю, для небольших предприятий обеспечение людей рыбопродукцией по доступным ценам стало бы одной из главных возможностей социального участия.

Если речь идет о строительстве крупными пользователями объектов социальной инфраструктуры, то тут тоже возникает много вопросов. Надо ли будет таким предприятиям нанимать строительную компанию и контролировать ее работу? Кто будет принимать работу? Какие меры будут применяться к тем, кто не выполняет эти социальные обязательства?

Мы в свое время на Сахалине высказывали предположение, что можно использовать механизм отчислений в муниципальные образования пропорционально объему вылова или выручке. А муниципалитет бы уже решал, на что направить средства.

Примерный перечень обязательств, направленных преимущественно на социально-экономическое развитие сельских территорий, установит правительство РФ. Мы ждем выхода соответствующего акта.

Соглашения об участии в социально-экономическом развитии региона будут согласовывать комиссии по анадромным. Для них это тоже новая задача, которая требует углубленного изучения. Наверное, в комиссиях нужны будут специалисты, которые смогут давать оценку тем или иным обязательствам пользователей.

Также обсуждается вопрос платы за переоформление участков, принципов ее расчета.

Работа на самом деле предстоит очень большая. Думаю, мы предложим создать специальную рабочую группу по Сахалинской области и будем просить региональное правительство поддерживать нашу инициативу.

**— А что говорят по поводу нового закона пользователи участков?**

— То, что можно без торгов переоформить участок, — это, безусловно, благо. Хотя есть и те, кто недоволен введением социально-экономических обязательств. Но здесь можно предугадать реакцию Росрыболовства: надо было пойти по пути простого внедрения аукционов. И тогда купить участки могли бы вообще предприятия не нашего региона.

Главное — избежать перегибов и сделать обязательства посильными для пользователей, иначе никакой выловленной рыбы не хватит, чтобы компенсировать расходы.

Будем работать с подзаконными актами, пытаться донести свое видение, какими должны быть плата за переоформление участков, обязательства пользователей.

**— Правительство наконец внесло в Госдуму проект закона об изменениях в сфере экологической экспертизы. Добывающие предприятия Сахалинской области в свое время столкнулись с рисками привлечения к ответственности из-за отсутствия заключения ГЭЭ. В связи с этим как вы оцениваете значение предложенных поправок?**

— Думаю, вопрос о государственной экологической экспертизе в рыболовстве должен разрешиться. Из-за правовой неурегулированности эта проблема возникала то в одном, то в другом регионе. Непонятно было, какой объект у ГЭЭ, учитывая, что материалы общего допустимого улова и так проходят экспертизу.

В Сахалинской области с проблемой столкнулись добытчики лососей. Я поднимал этот вопрос на совещании у заместителя генерального прокурора Дмитрия ДЕМЕШИНА. Говорил о том, что требование о ГЭЭ обрекает наших рыбаков на длительное хождение по кабинетам, составление огромного количества документов, большие финансовые затраты. А результат такой экспертизы непонятен: мы десятилетиями ведем промысел, соблюдаем все природоохранные требования. Благодаря позиции Генпрокуратуры,

активной роли Минсельхоза и Росрыболовства нам удалось решить вопрос. Надеюсь, закон будет принят и точка поставлена. Думаю, нам с коллегами по Координационному совету рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока нужно отслеживать процесс прохождения законопроекта в Госдуме, чтобы суть изменений не искажалась. Надо, чтобы в этом участвовали депутаты и сенаторы от регионов. Надеюсь, мы доведем решение этого вопроса до конца.

**— Какие важные задачи сейчас стоят перед ассоциацией?**

— Думаю, что львиную долю той большой работы, которая предстоит по переоформлению рыболовных участков, мы возьмем на себя. Задача номер один, конечно, работать с нормативными документами, с ведомствами, с конкретными компаниями, чтобы договоры с добросовестными пользователями Сахалинской области были успешно перезаключены.

Большая работа предстоит по второму этапу инвестиционных квот: у нас впереди обширная программа по строительству в регионе рыбоперерабатывающих заводов.

Как показывает практика, мы также остаемся важным звеном в процессе обсуждения регулирования добычи тихоокеанских лососей: участвуем в подготовке стратегии промысла, в заседаниях комиссии по анадромным.

Защищаем интересы членов ассоциации, которые подвергаются административному воздействию в той или иной сфере. Вообще считаю, что возможности отраслевых ассоциаций могли бы быть шире. Поэтому мы давно говорим о необходимости внедрения в рыбной отрасли механизмов саморегулирования.

Очень хорошее взаимодействие у нас налажено с Министерством сельского хозяйства, Росрыболовством, правительством Сахалинской области. Работа с этими структурами — неотъемлемая часть нашей деятельности.





## ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ — передовая производственная компания полного цикла



Системы  
заморозки  
и охлаждения для  
судов и заводов



Сепараторы  
топлива и масла



Рендеринг  
и производство  
рыбьего жира



Шкафы  
управления  
различного  
назначения  
и исполнения



Сервисное  
обслуживание  
под ключ





## Геннадий СЮМАКОВ: Главное в орудиях лова — качество и надежность

Осенью «Морское снабжение» отпразднует свой юбилей — 25-летие. Все это время компания обеспечивает рыбаков необходимой продукцией — от канатов и наплавов до неводов и тралов. «В последние годы интерес к отечественной продукции активно растет», — рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» генеральный директор компании Геннадий СЮМАКОВ. По его мнению, российские производители могут поставлять на внутренний рынок товары, которые не будут уступать по качеству импортным аналогам.

— Геннадий Владимирович, сколько лет компания «Морское снабжение» существует на рынке?

— В ноябре нашей компании исполнится 25 лет. Начинать мы с семи работников, а сегодня на предприятии трудится уже около трехсот человек.

Интенсивное развитие началось с 2010 года. За это время мы построили семь современных производственных цехов и наполнили их передовым оборудованием от ведущих мировых производителей, таких как Sima (Италия), Roblon (Дания), Herzog (Германия), Amita (Япония). Это позволило нам значительно улучшить качество выпускаемой продукции и занять одну из лидирующих позиций на рынке.

«Морское снабжение» сегодня — это современнейшее предприятие, которое занимается как постройкой орудий лова, так и изготовлением материалов для них. При этом объемы выпуска последних позволяют нам не только обеспечить собственное производство, но и удовлетворить потребности сторонних компаний по всей России.

— То есть вашими клиентами являются не только рыбодобытчики. С кем еще вы работаете?

— Наши основные клиенты — это рыбодобывающие предприятия и компании, изготавливающие орудия лова. Тесно взаимодействуем и с судостроительными и судоремонтными заводами. Также благодаря активному участию в различных отраслевых мероприятиях познакомились с рыболовами и открыли для себя новое направление — аквакультуру.

Кроме того, мы успешно сотрудничаем с автотранспортными, сельскохозяйственными предприятиями и строительными компаниями. Активно участвуем в государственных закупках, в том числе и в рамках оборонного заказа.

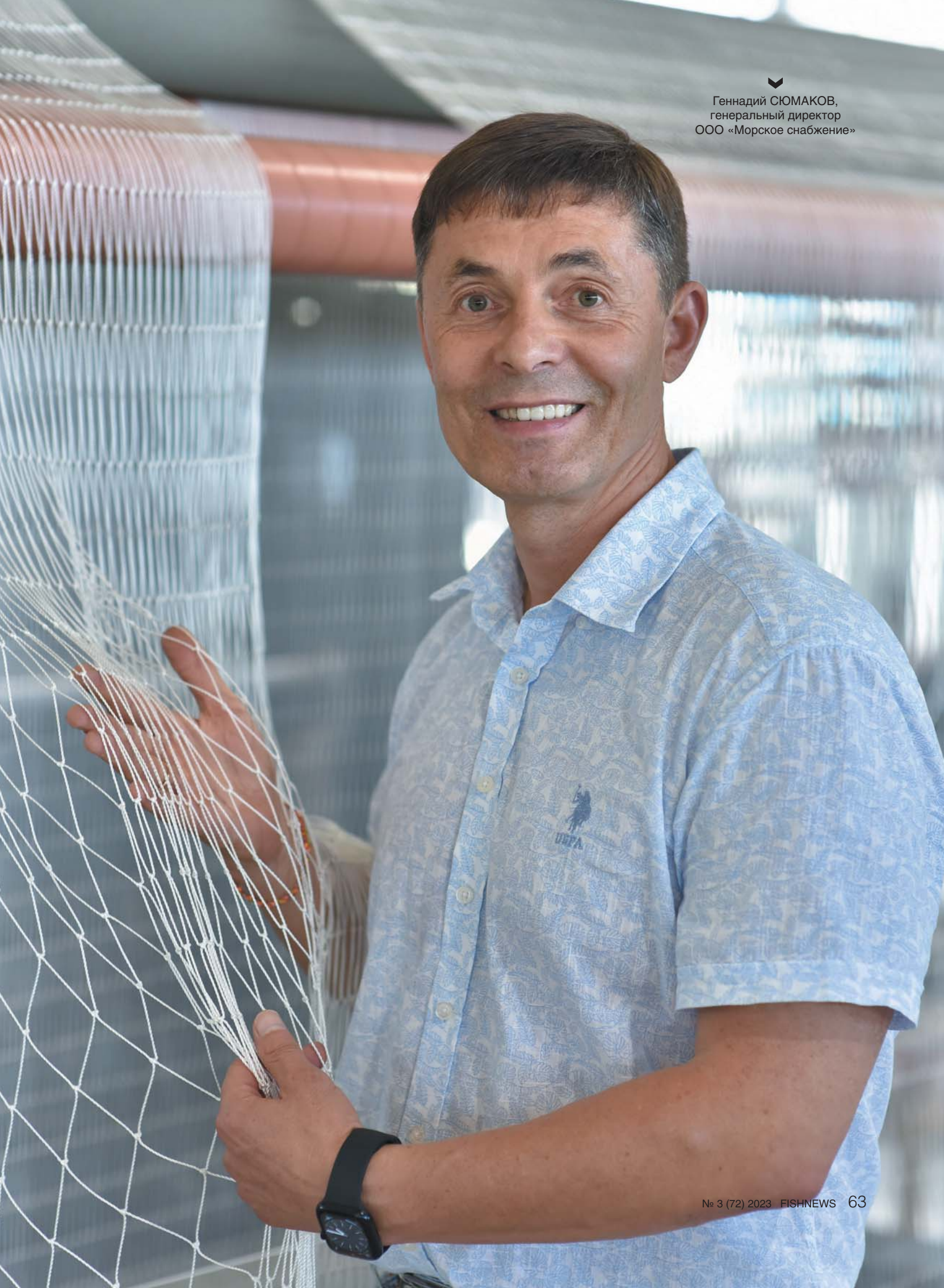
— Что позволило «Морскому снабжению» завести такую большую и разнообразную базу клиентов?

— Индивидуальный подход к каждому. Мы предлагаем клиенту то, что лучше всего подойдет под его запросы. И всегда учитываем пожелания: если заказчику нужно, чтобы машина





▼  
Геннадий СЮМАКОВ,  
генеральный директор  
ООО «Морское снабжение»







Для постройки орудий лова «Морское снабжение» использует материалы собственного производства



На фабрике изготавливают сетные полотна из крученых нитей и плетеных шнуров с разным размером ячеи

с продукцией стояла в воскресенье в три часа ночи у судна в порту, поверьте, она будет там стоять.

Кроме того, у нас достаточно широкая номенклатура, что позволяет отправить в одном заказе сразу несколько разных наименований. Это удобнее и логистически, и экономически.

Также у нас действуют различные системы скидок. Отдельное внимание уделяем заказчикам, которые находятся далеко от нас. Мы понимаем, что расстояние отразится на логистике, поэтому стараемся нивелировать цену с учетом этих затрат.

И конечно же, это профильные выставки. До 2018 года посещали мероприятия на Дальнем Востоке — Южно-Сахалинск, Хабаровск. Последние пять лет стали активнее принимать участие в выставках в Санкт-Петербурге и в Москве. Это дало свои результаты: расширили географию клиентов, со многими сотрудничаем теперь на постоянной основе. В этом году мы вновь примем участие в Выставке Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге.

**— В какие регионы сегодня отправляется ваша продукция?**

— До 2018 года работали больше на Дальний Восток. Сейчас же охватываем почти всю территорию России: протянулись от Владивостока до Калининграда. Заказы идут в том числе в Новороссийск, Мурманск, Севастополь.

Рыбоводам преимущественно отправляем товары в Москву и Мурманск, где базируется про-

изводство. Оттуда продукция из наших материалов расходуется уже непосредственно по аквакультурным предприятиям.

**— Какую продукцию у вас заказывают чаще всего?**

— Клиенты разные и запросы у них отличаются. Нельзя сказать, что есть более или менее популярные товары. Всю продукцию берут примерно в равном количестве.

Мы нацелены на ставные невода, но шьем и тралы, и снюрреводы, и даже защитные сетки. Ассортимент изготавливаемых орудий лова очень большой.

Для производства материалов мы используем различное сырье — полиамид, полипропилен, полистирол, полиэтилен, полиэстер и Дупонета, чтобы каждый заказчик мог найти тот товар, который наилучшим образом подойдет для его нужд. Так, мы предлагаем канаты тросовой свивки (3 и 4 пряди) и плетеные канаты (8, 12, 24, 32 пряди), а еще сетные полотна из крученых нитей и плетеных шнуров с разным размером ячеи (от 8 мм до 1200 мм).

**— Какую часть собственных делей, канатов и других материалов вы используете сами, а какую продаете другим предприятиям?**

— Отмечу, что прежде всего материалы выпускаются для собственного производства. Те орудия лова, которые мы изготавливаем на фабрике, на 99% состоят из нашей продукции.

Из всего объема материалов около 40% идет на изготовле-

ние собственных орудий лова. Оставшиеся 60% — рыбакам и другим предприятиям.

**— Осуществляете ли вы сервисное обслуживание своих тралов, снюрреводов и другой продукции?**

— Мы специализируемся на изготовлении новых орудий лова. У нас большой объем заказов и брать изделия на ремонт для нас невыгодно. Кроме того, учитывая широкую географию поставок, рыбакам удобнее чиниться в местах промысла. В каждом регионе есть компании, которые профессионально занимаются ремонтом орудий лова. Если у наших клиентов появится такая необходимость, мы подскажем, к кому можно обратиться, и обеспечим необходимыми материалами.

**— Как компании удается даже в такие сложные времена оставаться на плаву?**

— Надо развиваться, идти в ногу со временем. Трудности были и будут всегда. Просто надо уметь решать их по мере поступления. И у нас это получается.

Мы никогда не останавливаемся на достигнутом. Постоянно расширяем свои мощности. Например, чуть больше двух лет назад ввели в эксплуатацию новый цех, в котором сегодня работает такелажная бригада. Раньше изготовление и оснастка происходили в одном помещении, что было неудобно. С новым цехом эффективность работы существенно увеличилась. Прямо сейчас строим еще один объект. Появился спрос на канаты боль-



ших размеров, которые раньше поставляли из-за рубежа. К нам поступали заказы на них, но имеющиеся мощности не позволяли делать изделия больше 88 диаметра. Оперативно заказали новое оборудование: часть уже отгрузили, остальное придет до октября. Планируем завершить строительство осенью и запустить производство к 2024 году.

**— Вы рассказали про новые помещения, а что насчет оборудования?**

— Все наше оборудование — импортное. По мере необходимости заказываем технику и обновляем мощности.

Совсем недавно получили новую сетевязальную машину. Без сложностей не обошлось. Ее долго не могли нам отправить из Японии из-за внешнеполитической обстановки, но в итоге смогли договориться и получить разрешение на вывоз.

Интересная история вышла с другим проектом. В 2018 году нам изготовили машину согласно стандартной комплектации одного японского завода, однако для наших нужд конструкцию нужно было усовершенствовать. Мы предоставили чертежи, но нам отказали, сообщив, что тогда машина работать не будет. Чтобы разрешить возникшее разногласие, позвали профессоров из японского университета. Подумав неделю, ученые ответили, что, действительно, если использовать определенные материалы, проект сможет работать эффективно.



К новому году «Морское снабжение» запустит производство канатов диаметром 88 и больше

Когда оборудование смонтировали и запустили, все было приятно удивлены: функционировало идеально. Насколько мне известно, в итоге этот японский завод выпустил еще несколько машин подобной конструкции, но уже для местных предприятий.

Также мы запустили новую линию для производства крабовых порядков. Изготовитель — итальянская компания Sima. Мы успели получить оборудование до санкций, однако недавно одна деталь вышла из строя. Производитель согласился заменить ее по гарантии, но отправить сейчас не может. Если приедем к ним сами — отдадут, по-другому никак. Пока отремонтировали машину своими силами.

**— Санкции коснулись лишь оборудования или они повлияли и на поставку материалов?**

— Материалы тоже затронуты. Например, для своих канатов мы заказывали пропитку из Бельгии. Теперь они нам ее поставить не могут. Сейчас ищем, где взять аналог такого же уровня. Думаю, решение мы в скором времени найдем.

**— А если говорить об обратной стороне санкций, стали ли российские предприятия больше внимания уделять отечественной продукции?**

— Действительно, многие компании в последние годы все больше переходят на материалы российского производства, в том числе наши. Причем эту тенденцию я заметил давно, еще до

санкций. Клиент всегда идет за качеством. У нас были случаи, когда компании, закупавшие орудия лова у иностранцев, приходили к нам, потому что наша продукция лучше показывала себя на промысле. Рыбаки в этом плане очень консервативны, экспериментов не любят. К выходу в море готовятся месяцами, тратят большое количество средств. Добытчики должны быть уверены, что орудия лова их не подведут. И даже если им предлагают продукцию дешевле, они, скорее всего, не захотят рисковать. Если что-то пойдет не так, слишком дорогими получатся эксперименты. Убытки превысят экономию.

Потерять доверие очень легко, а завоевать обратно — очень сложно. Поэтому мы держим качество на высоте: вся продукция обязательно проходит проверку в нашей лаборатории.

**— Сейчас правительство взяло курс на импортозамещение. На ваш взгляд, сможем ли мы достичь независимости от импорта в ближайшее время?**

— Мы просто обязаны это сделать. По моему мнению, те шаги, которые в последнее время предпринимает правительство, правильные. Сложно предусмотреть все моменты, однако в целом курс взят верный. Я считаю, что в России достаточно много грамотных специалистов с инженерным образованием, которые смогу освоить новейшие технологии и организовать современное производство.



Для обновления своих мощностей компания закупает оборудование у ведущих мировых производителей из Японии, Италии, Германии и Дании

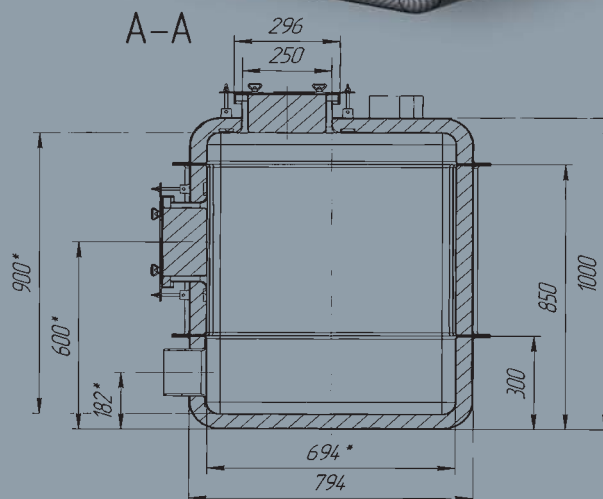
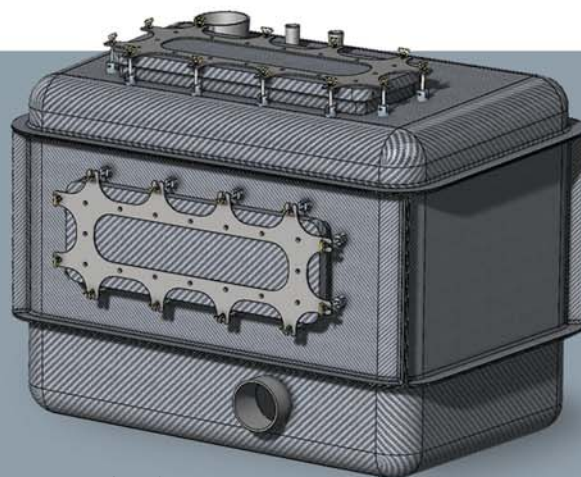
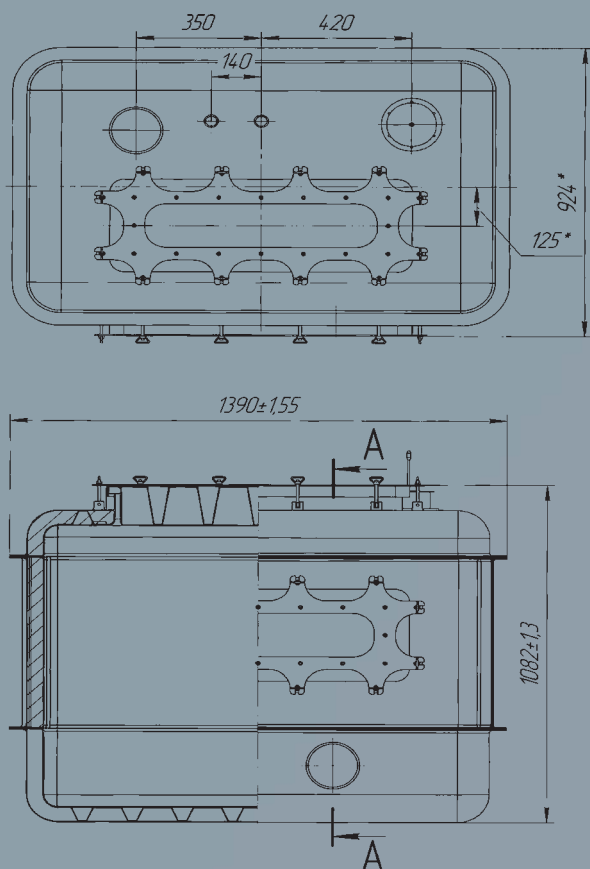
# Композитные кработанки: технологии будущего уже сегодня

В России активно строится кработовный флот, в том числе использующий RSW-танки для перевозки живого краба. Сейчас эти емкости производятся из металла, что делает неизбежной коррозию в процессе эксплуатации. Конструкторское бюро «Восток», входящее в состав АО «Центр технологии судостроения и судоремонта», разработало технологию изготовления танков из полимерных композитных материалов — такие емкости не ржавеют, какой бы агрессивной ни была среда. КБ подготовило и проекты судов под новые танки.



▲ Среднее кработовное судно проекта СКС57 «Кунашир» с композитными RSW-танками





## ЧТО НЕ ТАК С НЫНЕШНИМИ ТАНКАМИ

Среди приоритетных задач, которые Росрыболовство ставит перед отраслью, — увеличение добычи рыбы, крабов и других морепродуктов, систематическое обновление промыслового флота со строительством преимущественно на отечественных верфях. Все это нашло отражение в программах «квот в обмен на инвестиции». Сейчас в рамках такого механизма в России строится 41 судно-кработов. Большинство из них будет перевозить живого краба в цистернах с охлажденной морской водой (RSW-танках). Эта технология обеспечивает своевременную и качественную доставку востребованного на рынке товара.

По итогам второго этапа квотных аукционов предполагается построить еще 30 судов для добычи и транспортировки краба. Их значительную часть также планируется оснастить RSW-танками. Однако опыт постройки кработовых судов «первой волны» выявил ряд особенностей и проблемных моментов, связанных с конструкцией танков и материалами для их изготовления.

По сложившейся традиции сегодня емкости для хранения краба выполняются либо из нержавеющей стали, либо из судостроительной стали со специализированным лакокрасочным покрытием (ЛКП), имеющим ограниченный ресурс и требующим периодического обновления.

Эксплуатация емкостей из судостроительной стали показала: из-за агрессивной среды ЛКП достаточно быстро разрушается, а затем начинается коррозия металла. Периодические обновления лакокрасочного покрытия (как правило, раз в пять лет) сопровождаются большими временными и финансовыми затратами: во время ремонтных работ судно простаивает.

Нержавеющая сталь невысокого качества без покрытия имеет практически те же проблемы, что и обычная сталь с ЛКП. На сварных швах и внутренней поверхности емкости со временем появляются следы коррозии. Ржавчина может плохо сказаться на качестве товара, а борьба с ней требует периоди-

ческого обслуживания и трудоемкой механической зачистки танков.

При использовании же качественной, но дорогой нержавеющей стали возрастает стоимость изделия, ведь габариты танков и, соответственно, их масса достаточно велики. На изготовление комплекта таких емкостей для среднего кработового судна требуются десятки тонн «нержавейки».

Конструкторское бюро «Восток» готовит собственные проекты кработовых, а также выполняет экспертизы проектов сторонних организаций. В ходе этой работы специалисты обратили внимание на проблемы с хранением и транспортировкой живого краба от места вылова до потребителя.

Оказалось, что продукты жизнедеятельности краба очень токсичны. Они создают агрессивную среду, способствующую быстрому разрушению лакокрасочного покрытия. Масштаб разрушений из-за последующей коррозии доходит до потери герметичности конструкций из обычной судостроительной стали.

## НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ

Импульсом к поиску технического решения как раз послужило долгое арбитражное разбирательство о причинах возникновения сквозной коррозии в танках для перевозки краба. В тяжбе между судовладельцем и верфью КБ «Восток» было назначено экспертной организацией.

Благодаря системному подходу к проблеме разрушения металла решение было найдено. Руководство конструкторского бюро решило проработать возможность изготовления RSW-танков из полимерных композитных материалов (ПКМ). При этом учитывались мировые тенденции в судостроении, а также собственный опыт «Востока» по использованию ПКМ в различных проектах.

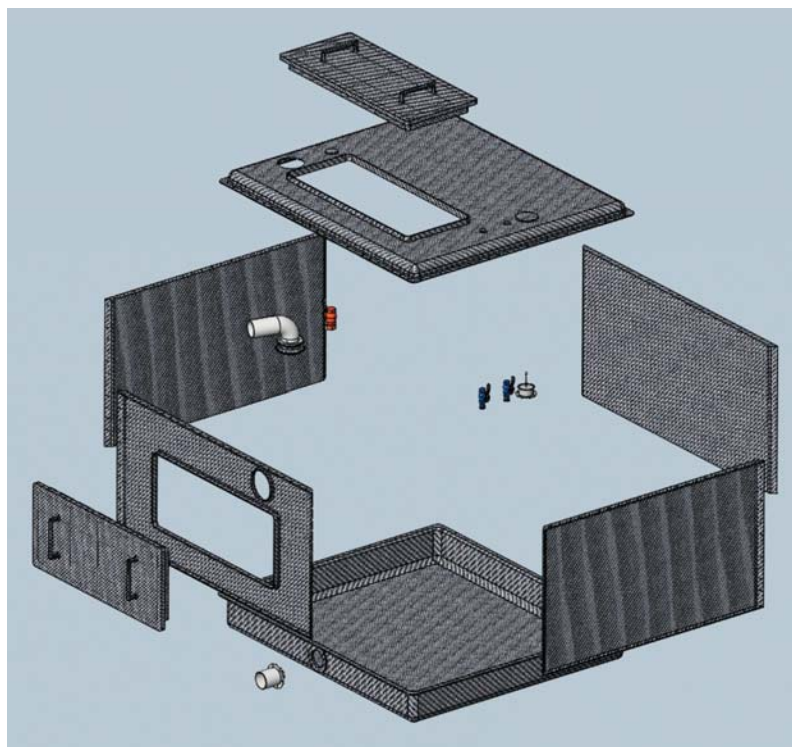
Научно-технический совет АО «Центр технологии судостроения и судоремонта» (в его состав входит «Восток») одобрил инициативу. За счет собственных средств организация выполнила опытно-конструкторскую работу, получившую шифр «Кработанк-композит».

Ее целью стала разработка типовой конструкции RSW-танка для перевозки живого краба, технологии его изготовления, конструктивных узлов крепления танка в корпусе судна. Таким образом, был создан научно-технический задел для дальнейшего использования при проектировании, строительстве или модернизации судов на российских верфях.

В результате специалистам КБ «Восток» удалось найти оригинальные технические решения, позволяющие спроектировать и изготовить емкости для перевозки краба с совершенно новыми качественными характеристиками.

Использование композитных материалов позволяет:

- обеспечить коррозионную стойкость изделия вне зависимости от агрессивности среды;
- изготавливать изделия практически любой формы и размеров, максимально используя внутреннее пространство корпуса;



Набор элементов сборного композитного кработанка

- применять модульный принцип, собирая емкость из отдельных типовых элементов;

- выполнять изделие сборным, но без потери эксплуатационных характеристик. Это облегчает монтажные работы на судне при погрузке танков на борт, а в случае модернизации краболова упрощает демонтаж конструкций и их выгрузку;

- обеспечить надежные теплоизоляционные свойства охлаждаемых емкостей при применении внутренней изоляции, встроенной между стеклопластиковыми обшивками (сэндвич-конструкция);

- кратно уменьшить массу крабовых танков по сравнению со стальными конструкциями;

- в пять-шесть раз снизить стоимость изготовления кработанков по сравнению с танками из нержавеющей стали.

Разработанные «Востоком» конструкция и технология изготовления кработанков позволяют монтировать их прямо на судне из отдельных малогабаритных деталей и узлов. Они выпускаются на специализированном производстве и собираются на борту на этапе достроечных работ.

В конструкторском бюро подчеркивают, что применяемые материалы имеют необходимые сертификаты на отсутствие вредных (токсичных) выделений при контакте с водой.

Еще одно важное преимущество новой технологии — возможность проектирования и изготовления RSW-танков любых габаритов и под любую технологию транспортировки. Не секрет, что разные компании имеют свои особенные взгляды на то, как должны быть устроены танки для перевозки краба. В результате емкости могут отличаться размерами, формой, количеством в каждом конкретном проекте.

Здесь нужно выделить два основных способа транспортировки краба, которые применяются в проектах «первой волны» крабовых аукционов:

- глубокие цистерны объемом 60–65 куб. м с загрузкой клеток с крабами в несколько слоев по высоте;

- малые кработанки объемом 10–12 куб. м, располагаемые на судне, как правило, в два яруса, с загрузкой краба непосредственно в танк.



Каждый из этих способов имеет свои преимущества и недостатки — выбор технологии транспортировки определяется отработанной логистикой судовладельца. Суда с глубокими цистернами предусматривают возможность перегрузки клетей с крабами в море на транспортники. Малые кработанки же ориентированы исключительно на быструю доставку в порт на скоростном судне. С другой стороны, риск порчи товара в случае форс-мажорной ситуации в отдельном танке существенно ниже при более мелком дроблении загрузки.

## САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ КРАБОЛОВЫ

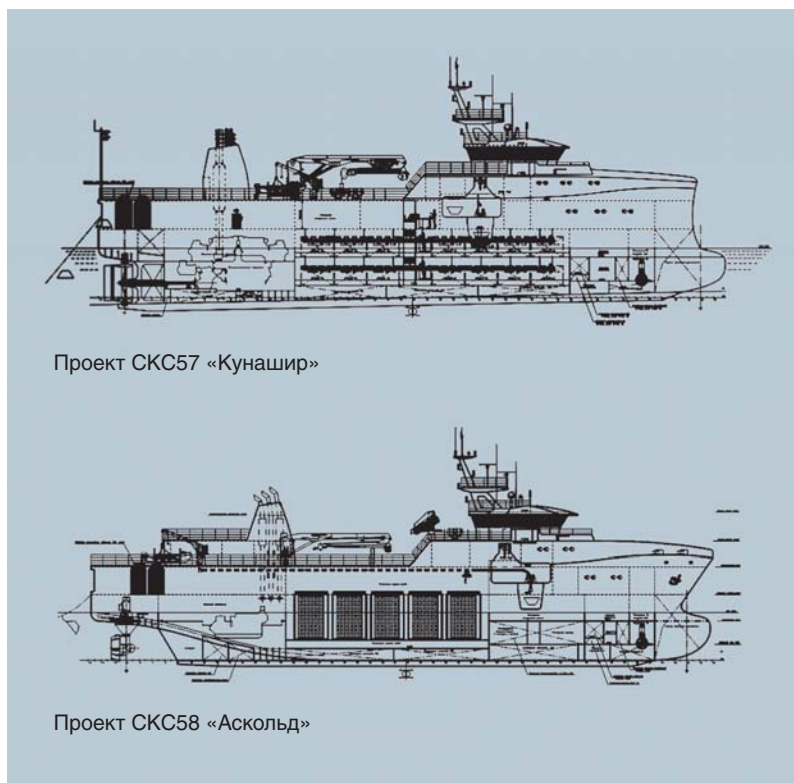
С учетом возможностей новых технологий КБ «Восток» разработало несколько проектов краболовных судов, «заточенных» под применение композитных цистерн и кработанков.

Fishnews уже рассказывал о проекте среднего краболовного судна СКС56 «Командор» (журнал «Fishnews — Новости рыболовства» № 2 (63) от 30 июня 2021 г.) и других перспективных разработках «Востока». Теперь конструкторское бюро представляет чертежи двух новых проектов судов-краболовов с композитными танками.

В этих проектах внедрен и ряд других технических и конструктивных решений, которые существенно повышают экономическую эффективность эксплуатации судов, их надежность, безопасность и экологичность.

Проект СКС57 «Кунашир» предусматривает установку в два яруса 54 малых кработанков объемом от 7 до 10,5 куб. м каждый и общим объемом 550 куб. м. Это позволяет хранить и транспортировать до 110–120 тонн живого краба. Кроме того, судно способно развивать с полной загрузкой скорость до 15 узлов для скорейшей доставки продукции потребителю.

Судно проекта СКС58 «Аскольд» также имеет возможность перевозки 120–130 тонн краба, но для этого используется 10 одинаковых вертикально



ориентированных композитных цистерн общим объемом 590 куб. м.

Среди инновационных особенностей проекта — применение электродвижения. Оно позволяет существенно снизить эксплуатационные затраты за счет экономии топлива на долевых режимах хода. А также выполнить пропульсивный комплекс на основе отечественного оборудования и механизмов (в том числе дизель-генераторов и винто-рулевых колонок), не рискуя остаться с недостроем на фоне усиления санкций.

Высокий уровень новизны разработок «Востока» позволил ЦТСС запатентовать конструк-

цию и технологию изготовления композитных RSW-танков для транспортировки крабов и рыбы.

Подробнее с этими и другими современными и перспективными разработками конструкторского бюро можно будет ознакомиться в Санкт-Петербурге в сентябре. Свои проекты «Восток» представит на Международной выставке по гражданскому судостроению, судоходству, деятельности портов и освоению океана и шельфа «НЕВА 2023» и на Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий Seafood Expo Russia. Об инновационных танках и краболовах расскажут на стендах Центра технологии судостроения и судоремонта. □



**АО «Центр технологии судостроения и судоремонта»**  
198095, Россия, Санкт-Петербург, ул. Промышленная, 7  
тел.: +7 (812) 786-19-10; факс: +7 (812) 786-04-59  
e-mail: inbox@sstc.spb.ru www.sstc.spb.ru



◀  
Василий СОКОЛОВ,  
заместитель руководителя  
Федерального агентства  
по рыболовству



# Василий СОКОЛОВ: Прогнозируем рост индустриальной аквакультуры

Аквакультура — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей рыбохозяйственного комплекса России. Как и многие другие производства, хозяйства аквакультуры наткнулись на ряд серьезных проблем, связанных с новыми экономическими условиями, в первую очередь — антироссийскими санкциями. С другой стороны, объемы выращиваемой продукции продолжают расти быстрыми темпами.

О том, как отрасль аквакультуры преодолевает вызовы времени, в каком направлении она будет развиваться, корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал заместитель руководителя Росрыболовства Василий СОКОЛОВ.

— Василий Игоревич, разъясните, пожалуйста, позицию Росрыболовства в отношении необходимости прохождения государственной экологической экспертизы (ГЭЭ) хозяйствами аквакультуры?

— Полагаю, что к индустриальной и пастбищной аквакультуре должны быть разные подходы. В первом случае, по мнению Росрыболовства и отраслевой науки, ГЭЭ необходима. Индустриальная аквакультура — это, как правило, высокотехнологичное выращивание с высокой плотностью посадки, применением технических конструкций. Поэтому в соответствии с законодательством в морских водах такая деятельность должна оцениваться с точки зрения воздействия на окружающую среду и проходить процедуру ГЭЭ.

В то же время пастбищную аквакультуру можно сравнить с мероприятиями по искусственному воспроизводству, для осуществления которых проведение ГЭЭ не требуется. Ведь высаживаются те гидробионты, которые уже могут обитать в этой среде. В воде они живут в свободном состоянии, потом по мере подрастания изымаются человеком. Поэтому мы считаем, что экспертиза планируемой деятельности по пастбищному выращиванию, ввиду низ-

кой степени риска для окружающей среды, не требуется. В принципе, такой подход был принят на обсуждении с представителями Минприроды, и соответствующие изменения в закон «Об экологической экспертизе» сейчас готовятся. Таким образом, будет убран серьезный административный барьер для марикультурных хозяйств.

Вместе с тем необходимо отметить один момент, характерный в первую очередь для Дальнего Востока. Там в ряде региональных особо охраняемых природных территорий (ООПТ) разрешено осуществление аквакультуры. Считаем, что в границах ООПТ должен использоваться более щадящий режим — только пастбищная аквакультура. А установка конструкций возможна только для работ по сбору естественно оседающих личинок на коллекторах. При этом хозяйства, намеревающиеся заниматься пастбищной аквакультурой в пределах границ региональных ООПТ, также должны проходить ГЭЭ. Индустриальную аквакультуру в прямом понимании в ООПТ все-таки неправильно осуществлять. В этой связи мы готовим определенные изменения нормативной базы, в том числе в части снижения объемов выращивания при пастбищной аквакультуре в ООПТ.

— **Какие ключевые документы в сфере аквакультуры сейчас находятся в работе в Минсельхозе и Росрыболовстве?**

— В настоящее время для нас приоритетной задачей, связанной и с нормативным регулированием, и с финансированием, является поддержка строительства заводов по производству кормов для аквакультуры. В связи с антироссийскими санкциями ряд недружественных стран отказался экспортировать нам корма, которые они поставляли ранее. Вопреки тому, что Россия — это хороший рынок с быстрым ростом объемов производства продукции аквакультуры и высокой востребованностью кормов, ведущие западные предприятия прекратили отправку своих товаров. Это привело к определенным сложностям в работе хозяйств.

Государство отреагировало на сложившуюся ситуацию, и в настоящий момент разработаны меры поддержки строительства заводов, которые будут выпускать комбикорма. Это касается в первую очередь продукции для лососевых видов, потому что карповые полностью обеспечены российскими кормами.

В рамках этой работы мы собрали заявки от бизнеса.

Проанализировали ряд инвестиционных проектов, по ним были подготовлены предложения, которые получили одобрение на высшем уровне. В частности, они вошли в постановление правительства, и сейчас готовятся два приказа Минсельхоза, направленные на реализацию этого решения. Эти документы находятся в финальной стадии доработки, после чего будут направлены в Минюст.

Кроме того, на последней правительственной комиссии, которую проводил министр сельского хозяйства Дмитрий ПАТРУШЕВ, было предложено разработать такие же меры поддержки для строительства центров по производству посадочного материала. Цель — сделать мак-

симально независимым сектор аквакультуры в нашей стране.

Также мы ведем работу над методикой расчета объема подлежащих изъятию объектов аквакультуры при осуществлении пастбищного рыбоводства. Здесь мы учитываем особенности Дальнего Востока, включая аквакультуру в границах ООПТ, реализуя для охраняемых территорий максимально осторожный подход.

Помимо этого, мы сейчас занимаемся исправлением ряда технических ошибок и внедряем меры, разработанные наукой, в методику определения минимального объема объектов аквакультуры, которые подлежат

**Мы сейчас занимаемся исправлением ряда технических ошибок и внедряем меры, разработанные наукой, в методику определения минимального объема объектов аквакультуры, которые подлежат разведению. Эта работа ведется в связи с многочисленными обращениями бизнеса. Мы на них отреагировали, наука отработала, и сейчас необходимые изменения направлены в Минсельхоз.**

разведению. Эта работа ведется в связи с многочисленными обращениями бизнеса. Мы на них отреагировали, наука отработала, и сейчас необходимые изменения направлены в Минсельхоз.

Наконец, в работе находится целый ряд приказов Минсельхоза, которые касаются искусственного воспроизводства.

— **Реалистичны ли планы по полному импортозамещению производства кормов?**

— Согласно нашим расчетам и результатам опроса представителей бизнеса, возможно иметь высокую степень независимости по кормам к 2027 году. А к 2030 году рассчитываем, что отечественное производство будет из-

готавливать 90–95% всех кормов, потребляемых в России.

— **Какова потребность в кормах по отдельным направлениям?**

— Давайте посчитаем. В прошлом году было получено 383,5 тыс. тонн продукции товарной аквакультуры, прирост за год составил почти 7,5% (это очень хороший показатель). Большая часть произведенного приходится на лососевые виды — 154 тыс. тонн (прирост по ним составил практически 17 тыс. тонн). Естественно, для этого направления требуется большой объем кормов. В зависимости от кормового коэффициента продукции (а это соотношение 1,05–1,2 на 1 кг прироста рыбы) их требуется порядка 170 тыс. тонн. При сохранении таких темпов разведения лососевых уже через три-четыре года будет необходимо порядка 220–250 тыс. тонн кормов.

По карповым. Их у нас выращивают примерно столько же — 147 тыс. тонн. Рассчитываем, что вскоре этот показатель перевалит за 150–155 тыс. тонн. Но карповые у нас полностью обеспечены кормами отечественного производства.

По осетровым. В прошлом году их получили 6,4 тыс. тонн, начался небольшой прирост объемов. Здесь есть определенные проблемы с кормами, особенно со стартовыми. Однако требуемое количество несопоставимо с тем, что необходимо лососевым.

— **Сельскохозяйственное страхование с господдержкой с 2019 года распространяется на аквакультуру. Однако эта мера оказалась не слишком востребована: подавляющее большинство регионов даже не подает на нее заявки. Почему?**

— Мы с самого начала прогнозировали, что именно так и будет. Страхование — это результат взаимодействия банка, страховой компании и пользователя. Необходимо, чтобы возможности хозяйств и страховые риски можно было точно просчи-



тать и спрогнозировать. А наиболее четко прогнозируемая деятельность в аквакультуре — это индустриальное выращивание лососевых. Именно поэтому они первыми стали использовать механизм страхования с господдержкой.

Сейчас ведется более сложная работа. Например, для пастбищной аквакультуры Дальнего Востока оценить риски и последствия сложнее. Прошел тайфун — все смыло. А точно ли смыло или посадочный материал сам погиб независимо от тайфуна? Тут не хватает наработанной практики.

Поэтому для пастбищной и в меньшей степени прудовой аквакультуры сложнее разработать критерии, но они необходимы как страховой компании, так и пользователю, не заинтересованному в завышении взносов.

Видя положительные результаты при выращивании лососевых, мы планируем расширять условия, при которых можно использовать эту меру господдержки. Мы видим заинтересованность в этом страховых компаний. Механизм в целом создан принятием закона. Сейчас ведется кропотливая работа — с привлечением рыбохозяйственной науки и вузов, а также институтов, подведомственных Минсельхозу, которые создавали похожие методики для животноводства.

**— Некоторые регионы, например Ленинградская и Архангельская области, Алтайский край, оплачивают обследования своих неиспользуемых водоемов на их перспективность для аквакультуры. Однако вряд ли стоит надеяться, что эту практику возьмут на вооружение все регионы России. Почему Росрыболовство не предложит и не пролоббировать подобный проект в масштабах всей Федерации?**

— Как правило, эти обследования проводит рыбохозяйствен-

ная наука. А она работает по четкому алгоритму: мы доводим до нее государственное задание, которое согласовывается с Минобрнауки и проходит через Минфин. Оно включает те действия, которые направлены на решение конкретных задач, — определение ОДУ, проведение экологического мониторинга и так далее. Не согласованные с Минобрнауки действия не могут быть профинансированы на федеральном уровне.

У субъектов РФ в этом смысле более широкие полномочия. Подобные действия отражают целеполагание регионов: каждый субъект выбирает себе определенные приоритетные направле-

**У индустриальной аквакультуры большие перспективы. Во-первых, это расширение садковых линий с применением современных технологий. Во-вторых, индустриальная аквакультура в установках замкнутого цикла — это высокотехнологичное производство, которое дает возможность уйти от многих сложностей при выращивании в открытых водных объектах — болезней, природных факторов и так далее. Это полностью контролируемая среда и точно прогнозируемое производство продукции.**

ния, которые получают дополнительное финансирование. Для кого-то это лесопользование, для кого-то — рыболовство и так далее. Хорошо, что есть субъекты, которые уделяют внимание аквакультуре, мы работаем с этими регионами. Но профинансировать обследование водоемов для аквакультуры, как целевую программу в рамках федерального бюджета, — невозможно. Это не предусмотрено нормативными документами, определяющими государственное задание. Наши институты выполняют подобные заказы регионов в рамках внебюджетной деятельности.

Когда мы изначально готовили «Закон об аквакультуре...»,

то предполагали, что любой участок должен использоваться на основании рыбоводно-биологического обоснования (РБО), которое предписывало, какие объекты и в каких объемах на нем можно использовать. Только после получения РБО участок можно было бы выставить на аукцион. Если бы эти положения вошли в конечную редакцию закона, то у нас было бы право и возможность использовать средства для подобных обследований. Однако победила иная концепция: бизнес сам определяет, что он хочет выращивать, затем подает заявку на участок и далее идет на аукцион.

**— У Росрыболовства есть видение, в каком направлении следует развиваться аквакультуре в нашей стране?**

— Однозначно есть необходимость развития индустриальной аквакультуры. Прудовая аквакультура, с нашей точки зрения, — необходимый элемент для разнообразия производства рыбной продукции и обеспечения занятости на местах. Это очень важное направление, поскольку им занимается большое количество хозяйств — как правило, представляющих малый и микробизнес. Прудовую аквакультуру надо всячески под-

держивать, но какого-то рывка мы от нее не ждем, поскольку она предполагает экстенсивный метод развития, который уже не является ведущим в этой сфере.

А у индустриальной аквакультуры большие перспективы. И здесь мы видим несколько направлений. Во-первых, это расширение садковых линий с применением современных технологий. Здесь, как я уже сказал выше, мы упираемся в необходимость обеспечения отрасли отечественными кормами и рыбопосадочным материалом.

Во-вторых, индустриальная аквакультура в установках замкнутого цикла, которая дает возможность уйти от многих

сложностей при выращивании в открытых водных объектах — болезней, природных факторов и так далее. Это полностью контролируемая среда и точно прогнозируемое производство продукции. Конечно, это высокотехнологичное производство, предполагающее высокие затраты, особенно на старте.

Сейчас уже есть примеры серьезных инвестиций в такие проекты. Понятно, что первопроходцы всегда набивают шишки, но с каждым годом технологии совершенствуются. Мы рассчитываем, что в ближайшие пять лет это направление громко заявит о себе. Плюсы таких производств в необязательности привязки к естественным водоемам, ведь источниками могут служить даже скважины, лишь бы вода соответствовала по качеству или ее можно было довести до нужного качества при приемлемых затратах.

**— Почему в российской аквакультуре почти нет крупных игроков (за исключением пары холдингов на Северо-Западе), как в других направлениях, например в добыче и переработке дикой рыбы?**

— Все-таки объемы промысла и объемы выращивания — несопоставимы. В прошлом году аквакультура дала 383,5 тыс. тонн продукции, а вылов дикой рыбы составил 5 млн тонн — есть разница. Вместе с тем еще 15 лет назад у нас не было вообще ни одного крупного предприятия в аквакультуре, хотя эта отрасль существует долгие годы, в том числе поддерживалась при Советском Союзе. Однако крупные компании появляются при производстве больших объемов продукции, для чего нужны значительные инвестиции. Мы рассчитываем, что с развитием индустриальной аквакультуры количество крупных участников рынка будет расти.

Хорошо это или плохо? С одной стороны, хорошо, потому что у крупных игроков есть соответствующие возможности как для использования современных технологий, так и для продвижения на рынке. И поэтому можно спрогнозировать, что как раз лососевым видам будут чаще отдавать предпочтение крупные компании с серьезными инвестициями.

Вместе с тем аквакультура вообще — это деятельность, которая

должна быть максимально приближена к месту потребления и от которой ждут необходимого разнообразия белковой пищи. Поэтому без мелких хозяйств отрасль будет ущербна. Конечно, крупные предприятия смогут заполнить магазины, но нужны и малые хозяйства, подстраивающиеся под потребности и вкусовые предпочтения потребителя на местах. Да и малый бизнес создает гораздо больше рабочих мест в пересчете на один и тот же объем произведенной продукции.

Более того, крупные холдинги без малого бизнеса будут обречены на очень большие сложности с кадрами. Для индустриального производства нужны хорошие специалисты, которыми не становятся сразу после окончания вуза, потому что необходима практика, опыт. Подготовку таких специалистов может обеспечить малый бизнес.

Поэтому, подытоживая, хочу сказать, что внимание государства должно быть сконцентрировано и на предприятиях всех типов, чтобы они развивались синхронно.



## Проектирование новых малых и среднетоннажных рыболовных судов

- проектные работы
- конструкторские работы
- все виды расчетов
- разработка конвенционной и эксплуатационной документации

## Инжиниринговые услуги

по разработке технической документации (проектированию) на строительство, переоборудование, модернизацию и перегон судов под надзором российских и иностранных классификационных обществ.







## Профи.Био — шаг во вкусное и здоровое будущее

Щепотка специй способна сделать аппетитным даже самое скучное блюдо, которое затем захочется купить или приготовить вновь. Более того, с помощью правильно подобранных ингредиентов можно не только изменить вкус, но и, например, улучшить консистенцию продукта или ускорить время его созревания. Главное — сделать правильный выбор.

«Профи.Био» — одна из ведущих компаний на рынке ингредиентов для рыбопереработки. Павел КЕЧИН, возглавляющий в ней направление рыбо- и морепродуктов, рассказал Fishnews о подходах «Профи.Био» к созданию продукции, о самых интересных для рыбной отрасли ингредиентах, а также о наиболее перспективных разработках, которые вот-вот появятся в ассортименте.





### **Изумрудные масла:**

Русское, Классическое, Итальянское, Кавказское – оригинальные растительные масла ярко-зеленого цвета со свежими травами и специями, обладают выраженным вкусом и ароматом. Идеально подходят для холодных закусок из рыбы и рыбных салатов

### **Фреш маринады:**

Чесночный с травами, Томатный с зеленью и Кавказский с кинзой – чудесная добавка к вашему столу. Фреш маринады подойдут для рыбных полуфабрикатов с возможностью дальнейшей термообработки. С этими фреш-маринадами ваши рыбные блюда заиграют новыми вкусами и красками



### **Фреш-наполнители:**

Вяленые томаты и базилик, Базилик и лайм, Оливки и орегано, Маринованные огурчики, Жареные лисички с луком – великолепно дополняют любую начинку, будь то рыбный пирог или кулебяка, а также будут отлично смотреться в качестве гарнира в банке пресервов и прочих рыбных продуктов. С этими отличными, ни с чем не сравнимыми вкусами вы будете удивлять своих близких и друзей.



## КТО МЫ

— Павел Анатольевич, расскажите немного о себе: как и когда вы занялись работой с ингредиентами для рыбопродукции?

— В 1999 году я окончил МГУПБ — Московский государственный университет прикладной биотехнологии — по специальности «Технология рыбы и рыбных продуктов». Работал по выбранному профилю на таких предприятиях, как «Портовый хладокомбинат», «Московский рыбокомбинат», рыбокомбинат «Меридиан» и «Бисеровский рыбокомбинат».

Конкретно ингредиентами я занимаюсь уже почти 10 лет. За это время внедрил в производство множество интересных решений, позволяющих предприятиям выпускать качественную и вкусную рыбопродукцию.

— Расскажите о компании «Профи.Био».

— Наша компания занимается созданием, производством и внедрением ингредиентов для предприятий пищевой промышленности. Нами разработано свыше полутора тысяч разнообразных компонентов для рыбной, мясной и молочной отраслей. Миссия нашей компании — принести пользу за счет создания новых продуктов и технологий для будущих поколений.

Компания «Профи.Био» имеет представительства во всех федеральных округах России и за ее пределами. Также у нас есть партнерские отношения с зарубежными компаниями, такими как Metalqumia и Christian Hansen.

На базе компании был создан научно-исследовательский институт — участник инновационного центра «Сколково». В арсенале института находятся научно-исследовательская и производственная лаборатории, а также экспериментальный цех, оснащенный современным промышленным оборудованием.

Отмечу, что компания всячески поощряет инновации при создании продукции. И как результат — мы предлагаем рыбопереработчикам самый широкий спектр интересных решений.

## ЧТО ПРЕДЛАГАЕМ

— Что же может порекомендовать компания «Профи.Био» рыбоперерабатывающим предприятиям?

— Для начала хочу подчеркнуть, что мы создаем благоприятные для здоровья человека продукты с максимальным использованием натуральных компонентов и современных технологий. Мы выпускаем ингредиенты, отвечающие всем требованиям качества и безопасности, что подтверждается соответствующими сертификатами.

Итак, прежде всего я хочу рассказать об ассортименте созревателей — как ферментных, так и на основе солей пищевых кислот. Многообразие созревателей, например, с увеличенным выходом готовой продукции, с пряностями, без Е-индексов и прочего, позволит насладиться великолепным вкусом и ароматом созревшей рыбы. Пожалуй, ни у одной компании-конкурента нет такого разнообразия — у нас любой производитель может выбрать себе наиболее подходящий вариант.

Также я хочу обратить внимание на набор эмульгаторов для рыбных полуфабрикатов: котлет, рыбных палочек, пельменей. Они позволяют связать компоненты фарша и заменить дорогостоящее сырье. Пожалуй, выдающимся из этой группы ингредиентов можно считать «Профитекс Бинд Вегги», с которым можно производить как рыбо- и овощные, так и полностью овощные полуфабрикаты.

Кроме того, хочу представить линейку изумрудных масел, фреш-наполнителей и маринадов. Изумрудные масла интересны тем, что производятся из свежей зелени и не имеют в составе Е-индексов. Виды трав, подобранные для этого продукта, вызывают приятные вкусовые ощущения. Также обладают приятным органолептическим сочетанием и не содержат Е-индексов наши фреш-наполнители. Для производства «летних» полуфабрикатов, которые мы так любим пожарить на гриле где-нибудь на даче, отлично подойдут фреш-маринады.

## ПЕРСПЕКТИВЫ

— Над чем вы работаете сейчас?

— Из новинок ингредиентов, работа над которыми практически завершена, могу отметить ассортимент смесей для вяленых снеков, позволяющий производить высококачественные продукты из малоценных пород рыб. К моменту выхода журнала в печать все они уже будут задекларированы и запущены в производство.

Очень интересна группа функциональных добавок для сохранения свежести рыбы, печени и икры. Проведенная работа позволила рекомендовать к применению эти ингредиенты не только на береговых предприятиях, но и на судах, где они с успехом и используются.

— Действительно впечатляющие разработки!

— Да, и это лишь небольшая часть ингредиентов для рыбной промышленности. Мы считаем, что современная наука, создающая эффективные функциональные решения и технологии, ориентированные на перспективу, а также талант и опыт наших сотрудников обеспечивают нам истинно инновационный подход к науке и бизнесу.

— Наш журнал выйдет в преддверии крупнейшего в стране рыбопромышленного форума и выставки. Вы будете принимать в них участие?

— Да, обязательно. И я приглашаю уважаемых рыбопромышленников на стенд компании «Профи.Био» (S12) в павильоне G на VI GLOBAL FISHERY FORUM & SEAFOOD EXPO RUSSIA 27–29 сентября 2023 года в городе Санкт-Петербурге, КВЦ «Экспофорум», а также на международную выставку оборудования, технологий, сырья и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности Агропродмаш-2023, которая состоится в г. Москва с 9 по 13 октября 2023 года (павильон 3, стенд 3E60), ЦВК «Экспоцентр».





Маргарита КРЮЧКОВА

# Рыбаков ждут большие перемены по участкам

Июль 2023 года вписался в хронику отраслевого регулирования важным событием. Принят федеральный закон о новых принципах распределения рыболовных участков. Изменения ждут в том числе лососевый бизнес. На каких условиях добытчики смогут сохранить доступ к ресурсу — ответ на этот вопрос во многом даст подзаконная база, а также решения, которые будут приниматься в регионах. Что предусматривает новое регулирование и что по этому поводу думают в отраслевом сообществе, разобрался корреспондент журнала «Fishnews — Новости рыболовства».



## К РЕСУРСУ — НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Изменения подходов государства к принципам предоставления права на вылов — продолжение этой тенденции ни много ни мало видят в новом законе о рыболовных участках некоторые из опрошенных Fishnews экспертов. Росрыболовство, анонсируя в декабре 2021 года пересмотр принципов закрепления участков для добычи лососей (а внимание к теме участков приковано прежде всего в связи с организацией лососевого промысла), уже сообщало, что хочет подумать над инвестиционными обязательствами для пользователей ресурса.

«Мы понимаем, что добыча на „анадромных“ участках, вылов лососевых, — это достаточно большой объем рынка и хорошая рентабельность бизнеса. В связи с этим необходимо предусмотреть обязательства со стороны рыбоводчиков, их вклад в рыбохозяйственный комплекс, а не просто использование ресурса без каких-либо обязательств», — комментировал предстоящие изменения руководитель Федерального агентства по рыболовству Илья ШЕСТАКОВ.

Ведомство выступило за то, чтобы ввести новые обязанности пользователей, в том числе и при перезаключении акваторий на новый срок в приоритетном порядке — без конкурсов и аукционов.

Чтобы придать изменениям ускорение, их решили вносить в Госдуму в качестве поправок ко второму чтению законопроекта, который уже находился на рассмотрении депутатов, — об электронных торгах в рыбной отрасли. В рамках проработки «лососевой реформы» предлагались разные редакции поправок. Но с самого начала обсуждалось, как закрепить за добытчиками участие в социально-экономическом развитии региона.

Подписанный 24 июля 2023 года федеральный закон предусматривает, что предприятия, у которых уже есть рыболовные участки, смогут перезаключить договоры без торгов. Это очень важно для пользователей, которые годами вкладывались в производство, инфраструктуру,

охрану водных биоресурсов и в конечном итоге обеспечивали развитие прибрежной территории, прокомментировал председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН. Представители Камчатского края активно добивались такого подхода.

При этом перезаключение договоров на новый срок не будет разовой мерой (как это предусматривала ранняя редакция поправок). Это тоже очень важное для Камчатки решение, которое формирует для рыбопромышленников более дальний горизонт планирования. А такая перспектива способствует инвестициям и сохранению ресурсной базы.

Возможность продолжать работу внушает оптимизм пользователям и других регионов. «Мы, конечно, поддерживаем возможность переоформить договор на новый срок без торгов. Это защищает береговые предприятия, дает пользователям участков долговременные гарантии: они понимают, что будут обеспечены ресурсом и могут планировать свою производственную деятельность», — заявила председатель Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края Ольга БУЛКОВА.

Если бы все участки после завершения срока действия договоров отправились на аукционы, не факт, что их бы приобрели действующие пользователи и даже в принципе хозяйствующие субъекты, зарегистрированные в регионе, напомнил президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ. На аукционных торгах определяющим фактором служит не уже созданное перерабатывающее производство и нанятые из числа местных жителей работники, а предлагаемая цена. «Простая продажа с аукционов наших участков привела бы к большому переделу по всей отрасли», — отметил руководитель сахалинского объединения.

Сейчас закон предусматривает «вилку» возможных сроков, на которые заключается договор пользования рыболовным участком для добычи анадромных рыб, — от 10 до 25 лет. По новому закону сроки предполагается привести к единообразию: дого-

воры будут заключаться на 20 лет. Долгосрочное закрепление ресурса — основополагающий для развития отрасли принцип, поэтому замечательно, что в закреплении рыболовных участков сохраняется такой подход, прокомментировал президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ.

Ключевой вопрос при этом связан с теми обязательствами, которые предстоит выполнять добытчикам анадромных видов рыб (а значит, и тем, кто ловит тихоокеанских лососей). Для сохранения доступа к ресурсу потребуется заключить соглашение об участии в социально-экономическом развитии субъекта Федерации. По замыслу законодателей, такой документ пользователь должен подписать с его руководством.

Участие в развитии региона, согласно закону, должно предусматривать обязательства, «направленные преимущественно на социально-экономическое развитие сельских территорий».

Здесь остается ждать выхода акта правительства, который определит примерный перечень таких обязательств. Если речь будет идти о постройке каких-то социальных объектов, то возникает вопрос: как рыбопромышленное предприятие будет организовывать процесс строительства, как все это будет контролироваться, рассказал Максим Козлов.

В свое время в Сахалинской области высказывалось предположение, что речь может идти о неких отчислениях — пропорционально объему вылова или выручке предприятия — в бюджеты муниципальных образований. А те бы в свою очередь сами решали, на что направить средства, обрисовал примерный вариант руководитель АРСО.

Государство все-таки уже ушло от «натурального обмена», когда предприятие получает возможность работать на территории, а за это, например, должно построить мост или реализовать какой-то еще проект, выбранный муниципалитетом. Здесь было бы логичнее пойти по пути выплат в местный бюджет, солидарен генеральный директор Южно-Курильского рыбокомбината Константин КОРОБКОВ. «Но это

должны быть четко считаемые по формуле деньги, чтобы не было злоупотреблений», — подчеркнул руководитель компании.

Определенные отчисления на развитие территорий, действительно, логичный шаг, полагает председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки. На момент написания материала в регионе как раз готовили предложения по социально-экономическим обязательствам для пользователей рыболовных участков. «Один из ключевых вопросов — это принципы расходования средств, которые предприятия будут направлять на развитие территории», — отметил Владимир Галицын.

Также новый закон предусматривает, что за перезаключенные договоры без торгов будет взиматься плата. Порядок ее получения и размер установит федеральное правительство. В Росрыболовстве ранее уточнили, что речь идет о разовом платеже.

Предусматриваемые обязательства и платеж должны быть подъемными для пользователей участков, назвали ключевой момент эксперты. И здесь очень важно, что в законе сделан региональный акцент: это поможет учесть специфику разных территорий, ведь в том же Приморском крае уловы лососей гораздо скромнее, чем у соседей по Дальнему Востоку, обратил внимание Георгий Мартынов.

Есть и другие вопросы по реализации новых норм законодательства. Так, если соглашение об участии в социально-экономическом развитии не будет заключено в срок, то договор на участок будет расторгаться, причем в уведомительном порядке, без суда. Но здесь нужно учитывать, что на процесс заключения соглашения могут повлиять непредвиденные, не зависящие от предприятия обстоятельства, бюрократические проволочки. И необходимо, чтобы рыбаки в этом случае были защищены от рисков потери участка, указала на нюансы Ольга Булкова.

Волнует бизнес-сообщество, как будут реализовываться требования об искусственном воспроизводстве водных биоресурсов, производственном контроле (то есть борьбе пользователя участка с нарушениями законодательства о рыболовстве и сохранении ВБР). Все эти пункты вошли в список новых обязательств для предпри-

### Какие обязанности закрепят в новых договорах на «анадромные» участки:

По принятому недавно закону договоры пользования участками для вылова анадромных рыб должны содержать следующие обязательства:

- искусственное воспроизводство водных биоресурсов (по рекомендациям отраслевой науки);
  - реализация соглашения об участии в социально-экономическом развитии региона;
  - производственный контроль в границах участка, то есть борьба пользователя с нарушениями законодательства о рыболовстве и сохранении водных биоресурсов.
- Обязательства не распространяются на традиционное рыболовство КМНС.

ятий, рассчитывающих добывать анадромные виды рыб.

Большая тема — границы рыболовных участков и их соответствие действующему законодательству. В Федеральном агентстве по рыболовству также сообщили, что продолжат заниматься этим вопросом. Где-то границы участков со временем изменились под влиянием природных факторов, где-то — как в Сахалинской области — уже давно закрепленные за предприятиями участки имеют общую границу (чего нынешний порядок формирования РЛУ не допускает). При этом тему границ в федеральном агентстве ранее увязывали с перезаключением договоров, так что защита интересов пользователей — в числе ключевых задач профессиональных объединений, считает президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО.

### ВАЖНО И ДЛЯ СЕВЕРА

Законодательные изменения по участкам повлияют не только на Дальний Восток, но и на территории Севера. «У нас в регионе более ста рыболовных участков, в том числе для организации любительского рыболовства. В основном это морские участки для добычи анадромных видов рыб, — рассказала министр агропромышленного комплекса и торговли Архангельской области Ирина БАЖАНОВА. — Специфика Севера такова, что большинство участков привязаны к отдаленным населенным пунктам, находящимся в труднодоступных местах Арктической зоны России. Рыболовство для местных жителей — единственный способ заработка и обеспечения рыбой своих семей.

Пользователи участков — рыболовческие колхозы со столетней историей, и при окончании действия их договоров, считаем, было бы несправедливо отдавать такие участки на аукцион».

Перезакрепление участков без торгов позволит рыболовческим колхозам планомерно развиваться и продолжать активно поддерживать свои деревни, села, поселки, считают в областном правительстве. «Практически все пользователи являются добросовестными, нареканий и нарушений законодательства в области рыболовства на таких участках практически нет», — подчеркнула министр.

При этом в Архангельской области, как и в других регионах, отмечают, что и ранее добывающие предприятия активно участвовали в жизни территории: помогали в ремонте объектов «социалки», организации праздников и решении других вопросов.

### РАБОЧАЯ ГРУППА ЗАЙМЕТСЯ «НОРМАТИВКОЙ»

Новый закон вступит в силу с сентября 2024 года. Для обсуждения подзаконной базы федеральные власти решили сохранить межведомственную рабочую группу, которая до этого занималась подготовкой законодательных изменений. В ее состав входят представители федеральных органов исполнительной власти, Совета Федерации и Госдумы, науки, руководства регионов, ассоциаций.

Отраслевое сообщество рассчитывает принять участие в деятельности рабочей группы и на ее площадке обсудить все тонкости подзаконной базы.





# ДАПЬРЫБА

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





Fishing  
Service



VI GLOBAL FISHERY FORUM  
& SEAFOOD EXPO RUSSIA

Ждём Вас  
на нашем стенде!  
павильон G

# АТЛАНТИКА<sup>TM</sup>

ТВОЙ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Лёгкие, маневренные, уловистые  
**разноглубинные тралы**  
с периметром от 280 до 2800 метров  
для траулеров любого типа и мощности

- Уникальные пелагические, полупелагические и донные тралы для любых видов рыбы и любых условий промысла
- Собственное производство высококачественных канатов и дели
- Постоянный сервис для всех клиентов в любой точке мира

Fishing Service, office@fishing.com +7(4012) 63-10-40  
236039, Россия, Калининград, ул. Багратиона, 119-1  
www.fishing.com

Мы производим **170**  
пелагических тралов в год