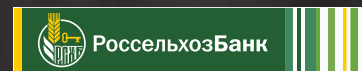


# FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА  
Информационно-аналитический журнал

№ 4 (73) 2023

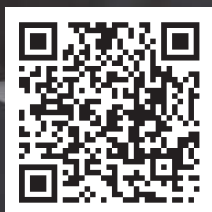
ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS



**Евгений  
КАРПОВ:**  
Рыбный рынок  
уходит в онлайн

**Рефперевозкам  
границы не помеха**

**Александр  
МИХАЙЛОВ:**  
Переход  
на электронный  
рыболовный  
журнал —  
это ключевое  
событие



**Борис ЛИСТОВ: Мы наращиваем  
кредитование рыбной отрасли  
опережающими темпами**

# Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»



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».



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

## 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

Валентина БОКОВИКОВА, Ольга ШУТЬ,  
Виктор БУКВЕЦКИЙ, Наталия ЮРЧУК, Анна  
ЛИМ, пресс-службы: ЦСМС, ПК РКЗ, ESG,  
ВАРПЭ, АДМ, АО «Нордик Инжиниринг»,  
«Нерей», ГК «За Родину»

## 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»

№ 4 (73) 2023 г. Издается 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» - Россия, 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, оф. 404

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

Тираж 1500 экз. Свободная цена.

Дата выхода в свет: 15.12.2023 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 Борис ЛИСТОВ: Мы наращиваем кредитование рыбной отрасли опережающими темпами**  
Интервью с председателем правления АО «Россельхозбанк»
- 7 Александр МИХАЙЛОВ: Переход на электронный рыболовный журнал — это ключевое событие**  
ЦСМС продолжает цифровое сопровождение реформ в рыбной отрасли
- 12 Владимир ГАЛИЦЫН: Радует, что по горбуше сработали оба побережья**  
Председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки о трудностях рекордной путины, маркировке и перезакреплении участков
- 16 Рыбный рынок уходит в онлайн**  
Интервью с генеральным директором ТД «Камчатский меридиан» Евгением КАРПОВЫМ
- 22 Рыбаки Камчатки готовятся к новому промысловому сезону**  
Что волнует береговую переработку: будни Петропавловск-Камчатского рыбоконсервного завода
- 26 «Фишеринг Сервис»: Нюансы настройки тралов оценят только профессионалы**  
Калининградские производители тралов не перестают удивлять опытных рыбаков
- 30 Владимир КОТОВ: Обеспечиваем рыбой Россию и ищем новые возможности для экспорта**  
«Камчаттралфлот» на старте следующего инвестпроекта
- 34 Российскую рыбную отрасль тепло встречают во всем мире**  
Итоги осени и планы на будущий год от выставочного оператора — группы компаний Expo Solutions
- 38 Владимир БУЗАНОВ: «Красную» путину Владморрыбпорт отработал на 5**  
Успешная рыбалка прибавила работы портовикам
- 44 В приоритетах — развитие рынка**  
Рыбный союз отметил 15 лет со дня основания
- 48 Рефперевозкам границы не помеха**  
«Полярная звезда» прокладывает новые маршруты для российской рыбы
- 54 Ловись, рыба, большая и маленькая**  
Герман ЗВЕРЕВ: Стратегическое планирование рыбной отрасли должно быть нацелено на потребителя
- 56 Тихая ревизия отраслевой стратегии**  
Аналитическая группа ВАРПЭ о результатах «слияния» стратегий развития РХК и АПК
- 58 Умный выбор для эффективной работы флота**  
Строить или модернизировать? Мнение специалистов проектно-конструкторской компании «Нордик Инжиниринг»
- 62 Алексей БУГЛАК: Изменение имиджа российского минтая — наша задача на 2024 год**  
Президент Ассоциации добытчиков минтая о новом взгляде рыбаков на решение проблем
- 68 Роман ЛОСКУТОВ: Для переработчика важно выстроить продуктивный диалог с поставщиком**  
Какую роль в насыщении рынка качественной рыбопродукцией играют дистрибьюторы
- 72 Сергей ЛЮТАРЕВИЧ: Развиваемся вопреки всем вызовам**  
Интервью с председателем совета директоров группы компаний «За Родину»
- 78 Чем запомнился 2023-й**  
О самых резонансных событиях года для промышленного бизнеса

# Глава Россельхозбанка Борис ЛИСТОВ: Мы наращиваем кредитование рыбной отрасли опережающими темпами

Банковский сектор во многом определяет современный облик рыбной отрасли: к банкам предприятия обращаются для приобретения права на вылов, реализации финансово емких проектов и пополнения оборотных средств для повседневной работы.

Но дело не только в финансах. Экспертиза, проводимая банковскими аналитиками, высвечивает основные тренды на рынке, а цифровые экосистемы предлагают решения для упрощения производственных процессов.

Об участии в инвестиционных процессах рыбной промышленности, путях для повышения потребления рыбы на внутреннем рынке и роли отраслевых проектов в жизни прибрежных территорий в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал председатель правления Россельхозбанка Борис ЛИСТОВ.



Борис ЛИСТОВ  
председатель правления  
АО «Россельхозбанк»

— **Борис Павлович, в прошлом году Россельхозбанк обновил собственный рекорд по поддержке отечественного АПК. Каковы при этом показатели участия банка в рыбохозяйственном комплексе?**

— Поддержка производства продовольственной продукции — наша специализация, мы стараемся сохранять высокие темпы роста на всех направлениях. Рыбохозяйственный комплекс здесь не исключение. За 10 месяцев 2023 года кредитный портфель банка в РХК вырос более чем в два раза и сейчас превышает 100 млрд рублей.

— **В рыбной отрасли продолжается процесс распределения квот под инвестиции — по итогам крабовых аукционов, в рамках программы рыбных инвестквот. Каким образом Россельхозбанк включен в эти процессы?**

— Реализация механизма инвестиционных квот сейчас — основной драйвер развития рыбохозяйственного комплекса. Она предполагает создание новых рабочих мест, обновление производственных фондов, увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. Мы принимаем в этом процессе активное участие. Речь идет, в частности, о крабовых аукционах.

Вместе с нашими клиентами мы реализуем ряд крупных проектов по переработке рыбы. Таким образом планируем внести свой вклад в решение одной из ключевых задач отрасли — перехода от сырьевого экспорта к экспорту продукции глубокой переработки. Мы также намерены помочь нарастить производство рыбопромысловых судов и судов-краболовов.

В этом году был принят закон, регламентирующий принципы распределения рыболовных участков. Пользователи участков должны будут взять на себя новые обязательства. Так, для доступа к добыче лососевых необходимым станет участие в социально-экономическом раз-

витии региона. Финансирование клиентов в рамках нового механизма распределения также входит в наши планы на ближайшее будущее.

— **В рамках программ квот под инвестиции в отрасли заявлен, на наш взгляд, большой пакет инвестиционных проектов — по строительству береговых перерабатывающих комплексов, промысловых судов. Как Вы оцениваете, какие еще направления в отрасли будут привлекать вложения в перспективе?**

— По нашим оценкам, это будут проекты, направленные на наращивание экспорта и импортозамещение.

География поставок российской рыбной продукции на внешние рынки продолжает расширяться, в основном за счет стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Южной Кореи), Афри-

**Потребление рыбы и рыбной продукции в стране составляет около 22 кг на человека в год. Это неплохой показатель, но есть куда расти. План по стимулированию потребления, который будет разработан по поручению президента, считаем своевременным и правильным шагом.**

ки и Южной Америки. Освоение новых экспортных рынков будет продолжено, в частности, планируетсякратно увеличить поставки рыбной продукции в страны Латинской Америки и Индию.

Наращивание экспорта требует дополнительного объема инвестиций в модернизацию перерабатывающих, холодильных мощностей, флота, логистических терминалов.

Что касается проектов по импортозамещению, то здесь речь идет о снижении зависимости от импорта кормов, смолта и оборудования. Именно этот фактор является одним из основных

ограничителей роста производства продукции. Очевидно, что решение этого вопроса потребует дополнительного финансирования.

Кроме того, нам представляются инвестиционно привлекательными проекты в смежных с рыбной промышленностью областях. Это, в частности, строительство рефрижераторного флота. Действующий флот стареет, что создает риск для разрыва логистических холодных цепочек, своевременной доставки продукции с промысла на склад. На текущий момент средний возраст отечественных судов превышает 30 лет. По разным оценкам, в ближайшие 10–15 лет России понадобятся 50–70 новых рефрижераторных судов для доставки рыбопродукции с промысла.

Еще одним интересным направлением является строительство холодильных мощностей на Дальнем Востоке. Пропускная способность портовой инфраструктуры по перевалке рыбы определяется, прежде всего, мощностью складов. Сегодня их дефицит на Дальнем Востоке в период путины достигает 70–80%.

Ну, и последнее по порядку, но не по значению — производство продукции товарной аквакультуры. За последние несколько лет этот сегмент стабильно показывает прирост. Только по итогам первого полугодия 2023 года объем производства

в России вырос на 5,8% и составил 228 тыс. тонн. Наиболее динамично развивается выращивание лососевых рыб.

Несмотря на это, доля аквакультуры в общем объеме предложения рыбы отечественного рыбохозяйственного комплекса все равно остается на низком уровне. Неслучайно на прошедшей недавно стратегической сессии по продовольственной безопасности председатель правительства Михаил Владимирович МИШУСТИН назвал наращивание выпуска товарной аквакультуры одним из направлений, по которым необходимо усилить работу.



Крабо́вый сектор активно привлекает инвестиции

— Эксперты Россельхозбанка активно участвуют в обсуждении вопросов развития внутреннего рыбного рынка, делясь своими экспертными оценками и проводя аналогии с другой пищевой продукцией. В России должен появиться план мероприятий по стимулированию потребления отечественной рыбопродукции. Как в Россельхозбанке видят решение этого вопроса?

— Потребление рыбы и рыбной продукции в стране составляет около 22 кг на человека в год. Это неплохой показатель, но есть куда расти. План по стимулированию потребления, который будет разработан по поручению президента, считаем своевременным и правильным шагом. Рыбная продукция действительно очень полезна, и в случае увеличения ее доли в рационе россиян выиграют все: и отрасль, и граждане, и государство.

Необходимо формирование у населения правильного понимания здорового образа жизни,

роли, которую играет в нем рыбная продукция. Здесь важна работа с ритейлом и сегментом HoReCa, проведение дегустаций, привлечение внимания потребителя.

Одним из признанных сдерживающих факторов является относительно высокая стоимость рыбы. Поэтому без мер господдержки не обойтись. Например, помогло бы увеличение представленности продукции рыбохозяйственного комплекса в меню государственных организаций — школ, вузов, больниц и т.д.

На пути популяризации рыбы на внутреннем рынке уже делаются определенные шаги. Роскачество совместно с Минсельхозом, Минпромторгом, Росрыболовством и Рыбным союзом запустили программу продвижения «Русская рыба». В ее рамках в следующем году предполагается делать промоакции в масштабах страны, проводить флагманские региональные фестивали, осуществлять просветительскую деятельность.

— У Россельхозбанка есть собственная система цифровых сервисов, и это перекликается с цифровизацией производственных процессов в рыбной промышленности. Как планируете развивать цифровую экосистему?

— Экосистема «Свое» растет семимильными шагами. Еще недавно она состояла из двух платформ: «Свое фермерство» и «Свое родное». Сейчас их уже 7, добавились «Свое жильё», «Свое село», «Свое за городом», «Я в Агро», «Все свое». Сегодня количество пользователей экосистемы превышает 3 млн человек. С ее помощью мы закрываем весь перечень вопросов, связанных с жизнью и трудом на селе: продвижение и сбыт фермерской продукции, образование, поиск работы, предложение товаров для агробизнеса, а также для дома и отдыха, приобретение жилья, агротуризм. То есть обеспечиваем поддержку по широкому спектру направлений как наших

клиентов, так и всех, кто трудится в сельском хозяйстве, в частности в рыбопромышленном комплексе, или только планирует связать свою жизнь с работой в этих сферах.

Для поддержки РХК в рамках экосистемы создан специальный раздел «Рыбоводам». В нем можно приобрести оборудование для аквафермы, икру и рыбопосадочный материал, корма для рыбоводческих хозяйств, а также специализированные программы для управления рыбоводческим предприятием в садковых хозяйствах и в установках замкнутого водоснабжения, системы управления аналитикой для рыбных хозяйств.

На платформе «Свое за городом», первом агрегаторе сельского туризма в России, продвигаем специализированные «рыбные» туры, чтобы пользователи сервиса могли своими глазами увидеть процесс разведения рыбы, попробовать себя в роли рыболовов и, конечно, продегустировать свежеприготовленный улов.

С помощью платформы «Я в Агро» осуществляем образовательные проекты в сфере рыбоводства и помогаем работодателям из РХК с подбором персонала. Кстати, согласно данным «Я в Агро», с начала 2023 года интерес к занятости в рыбопромышленном комплексе со стороны соискателей вырос на 80%.

Кроме того, мы активно вовлечены в развитие научно-технического потенциала отрасли. Так, в рамках созданного нами АгроИнвестКлуба совместно с Фондом «Сколково» проводим питч-сессии стартапов в области фиштех, где представляем их потенциальным инвесторам.

Недавно нами был организован конкурс патентов для студентов и ученых рыбохозяйственных вузов. Его целью стало выявление запатентованных

технологий, имеющих потенциал коммерциализации.

Участие в нем приняли как университеты, так и коммерческие организации РХК. Победители конкурса получили возможность представить свои решения пулу инвесторов на закрытой встрече АгроИнвестКлуба, посвященной теме «Аквакультура и фиштех».

Финалистам конкурса, не попавшим на питч-сессию, доступна опция размещения на Витрине патентов — нашем ресурсе, позволяющем патентообладателям размещать информацию о своих технологиях для доступа к ним представителей экспертного и инвестиционного сообщества.



Важным направлением для поддержки Россельхозбанк считает аквакультуру

В декабре в рамках нашего проекта AgroCode Conference среди прочих были представлены уже зрелые решения в сфере фиштеха.

Мы фиксируем высокий интерес к инновационным технологиям в области рыболовства и рыбоводства, работа по поиску перспективных стартапов и венчурных инвесторов для них будет продолжена.

Жизнь не стоит на месте, потребности наших клиентов и пользователей быстро меняются. Поэтому экосистему и все, что с

ней связано, будем развивать, исходя из их запросов, по возможности даже превосходящая их.

**— Банки сегодня — неотъемлемые участники процессов в рыбной промышленности. Как в этой отрасли будет развиваться Россельхозбанк?**

— Снижение прибыли рыбодобывающих компаний, наблюдаемое по итогам первого полугодия, вкупе с задачами по импортозамещению, наращиванию экспорта, увеличению глубины переработки приводит к повышению спроса компаний на заемные средства. Мы уже сейчас практически выполнили цели по кредитованию рыбохозяйственного комплекса, которые ставили себе на ближайшие два года.

У нас амбициозная задача — при помощи финансовой поддержки отрасли содействовать развитию регионов нашей страны и благополучию ее жителей через создание новых производств, рабочих мест, подготовку кадров. Нами накоплен определенный опыт на этом направлении: мы видим, как меняется жизнь на местах с приходом ответственных работодателей, созданием инфраструктуры.

Все это позволяет, прежде всего, сократить отток людей. Это очень чувствительный аспект для Дальнего Востока как главного рыбопромышленного региона России. Ведь если есть работа, притом хорошо оплачиваемая, человек вряд ли все бросит и уедет.

Поэтому мы искренне радуемся, когда к нам приходят крупные игроки с инвестпроектами по развитию береговой переработки, строительству новых судов или инфраструктуры. Значит, люди видят перспективу, намерены вкладываться в развитие. И мы готовы поддержать их в этом решении.



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

# Александр МИХАЙЛОВ: Переход на электронный рыболовный журнал — это ключевое событие

Центр системы мониторинга рыболовства и связи (ЦСМС) осуществляет цифровое сопровождение реформ в рыбной отрасли, что подразумевает решение множества разнообразных задач. Это и упрощение рыбакам доступа к госуслугам, и увеличение числа сервисов в отрасли, и повышение прозрачности бизнеса, и обеспечение надежной связи, и сбор информации для повышения качества управленческих решений. О стоящих перед ЦСМС задачах на ближайшую перспективу корреспонденту Fishnews рассказал начальник Центра Александр МИХАЙЛОВ.

— Александр Сергеевич, с 1 декабря 2023 года ведение рыболовного журнала в электронном виде становится обязательным для судов, оснащенных в соответствии с законодательством техническими средствами контроля (ТСК). Как проходит «обкатка» ЭРЖ?

— Окончательный переход промыслового флота на ЭРЖ — это ключевое событие, к которому мы давно готовились. Суда активно оснащались в течение этого года. В преддверии 1 декабря мы подготовили для установки итоговый релиз ЭРЖ. В нем учтены все пожелания со стороны контрольных органов, рыбаков, а также наших отделов и филиалов, которые непосредственно занимаются эксплуатацией системы.

Благодаря интеграции программного комплекса «Электронный рыболовный журнал» с системой исполнения государственных услуг Росрыболовства (СИГУР) суда оперативно могут получать на борт электронные разрешения и изменения к ним. Также функционирует интеграция с ФГИС «ВетИС» в части автоматического формирования ветеринарных сопроводительных документов на улов с указанием номера разрешения на добычу (вылов), что соответствует обязательному требованию, которое вступило в силу с 1 сентября 2023 года.

Кроме того, ПК ЭРЖ передан на тестирование иностранным рыболовным организациям Китая, Кореи и Японии. Сейчас суда из этих стран, ведущие промысел в исключительной экономической зоне России, подают судовые суточные донесения (ССД) в Ш-формате через электронную почту. В перспективе иностранные рыбаки, как и российские, перейдут на использование ПК ЭРЖ.

— Как продвигается работа над информационно-вычислительной системой «Квоты»?

— В ближайшее время мы планируем вводить ее в эксплуатацию. Информационно-вычислительная система «Квоты» разработана для оптимизации государственных функций Росрыболовства и позволяет для формирования приказов анализировать информацию о пользователях всех бассейнов, о видах водных биоресурсов, по которым устанавливается общий допустимый улов.

Система производит расчеты и организует выпуск приказов о распределении квот, в том числе по инвестиционным квотам 2.0, в которых учитывается информация о принадлежности к реестру МСП.

**С помощью цифровизации процесса средние сроки оказания госуслуги по выдаче разрешений на добычу/вылов сократились и по факту укладываются в 2,5 рабочих дня для первичной выдачи и 1 день для внесения изменений. Разрешения теперь не нужно доставлять на суда или места промысла «по старинке», как раньше это было с бумагой. Достаточно просто отправить электронный документ по почте или на ПК ЭРЖ.**

Всю работу до момента подписания документов система «Квоты» прорабатывает автоматически, а затем передает утвержденные данные в СИГУР, в которой работают специалисты территориальных управлений Росрыболовства.

#### УСЛУГИ ФАР

— Как совершенствуется и внедряется система исполнения государственных услуг Росрыболовства? Какие планы по ее дальнейшему развитию?

— СИГУР — это внутренняя система Росрыболовства для предоставления рыбакам государственных услуг и сервисов.

Фактически все предлагаемые федеральным агентством услуги оказываются только в СИГУР. Система интегрирована с порталом «Госуслуги». Информация о заявках пользователей поступает в СИГУР именно из «Госуслуг» и туда же отправляются уже обработанные заявления.

Какую работу с СИГУР мы ведем? Например, оптимизируем уже выведенные на ЕПГУ госуслуги под нужды конкретных пользователей. В частности, для представителей коренных малочисленных народов была выделена отдельная услуга — «Предоставление ВБР в пользование в целях обеспечения традиционного образа жизни и осуществления традиционной хозяйственной деятельности КМНС». То есть точно настраиваем функционал портала «Госуслуг» и СИГУР под нужды рыбаков.

К середине декабря разработаем механизмы по оптимизации целевых состояний госуслуг, чтобы максимально сократить срок их оказания и количество запрашиваемых документов.

В 2024 году планируем добавить в СИГУР еще личный кабинет рыбака, что позволит и самим пользователям, и Росрыболовству обмениваться информацией в режиме реального времени.

— Какую практическую пользу принесла рыбакам цифровизация всех этих процессов? Например, по выдаче разрешений в электронном виде?

— Предоставление таких документов началось с декабря 2022 года. На текущий момент выдано более 25 тысяч разрешений на добычу/вылов.

С помощью цифровизации процесса, в том числе с использованием ЕПГУ, средние сроки оказания данной госуслуги сократились и по факту укладываются в 2,5 рабочих дня для первичной выдачи и 1 день для внесения изменений. Разреше-



Морская спутниковая станция «Газпром космические системы»

ния теперь не нужно доставлять на суда или места промысла «по старинке», как раньше это было с бумагой. Достаточно просто отправить электронный документ по почте или на ПК ЭРЖ.

За счет создания единого цифрового контура: «Квоты — СИГУР — ПК ЭРЖ», системы интегрированы между собой в двухстороннем порядке, что позволяет в режиме реального времени осуществлять выдачу разрешений в пределах утвержденных пользователю объемов ВБР, а также контролировать их освоение, чтобы оно не превышало лимиты. Это является одним из ключевых показателей обеспечения оперативного реагирования регулятора на складывающуюся промысловую обстановку. Проще говоря, как только приказ о распределении объемов по пользователям утверждается Росрыболовством, данные сразу поступают

в территориальные управления, после чего начинается выдача электронных разрешений. А федеральное агентство получает возможность оперативного сбора информации о вылове, оптимизируя трудозатраты сотрудников территориальных управлений.

Наша команда постоянно совершенствует данный сервис как для теруправлений, так и для рыбаков. Сейчас, например, обновлена форма подачи заявлений на ЕПГУ, упрощен процесс заполнения информации. В первом квартале 2024 года мы будем оптимизировать эту госуслугу за счет значительного сокращения документов, необходимых для подачи заявления.

### СУВЕРЕННЫЙ КОСМОС

— Вследствие инцидентов со спутниковой системой Inmarsat особенно остро на

повестке стоит вопрос о космическом суверенитете российского рыболовства. За последние годы сделано немало, но предстоит еще уйти от использования иностранных спутниковых систем. Как осуществляется этот переход? Смогут ли «Гонец» заменить их целиком?

— Вопрос национального суверенитета в технической области важен для всей страны и имеет некий constitutive характер. Что касается «Гонца», то действительно он должен полностью заменить Inmarsat. Позиции судов наша система определяет достаточно давно, мы этим активно пользуемся. В этом году, объединив усилия ЦСМС и «Гонца», мы научились передавать через эту систему ССД с судна на берег, а с берега на судно — электронные разрешения. Это полный аналог сервиса, который предоставляет Inmarsat.

С 1 декабря мы начинаем оснащать суда оборудованием для обеспечения двустороннего обмена информацией о промысле и выданных разрешениях. И теперь благодаря «Гонцу» информация будет передаваться через ответственную группировку спутников, а кроме того, это будет существенно дешевле.

#### — Можно уточнить, насколько услуги «Гонца» дешевле услуг Inmarsat?

— Например, передача одного ССД через сервис «Инмарсат-С» с использованием иностранных береговых станций сейчас обходится в 5 тыс. рублей, а через «Гонца» это будет стоить около 300–350 рублей. Что касается передачи позиций судна, то цены также отличаются в пользу отечественной системы в несколько раз. Стоит отметить, что тарифы на иностранную спутниковую связь постоянно растут за счет повышения цен со стороны поставщиков и колебаний курса доллара.

Кстати, для оснащения маломерных судов мы ведем подготовку к тестированию мини-версии терминала «Гонец». Если стандартный вариант этой системы на промысловом судне представляет собой судовую земную станцию и мобильную приемно-передающую антенну, соединенные фидерным кабелем длиной до 15–20 метров, то это изделие состоит только из одного корпуса в форме полусферы.

Малые размеры во многом обеспечиваются за счет меньшего источника питания — аккумуляторной батареи. В настоящее время мы вплотную подошли к тому, чтобы начать оснащать ими тестовые суда.

#### «СВОЙ» ИНТЕРНЕТ

— Продолжая разговор о космическом суверенитете нашего рыболовства, следует упомянуть и о широкополосном Интернете для судов...

— Да, действительно. Раньше российские промысловые суда с этой целью подключались к иностранным спутниковым группировкам, однако в прошлом году они отключали наших пользователей.

#### — По политическим причинам?

— Да. В том числе поэтому сейчас мы активно сотрудничаем с компанией «Газпром космические системы» и уже достаточно далеко продвинулись. Есть неплохие отечественные разработки, которое замещают иностранные комплекты для широкополосного доступа в Интернет. Тем временем «Газпром космические системы» увеличивает свою спутниковую группировку: в 2025 году в космос полетит еще один их спутник. Соответственно, сервисы компании будут развиваться.

Кроме того, напомним, что согласно приказу Минсельхоза от 15 ноября 2018 года № 525 технические средства контроля на промысловых судах состоят из двух компонентов: судовой земной станции и АИС. Сейчас мы используем отечественные АИС. Их нам предоставляет российская компания Sitronics Group, которая активно наращивает собственную спутниковую группировку.

Таким образом, уже сейчас мы можем говорить о том, что космический суверенитет для нужд рыболовства обеспечен в полной мере с точки зрения возможностей. Пользоваться ли этими возможностями — решают рыбаки. Однозначно можно сказать, что переход на российские источники спутниковой связи в сегодняшних условиях — это необходимость, прежде всего, с точки зрения обеспечения непрерывности производственных процессов и информационной безопасности.

#### ТЕЛЕМЕДИЦИНА И ВИДЕОФИКСАЦИЯ

— Еще о широкополосном Интернете. Когда отечественные суда смогут массово пользоваться телемедициной?

— Росздравнадзор выдал необходимые документы на изделие, которое разработала компания ICL. Так что теперь тот чеходанчик, который мы демонстрировали на Выставке рыбной индустрии в Санкт-Петербурге, является медицинским изделием, которое можно приобретать на суда. Равно как и устройство

для предрейсовых осмотров. Оно позволит врачам без очного приема выдавать заключения о состоянии организма обследуемого члена экипажа. Мы полностью готовы к оснащению ими судов и ведем переговоры с заинтересованными рыбопромысловыми компаниями.

— Когда будет внедрена система фото- и видеофиксации промысла на судах, работающих на крабе и минтае? На всех ли судах, которые ведут специализированный промысел этих объектов, она будет применяться?

— Этот вопрос пока на стадии идей. Никакой нормативно-правовой базы еще не вышло. Она в процессе разработки, срок выхода пока неизвестен. Подчеркну, что речь идет о крупных и средних судах, которые добывают валютоёмкие виды водных биоресурсов.

Что касается технической стороны вопроса, то мы готовы это обеспечить. Подобраны решения с отечественным оборудованием и по камерам, и по самим системам. Широкополосный доступ в Интернет мы тестировали с «Газпром космические системы».

Сейчас прорабатывается концепция оснащения судов аппаратурой аудиовидеофиксации, изучаются возможности для этого, средства связи для передачи данных, периодичность и формат их поступления. Мы хотим реализовать пилотный проект на нескольких судах, собрать с них данные, чтобы заняться созданием необходимой инфраструктуры для сбора, хранения и предоставления информации заинтересованным участникам. Основной вопрос сейчас — финансовое обеспечение таких работ, ведь, по-хорошему, для этого должен быть создан ситуационный центр Росрыболовства.

В перспективе мы предлагаем оснащать такими средствами только крабовые суда валовой вместимостью от 1000 тонн и иные суда валовой вместимостью от 3000 тонн.

— Интересует также ход внедрения еще одного полезного новшества — системы



Мобильный комплекс «Система удаленных телемедицинских консультаций» (СУТК), разработанный компанией ICL Техно

**выдачи электронных сертификатов происхождения для поставок продукции из водных биоресурсов в Южную Корею и Китай... Успеет ли завершиться тестирование к январю 2024 года?**

— С нашей стороны пилотная версия системы готова, мы ее передали на тестирование. Рассчитываем, что успеем. Правда, со стороны КНР эта проверка идет пока медленно. Мы бы хотели, чтобы наши иностранные партнеры были более активны.

### **НАРАЩИВАЕМ КОМПЕТЕНЦИИ**

**— В последние два года ЦСМС активно расширяет свои возможности, в том числе в аналитике. Какие данные собирает ЦСМС и для каких целей? В чем их значимость для отрасли и рынка?**

— Традиционно мы получали данные позиционирования судов и судовые суточные донесения.

Однако к настоящему времени этот перечень существенно расширен. Мы теперь собираем информацию о рыбе и рыбной продукции в части ветсертификатов, о наличии запасов сырья и продукции на складах на всей территории страны.

Эти данные нужны для обеспечения продовольственной безопасности, в том числе бесперебойности и ритмичности поставок рыбы и рыбной продукции в субъекты Российской Федерации, для борьбы с ННН-промыслом и другими правонарушениями.

Нашей информацией пользуются как Росрыболовство, так и другие структуры: Минсельхоз, отраслевые ассоциации, различные ведомства, региональные органы власти, правоохранительные и силовые органы, в первую очередь — Пограничная служба ФСБ.

**— Участвует ли в настоящее время ЦСМС в разработке каких-либо нормативно-правовых документов? Какие**


**новшества могут быть введены в отрасли?**

— Мы охотно участвуем в режиме консультирования, нас для этого привлекают достаточно часто.

Кроме того, на текущий момент у нас в работе изменения в постановление правительства от 24 декабря 2008 года № 994 (положение о государственном мониторинге ВБР), они касаются трафика.

Также готовятся изменения в уже упомянутый мной приказ Минсельхоза от 15 ноября 2018 года № 525 — в части ТСК на базе отечественных спутниковых группировок.

Наконец, работаем с приказом Минсельхоза от 26 декабря 2019 года № 721, цель которого оптимизировать сбор данных у рыбаков, создать основу для формирования актуальной и достоверной ведомственной отчетности. Готовится новая редакция приказа, мы прошли оценку регулирующего воздействия.

A close-up portrait of Vladimir Galitsyn, a middle-aged man with short, dark hair, wearing a dark blue pinstriped suit jacket, a white shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light grey.

## Владимир ГАЛИЦЫН: Радует, что по горбуше сработали оба побережья

Камчатский край в этом году поймал свыше 491 тыс. тонн тихоокеанских лососей, обеспечив около 81% от общего показателя Дальнего Востока. Председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал об основных тенденциях промысла и вопросах, с которыми сталкиваются предприятия.

— **Владимир Михайлович, о результатах лососевой путины на Дальнем Востоке в целом и в Камчатском крае в частности говорилось уже немало. Но для вас, как для руководителя профильной ассоциации, это ключевая тема. Какие особенности промысла лососей в нынешнем году вы могли бы выделить?**

— Лососевая путина обеспечила рекордный результат за последние годы — не только на Камчатке, но и в ДФО в целом. На Дальнем Востоке поймано около 609 тыс. тонн — выше был только показатель 2018 года. В Камчатском крае мы лишь немного недобрали до уровня 2018 года: тогда было выловлено 498 тыс. тонн.

Хотя, если бы не помешало несколько факторов, думаю, мы легко бы показали результат по уловам лососей 520–530 тыс. тонн. На итоговых цифрах отразились, во-первых, проблемы с постановкой флота на приемку рыбы. В этом году на Восточную Камчатку пришло меньше судов, чем обычно. На мой взгляд, не все до конца поверили в то, что ожидаются столь значительные подходы горбуши к восточному побережью. К сожалению, предпутинная съемка в Беринговом море не проводится, и у нас нет возможности уточнять данные по подходам ближе к старту промысла, как это делается на Западной Камчатке. Поэтому были определенные опасения у коллег — они не стали рисковать и продолжили работу в традиционных районах промысла белой рыбы, а не отправились на приемку лосося.

Мы анализировали ситуацию совместно с федеральными структурами: на выставлении флота на путину сказалось и то, что по некоторым видам водных биоресурсов в прошлом году было недоиспользование квот и предприятия, опасаясь лишиться прав на вылов в связи с недостижением 70%, решили сначала сосредоточить усилия на добыче квотируемых объектов, а потом, если получится, пойти на приемку лосося. Кроме того, у нас периоды рыбалки на восточном побережье и на западном наложились друг на друга.

На Западной Камчатке ситуация с выставлением флота была несколько лучше. Но тут у

нас возникли некоторые сложности с открытием промысла. Мы могли бы начать лов на неделю раньше: результаты первых дней промысла показывают, что рыба к этому времени уже активно шла — об этом говорила наука, это озвучивалось на заседаниях штаба путины. Однако часть пользователей инициировала вопрос о более позднем открытии рыбалки на западном побережье. Такое решение в итоге не было принято. Но и время было потеряно. Если бы промысел стартовал раньше, мы могли бы прибавить к общему результату еще примерно 20 тыс. тонн. При чем практика открытия рыбалки на Западной Камчатке раньше обозначенных в стратегии организации путины сроков — исходя из фактических подходов, на основании данных мониторинга в Курильских проливах — уже существовала и зарекомендовала себя очень хорошо.

— **А как ситуация складывалась по другим объектам промысла, помимо горбуши?**

— Здесь, в общем-то, рыбалка прошла, как и прогнозировалось. Ожидаемые объемы по кете и нерке освоены. Кеты поймано более 23 тыс. тонн, нерки — свыше 35 тыс. тонн. Не было никаких неожиданностей. Сюрпризы нам традиционно преподносит горбуша. Поэтому, конечно, было отраднее в очередной раз наблюдать, что сработали оба побережья. Хотя мы понимаем, что это «бонус» от природы, долго такие урожайные периоды продолжаться не могут. И надо все-таки готовиться к более скромным уловам — таким, как были у нас в прошлые годы. Если взять статистику по западному побережью, то в 2010 году было поймано 88 тыс. тонн горбуши, в 2012-м — 153 тыс. тонн, 2014-м — 7 тыс. тонн. В 2016 году вылов вырос до 74 тыс. тонн. Это говорит о том, что даже значительные подходы горбуши к побережью и нормальное заполнение нерестилищ не гарантируют нормального воспроизводства и возврата в хороших объемах через год. Что касается путины следующего года, то наука уже предварительно озвучила, что уловы будут не столь богатыми, как в этот раз.

Среди основных сложностей лососевого сезона — 2023 я бы отметил погодные условия. Они были непростыми как на западном, так и — неожиданно — на восточном побережье Камчатки. Приведу пример. Рыбалка на восточном побережье началась рано, с севера Карагинской подзоны — в районе сел Пахачи, Алука. Рыба подошла хорошо, прибыл на приемку флот, начали ловить. Но три следовавших один за другим шторма не дали работать: лосось ушел на юг, и рыбаки даже не взяли тех минимальных объемов, которые добывают обычно. Аналогичная ситуация наблюдалась и на Западной Камчатке. Даже когда не было шторма, невозможно было вести промысел из-за остаточных явлений, высоких волн — такой ситуация наблюдалась, к сожалению, большую часть сезона добычи. В конце путины некоторые предприятия, в том числе на западном побережье, месяц ждали — не было возможности из-за непогоды вывезти продукцию. Это к разговору о том, чтобы в этих местах обеспечивать круглогодичную переработку... Погода внесла серьезные коррективы в результаты путины.

Как обычно, была проблема с трудовыми ресурсами. Но даже в эту путину, с большими подходами рыбы, наши предприятия с этими трудностями справились. Организовывали завоз людей, чтобы промысел и производственные процессы шли бесперебойно.

К сожалению, никуда не делись сложности с логистикой. Проблема с холодильниками в Приморье, с перевозками. Цена на услуги по транспортировке, перевалке, хранению уловов традиционно в период лососевого промысла растет. Некоторые из наших контрагентов сохраняли стоимость перевозки неизменной в течение всей путины, но в основном те, кто занимается транспортировкой, увеличивали расценки более чем в два раза. Конечно, такое удорожание никак не соотносится с задачей по повышению доступности рыбной продукции на внутреннем рынке, о которой все говорят.

Ставки сбора за пользование водными биоресурсами подняли, топливо, без которого рыбакам

не обойтись, дорожает. Недавно вот все мы читали о нагрузке, которую будут нести рыбопереработчики по экосборам (в рамках механизма расширенной ответственности производителей и импортеров (РОП). — *Прим. корр.*). Теперь еще внедряется маркировка «Честный знак» — а это тоже расходы. И всё в конечном итоге ляжет на плечи рядового покупателя.

**— В ноябре вышло постановление правительства о цифровой маркировке икры. Уже со следующего года маркирование будет вводиться в обязательном порядке. Вы с коллегами по Координационному совету рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока предлагали дать предприятиям больше времени на тестирование системы. Почему это важно? С чем связаны опасения?**

— Сама идея цифровой маркировки понятна: она вводится для все новых и новых категорий товаров. Однако Дальний Восток, где как раз и заготавливают лососевую икру, полноценно в эксперименте не участвовал.

Идея была в том, чтобы маркировать икру в потребительской упаковке. У нас на Камчатке предприятий, которые закатывают икру в банки, очень мало. Никто не предполагал, что в периметр эксперимента войдут и куботейнеры, в которых продукция как раз идет с Дальнего Востока в другие регионы для дальнейшей расфасовки и реализации в рознице. Мы не считали и до сих пор не считаем куботейнеры потребительской упаковкой. Но если бы понимание, что она попадает под эксперимент, было бы с самого начала, больше производителей в нашем регионе попробовали бы поработать с маркировкой.

А так получилось, что только одна компания приняла участие в добровольном эксперименте. Но и тут осталось много вопросов. Тестирование проводилось в середине сентября, когда путина уже завершилась, завод был законсервирован, так что для маркировки удалось предоставить только 48 банок икры в пластиковой упаковке. Распространять результаты, которые показала

проверка системы маркировки на таком объеме продукции, на период, когда идет вал рыбы, некорректно.

Именно поэтому мы с коллегами выступали за то, чтобы продлить эксперимент по цифровой маркировке икры хотя бы до конца следующей лососевой путины, чтобы полноценно все проверить, посмотреть, как должен быть выстроен процесс. Именно это и заявлялось как цели тестирования. А в итоге получилось, что об эксперименте доложено как о состоявшемся, хотя в нем на Камчатке — регионе с основным производством икры — участвовало только одно предприятие. Разбираться со всеми вопросами рыбакам придется в самый напряженный и ответственный период, когда любой промах стоит очень дорого. Представьте, что в путину мы остановимся хотя бы на пару дней из-за технических проблем с нанесением маркировки, с программным обеспечением. Какие это будут потери!

Хочется обратить внимание на еще один аспект, который нас беспокоит. Если говорить о маркировке икры, то сумма 50 копеек на банку (связанные с маркированием расходы) при цене 500 рублей вроде несущественна. Но дальше такое требование готовится распространить на консервы — а это уже другая себестоимость, другой рынок сбыта. Тогда удорожание станет более ощутимым. А за консервами может последовать и вся остальная рыбная продукция. На мой взгляд, это никак не способствует повышению ее доступности для населения.

В прошлом году мы запрашивали у компаний информацию в связи с планами по цифровой маркировке. Одно из предприятий сообщило, что предполагало выпускать продукцию глубокой переработки в вакуумной упаковке, но, если появятся новые требования, от реализации проекта придется отказаться. Другая компания, выпускающая консервы, сообщила, что свернет производство. То есть рынок потеряет как раз-таки качественный продукт, производимый на Дальнем Востоке, ближе к районам промысла.

**— Очень важная тема для добытчиков лососей — перезакрепление рыболовных участков на новый срок. Как идет подготовка к этому процессу?**

— Работа продолжается. Сейчас формируется нормативная правовая база для реализации изменений закона, которые были приняты в июле 2023 года. Также готовится законопроект о границах рыболовных участков: важно, что в варианте, который был сейчас предложен, дается больше времени на приведение в соответствие описания границ РЛУ. Эта работа должна быть завершена до 1 августа 2025 года, а не до 1 августа 2024 года, как планировалось ранее. С учетом того, что пока не вышло постановление правительства по этому вопросу, такой сдвиг очень значим.

При этом мы продолжаем формирование регионального перечня рыболовных участков. К концу ноября Росрыболовство согласовало включение в перечень еще 250 РЛУ в Камчатском крае. То есть практически все морские участки для промышленного лова вошли в него — это обнадеживает. Ассоциация активно участвует в формировании списка. Даже если будут требования, отличные от существующих, мы уже знаем, как действовать. Документация у нас есть, мы провели эту глобальную работу в течение лета 2022 года. Наши предприятия привлекали топографов, специалисты выезжали на место — все это обошлось нашим предприятиям примерно в 15 млн рублей. У нас есть предложения и по речным участкам, хотя там больше вопросов.

Уверен, что мы все-таки сможем уложиться в отведенные на реоформление сроки, хотя временные рамки все равно сжатые. Подготовка правовой базы обсуждается открыто, на площадке межведомственной рабочей группы, — мы высказываем свои предложения. Многие из них уже приняты. В частности, предложения по определению границ речных РЛУ.

Считаю, что на сегодняшний день первоочередная задача для нашей ассоциации — сохранить за предприятиями право пользования участками. Для рыбаков это гарантия дальнейшей работы.



# ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ

ТРАДИЦИИ • КАЧЕСТВО • ВКУС





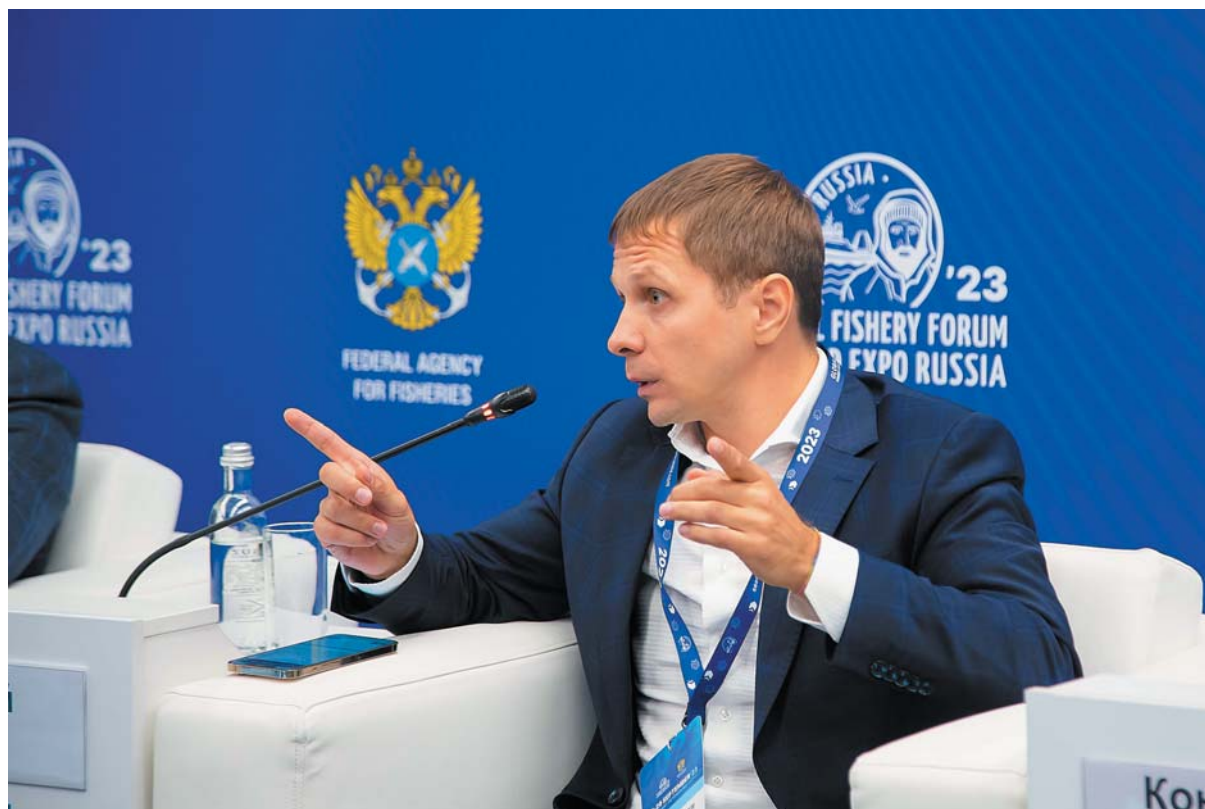
Евгений КАРПОВ,  
генеральный директор  
Торгового дома  
«Камчатский меридиан»

# Рыбный рынок уходит в онлайн

Поставщики дальневосточной рыбы предложили «умную» систему для торговли

Торговый дом «Камчатский меридиан» объединяет 10 крупных заводов по производству рыбной продукции. Компания поставляет лосось и белорыбицу на внутренний и внешние рынки. Опыт работы в оптовой торговле подтолкнул создать онлайн-систему продаж FishStat, позволяющую сотрудничать с добросовестными партнерами и эффективно коммуницировать с покупателями в разных странах.

О состоянии рынка, планах по популяризации рыбной продукции в России и современных технологиях в торговле генеральный директор ТД «Камчатский меридиан» Евгений КАРПОВ рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».



Евгений КАРПОВ: Потребитель на внутреннем рынке ест всё: и лосось, и белую рыбу. Вопрос в объемах потребления

— Евгений, всегда интересно, когда практики анализируют тенденции на рынке. В сфере продаж рыбной продукции в последние годы произошли какие-то изменения, которые можно определить как тренды?

— Если говорить о внешнем рынке, то сроки продаж несколько сдвинулись вперед. Тот же лосось обычно в это время уже расхотелся достаточно хорошо. А в нынешнем году торговля только-только начинает раскачиваться.

Что касается внутреннего рынка, то все достаточно стабильно, изменений мы не видим. Цена на горбушу в России очень комфортная — и для рыбодобывающих предприятий, и для переработчиков, выпускающих продукт для конечного потребителя, и для трейдеров, и, наверное, для розничных торговых сетей. По минтаю тоже все без особых перемен.

— С кем работаете на внешних направлениях? В основном с Азией?

— С Азией и также с Европой. С европейскими покупателями

сейчас есть сложности с точки зрения логистики и оплаты. С азиатскими партнерами мы уже, в общем-то, на 90% перешли на торговлю в рублях и юанях либо в рублях и иенах. То есть с введением санкций активно используем взаиморасчеты в национальных валютах.

— Сейчас много говорится о развитии внутреннего рынка рыбной продукции. В программе того же рыбопромышленного форума в Санкт-Петербурге было сразу несколько сессий, посвященных теме популяризации «рыбного меню» среди россиян. Одна из идей — выделить категории рыбных товаров, востребованных нашим потребителем, для поддержки поставок. Можно ли назвать виды продукции, виды рыб, особенно популярные среди россиян?

— В принципе потребитель на внутреннем рынке ест всё: и лосось, и белую рыбу. Вопрос в объемах потребления. Возьмем лосось — мы не проводили специальных исследований, но, по моим наблюдениям, искус-

ственно выращенная семга популярнее сегодня, чем дикая красная рыба. В средствах массовой информации, в кулинарных передачах в основном рассказывают и показывают, как правильно готовить семгу. Хотелось бы, конечно, чтобы больше говорили о горбуше, кете. Если все-таки реально стоит цель увеличить потребление российской рыбы. Дикий лосось — вкусно и очень полезно. До потребителя нужно доносить информацию о прекрасных качествах этой рыбы.

На следующий год мы планируем провести фестиваль дальневосточного лосося. Это как раз наш вклад в работу с российским потребителем. Начнем с Петропавловска-Камчатского — уже обсудили эту тему с губернатором Камчатского края Владимиром Викторовичем СОЛОДОВЫМ. Думаю, в предстоящем году в пяти-шести регионах мы такие праздники организуем. Возможно, какие-то еще компании подключатся к их проведению.

— А в каких городах планируется собрать такие фестивали по продвижению лосося?

— Петропавловск-Камчатский, Владивосток, Новосибирск, Красноярск, Самара, Москва. Это будут мероприятия, ориентированные на конечного потребителя рыбной продукции. Мы хотим обсудить проведение таких акций с торговыми центрами.

Идея организовать фестиваль дальневосточного лосося возникла у меня во время конференции в Санкт-Петербурге. Как раз обсуждалась проблема недостаточного потребления рыбной продукции на внутреннем рынке и возможности для его роста. Способы сделать именно дальневосточный продукт более узнаваемым.

Надеюсь, наша инициатива поможет в деле развития внутреннего рыбного рынка. Тем более что сейчас есть запрос на здоровый образ жизни, а дикий российский лосось — горбуша, кета, нерка — это как раз правильное питание.

Необходимо, конечно, использовать и другие инструменты продвижения. Например, уже упомянутые кулинарные шоу

на телевидении. Продукция при этом должна быть удобна в приготовлении. В октябре мы принимали участие в международной рыбопромышленной выставке в Циндао. Нас очень заинтересовал опыт, когда из нашей горбуши выпускается уже конечный продукт — практически готовое блюдо, которое остается только разогреть.

Немаловажную роль в продвижении способна сыграть и привлекательная, удобная упаковка, на которой, например, приводится подробный рецепт приготовления рыбы. Вот таких удобных в приготовлении, красиво упакованных продуктов должно становиться больше. Это, конечно, не кривая рыба, которая сама себе в хвост смотрит.

**— Но все-таки и цена на продукцию в магазине имеет значение. Кто-то хочет купить мороженую неразделанную рыбу, готов потратить время на обработку, чтобы обед для семьи в итоге обошелся дешевле.**

— Да, цена — немаловажный фактор при выборе продукции. В продаже должен быть разнообразный ассортимент: и неразделанная рыба, и «безголовка», и рыба потрошенная с головой, и филе, многое другое.

**— Планируете ли расширять географию поставок рыбной продукции на экспорт? Может быть, включить новые страны?**

— Занимаемся в этом году вопросами экспорта продукции в Бразилию. Попробуем аккредитоваться для поставок на этот рынок. В целом возможности Латинской Америки огромны — компания смотрит и в этом направлении.

Намерены также работать на рынке Объединенных Арабских Эмиратов — уже начали его изучать. Объем потребления в ОАЭ небольшой, но потенциал для экспорта есть.

В нынешнем году наши сотрудники также побывали в Индонезии. Начатые там переговоры продолжились на выставке в Циндао.



Заводы, входящие в ТД «Камчатский меридиан», производят большую линейку продукции





Губернатор Камчатского края Владимир СОЛОДОВ, министр сельского хозяйства Дмитрий ПАТРУШЕВ и руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ на стенде ТД «Камчатский меридиан» на выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге

Возможно, на следующий год мы зайдем с какими-то продуктами на индонезийский рынок, попробуем на нем свои силы.

**— То есть изучаете потенциал поставок в страны, не совсем привычные для российских рыбных экспортеров?**

— Да, я считаю, надо двигаться в этом направлении. Понятно, у нас есть традиционный рынок Китая и других стран региона, Европа. Но Земля огромна, стран много — есть возможности для развития.

**— Осваивать новые внешние рынки непросто и, наверное, достаточно затратно. Нужно знать местную культуру, традиции потребления, особенности ведения бизнеса. Тонкости, которые, на первый взгляд, не заметны. Помогает ли как-то государство? У нас действует Российский экспортный центр, другие профильные структуры.**

— В этом году как раз при поддержке центра «Агроэкспорт» (Федерального центра развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России. — *Прим. ред.*) мы ездили в Индонезию и провели там переговоры по вопросам поставки рыбных товаров. Так что мерами поддержки в этой сфере пользуемся. Естественно, самостоятельно также изучаем возможности и специфику работы на внешних рынках. Не так уж это и затратно, но надо ездить, узнавать — по-другому никак. Например, в Эмиратах общаемся с бизнесом, есть понимание, какой там рынок потребления, что и как покупают. Куда продукция может следовать через территорию ОАЭ.

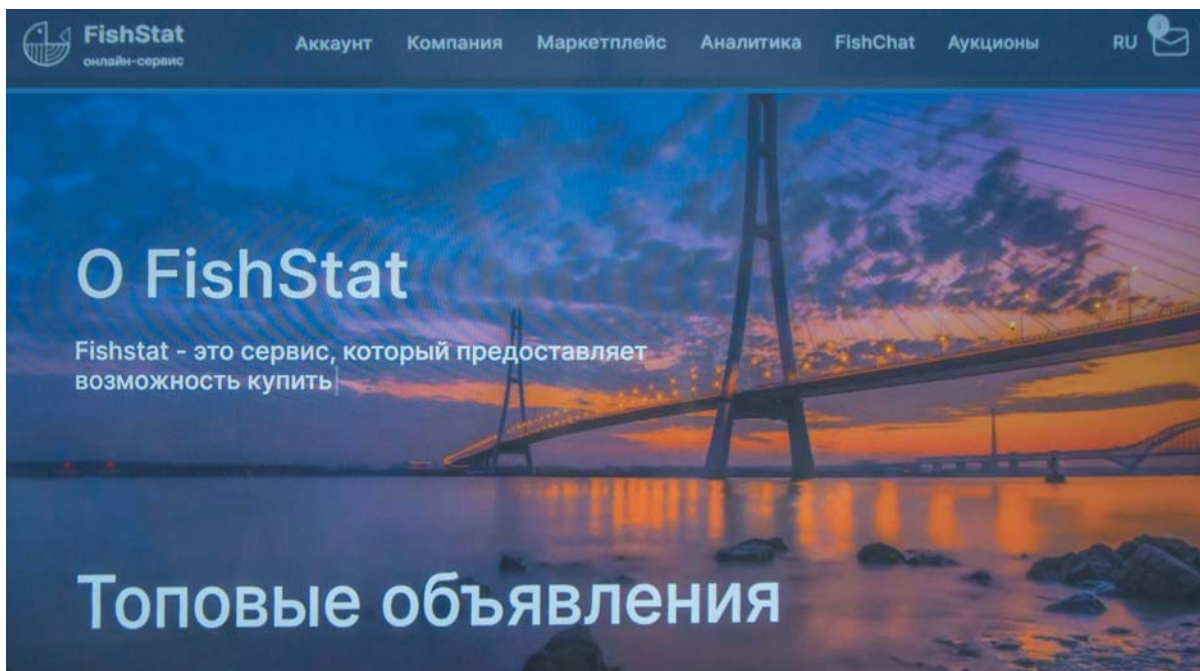
**— В этом плане очень хорошо, что ограничения пандемии остались позади и вернулись выставочные мероприятия. У вас был большой стенд на Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге.**

— Да, также наша экспозиция была частью общего национального стенда на отраслевой выставке в Циндао. В феврале представим свой стенд на выставке в Эмиратах. Рассчитываем уже перейти к заключению контрактов для работы в этой стране.

В общем-то, за рубежом знают о российской дикой рыбе, ее преимуществах. Но все равно не помешает заявлять о достоинствах нашего товара чаще и больше.

Есть, я думаю, интересные ниши и на привычном китайском рынке. Я уже упоминал компанию, которая выпускает готовую продукцию из нашего лосося для продажи в КНР. Китайский потребитель таким образом постепенно пробует горбушу, кету, нерку. Пройдет время, мне кажется, и это направление — поставки российского лосося в КНР — разовьется.

Но в любом случае, как бы ни рос экспорт, необходимо обеспе-



FishStat помогает общаться бизнесу из разных стран

чивать рыбной продукцией внутреннему рынку — в достаточных объемах и по адекватным ценам.

В планах, кстати, у нас есть и производство продукта, рассчитанного на конечного потребителя. Предполагается, что это будет предприятие в Москве.

— В Санкт-Петербурге и в Циндао вы представляли онлайн-сервис FishStat — «умная» система предназначена для организации оптовой продажи рыбы и морепродуктов, хранения и доставки продукции. Вы говорили, что работа над платформой велась около шести лет. Как появилась эта идея?

— На личном опыте знаю, что работа на рыбном рынке — это всегда огромный поток информации. Телефон звонит 24/7, постоянно идут письма, сообщения. Возникла идея объединить все необходимые для торговли рыбной продукцией функции на одном ресурсе. Чтобы в поисках подходящего товара не надо было звонить в десять компаний, а можно было задать необходимые характеристики продукции на сайте, и система сама бы выдавала вам подходящий вариант. Алгоритм схож с поиском логистических решений: нет необходимости связываться с

десятками перевозчиков и узнавать, какой тариф для доставки из Владивостока до Москвы — самые выгодные условия подберет система.

Также важна аналитическая составляющая платформы — для прогнозирования цен и спроса на рынке.

Коммуникацию между участниками рынка облегчает специальный мессенджер. Можно переписываться с партнерами на английском, китайском языках в онлайн-режиме: встроенная нейросеть работает даже с профессиональной лексикой.

— А другие языки будут добавляться?

— В процессе подключения возможности общаться на корейском, японском. В целом работа по совершенствованию нашей системы продолжается. В личный кабинет можно будет загрузить не только фотографии, но и видео, как проходит инспекция рыбной продукции.

Уже есть первые пользователи: регистрируются покупатели, продавцы продукции, постепенно приходят транспортные компании.

— Как бизнес откликается? Есть желание попробовать площадку?

— Да, как я уже говорил, люди приходят на платформу, регистрируются. Конечно, им нужно сначала определить для себя преимущества подключения к системе. Но я думаю, перспективы у FishStat хорошие.

Я сам глубоко погружен в специфику работы на рыбном рынке, в вопросы логистики, и мне очень интересно работать с нашей программой. Например, функция перевода сообщений в мессенджере позволяет не переключать общение с зарубежным клиентом на менеджера, а вести диалог самому, напрямую. Это здорово.

— Мне кажется, в рыбной отрасли появляется все больше и больше цифровых решений. С чем вы связываете такой рост интереса к современным технологиям коммуникаций? Просто время пришло попробовать это на рыбном рынке?

— Да, и я думаю, надо шагать в ногу со временем. Пандемия показала нам, что часть работы можно переносить в онлайн-формат. Почему бы, находясь в командировке, не продолжать совершать сделки — покупать и продавать рыбную продукцию, заказывать логистические услуги? Наша система — это удобство и экономия времени пользователей.

# Рыбаки Камчатки ГОТОВЯТСЯ К НОВОМУ ПРОМЫСЛОВОМУ СЕЗОНУ

Для камчатских «прибрежников» с Петропавловск-Камчатского рыбоконсервного завода (ПК РКЗ) сейчас ответственный период: предприятие готовится к старту нового промыслового сезона. К началу добычи необходимо отладить производственный процесс, сформировать коллективы для обработки приходящих с моря уловов.





Александр МАТВЕЕНКО,  
член совета директоров  
Петропавловск-Камчатского  
рыбодобывающего завода



К промыслу рыбаки приступят в январе. На ПК РКЗ работают с белорыбцей — минтаем, навагой, камбалой, треской, а также терпугом. Сырьем предприятие, расположенное на берегу Авачинской губы, обеспечивают четыре судна РС-300. Работают добытчики в Петропавловско-Командорской промысловой подзоне, это восточное побережье Камчатки.

Какое время флот находится в море, зависит от промысловой обстановки. Если она благоприятна, то суда возвращаются с уловом ежедневно, рассказал член совета директоров ПК РКЗ Александр МАТВЕЕНКО.

Предприятие работает в режиме прибрежного рыболовства. Это дает прибавку к промысловой квоте, но налагает на пользователя определенные обязательства по доставке и переработке рыбы.

Общая мощность берегового завода — 150 тонн готовой продукции в сутки. Производственная база позволяет выпускать продукты глубокой переработки. «Не так давно мы приобрели оборудование для производства филе минтая. Для этого в

составе комплекса организован специальный цех», — отметили в компании.

Более широкая линейка оборудования — это возможность гибче реагировать на запросы рынка. Что выпускать — филе минтая или «безголовку» — определяет покупательский спрос.

Сохраняет предприятие и консервную линию, хотя это довольно затратное производство. Здесь выпускают такие популярные у потребителей категории, как печень и икра минтая, печень трески. Недавно к этому ассортименту прибавилась соленая минтаевая икра. Для переработки отходов используется рыбомучная установка.

«Реализация продукции всей нашей группы компаний осуществляется Торговым домом «Камчатский меридиан», — добавил Александр Матвеенко.

Основные объемы вылова предприятие стремится осваивать зимой. Но погодные условия серьезно ограничивают работу РСов. Сейчас рассматривается вариант приобрести дополнительные промысловые единицы, чтобы расширить возможности добычи в зимний период.

## ИНТЕРЕСНЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

Среди примечательных тенденций уходящего года в рыбной отрасли — запуск сразу нескольких широкоохватных программ по популяризации российской рыбы на отечественном рынке. Это и проект по повышению потребления минтая среди наших сограждан, и работа по продвижению камчатской рыбопродукции в федеральных торговых сетях.

«Сейчас к теме продвижения российской рыбы на внутреннем рынке привлечено большое внимание. И безусловно, мы тоже за всеми этими процессами наблюдаем и готовы участвовать в программах по увеличению потребления», — прокомментировал Александр Матвеев.

Конечно, промышленники рассчитывают, что участие в таких начинаниях будет и коммерчески интересным для производителей: это обеспечило бы проектам по повышению потребления естественное и долгосрочное развитие.

«В любом случае расширение внутреннего рынка — это понятное и правильное направление, в котором необходимо двигаться», — считают в камчатской компании. Рост потребления внутри страны обеспечивает устойчивый спрос для продукции российских рыбаков, а при непредсказуемой ситуации с экспортными закупками такая стабильность на российском рынке приобретает особое значение.

Камчатские рыбопромышленники также поделились планами развивать социальную розничную торговлю в родном регионе. В начале следующего года на территории ПК РКЗ планируется открыть магазин, где продукция будет продаваться напрямую от производителей, без дополнительных наценок.

## ЧТО ВОЛНУЕТ БЕРЕГОВУЮ ПЕРЕРАБОТКУ

О развитии береговой переработки принято говорить как о стратегически значимом направлении рыбной отрасли на Даль-



В рамках подготовки к новому промышленному сезону на ПК РКЗ отстраивают работу производственных механизмов и линий

нем Востоке. Однако рыбаки отмечают, что затраты в самых разных сферах растут: подорожали топливо, электроэнергия, изменились другие расходы. Финансовая нагрузка увеличилась и в связи с введением в октябре вывозных таможенных пошлин. При этом цены на продукцию находятся в определенных рамках, за которые предприятию, желающему остаться на рынке, не выйти.

Производителей рыбопродукции беспокоит, какими временными и финансовыми затратами обернется внедрение обязательной цифровой маркировки. Уже озвучены планы по тестированию такой системы на рыбных консервах.

Хотя есть, конечно, и решения в регулировании, которые пошли промысловикам на пользу. Так, несколько лет назад в правилах рыболовства для Дальневосточного бассейна предусмотрели особый режим добычи с учетом уловов в местах доставки и выгрузки: определить, чего и сколько поймали рыбаки, можно уже после того, как улов привезли на берег. Такая система контроля, с одной стороны, обеспечивает прозрачность промысла, с другой — учитывает его практику.

«Для нас этот режим работы удобен: фактический объем вылова определяется при поступлении рыбы на завод», — оценил Александр Матвеев.

Не обошла стороной «прибрежников» кадровая проблема. Всего в сезон на Петропавловск-Кам-

чатском рыбоконсервном заводе работает порядка 200 человек — включая обработчиков и административный персонал. Закрыть вакансии по необходимым позициям — важная часть подготовки к промыслу. И при этом непростая задача. Несмотря на то, что предприятие находится в черте города, при всех преимуществах такого расположения найти людей на работу с каждым годом становится все сложнее. Причем укомплектовать рыбообработчиками сложно и предприятия, задействованные на лососевой путине. «На всю группу компаний для этой цели нам требуется порядка 2500 человек. И с набором наблюдаются сложности», — рассказал Александр Матвеев.

Предприятия ищут возможности для решения кадровой проблемы. Так, людей, уже имеющих опыт труда в рыбообработке, стимулируют оставаться на предприятии через надбавки — это один из способов закреплять работников на производстве.

## ЛОСОСЕВАЯ ПУТИНА ТОЖЕ НЕ ЗА ГОРАМИ

В рамках подготовки к новому промышленному сезону на ПК РКЗ отстраивают работу производственных механизмов и линий. Рыбакам предстоит оформить разрешения на вылов. Опробована система электронных рыболовных журналов — для тех судов, которые должны переходить на такой формат отчетности о промысле.

К следующему сезону готовятся и береговые предприятия, выпускающие продукцию из лососей. «В нашей группе компаний красной рыбой занимаются «Ича-Фиш, РК «Крутогорское», Колпаковский рыбокомбинат, «Скит», «Большереец», Рыболовецкая артель «Народы Севера», «Энергия», — объяснил Александр Матвеев. Производства расположены как на западном, так и на восточном побережье Камчатки. Уже в начале следующего года ученые озвучат первые прогнозы промысла лососевых, и производителям важно подготовиться к путине так, чтобы она прошла без сбоев.

# 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**

# «Фишеринг Сервис»: Ньюансы настройки тралов оценят только профессионалы

В октябре компания «Фишеринг Сервис» провела в Калининграде демонстрацию новых тралов и режимов их работы для капитанов и тралмастеров ведущих российских рыбодобывающих предприятий. Для крупнейшего отечественного производителя орудий лова такие встречи давно стали доброй традицией. Особенно после того, как в распоряжении компании оказался единственный в стране гидрлоток, реконструкцию которого специалисты «Фишеринг Сервис» завершили три года назад. Уникальное инженерное сооружение позволяет рыбакам своими глазами увидеть, как ведет себя трал под водой и каким образом реагирует на изменения в настройках, которые вносятся с мостика или палубы.

## СТАНДАРТ ДЛЯ ОТРАСЛИ

Поближе познакомиться с тонкостями эксплуатации тралов в Калининград приехали рыбаки как с Северного бассейна, так и с Дальнего Востока. Компании «Тралфлот», «Сигма Марин Технолоджи», «Акрос», «Мурманский траловый флот», «Южно-Курильский рыбокомбинат», «ФОР», «Рыболовецкий колхоз им. В. И. Ленина», «Ролиз», «Магадантралфлот» и другие командировали более 30 специалистов-практиков — капитанов, тралмастеров, начальников службы добычи.

Для многих из них это уже не первый визит на площадку «Фишеринг Сервис». Серия разноглубинных пелагических тралов «Атлантика» пользуется заслуженной популярностью и часто является стандартом по умолчанию при промысле самых массовых видов рыб Дальневосточного бассейна: минтая, сельди, скумбрии, сардины-иваси.

«Более половины российского крупнотоннажного флота ловит калининградскими тралами», — с гордостью отметил директор «Фишеринг Сервис» Андрей ФЁДОРОВ, кивнув в сторону баннера с фотографиями судов, растянутого над гидролотком. В их числе знаменитый МРКТ «Петр I», который несколько лет назад показал рекордный вылов — более 87 тыс. тонн водных биоресурсов.

Владеющая судном ГК «Сигма Марин Технолоджи» на этот раз привезла самую многочисленную делегацию — 11 человек. «У нас на судах очень большая линейка тралов от «Фишеринг Сервис». Мы, наверное, были одними из первых на Дальнем Востоке, кто начал использовать их орудия лова. Вместе со специалистами из Калининграда мы участвовали в возрождении промысла скумбрии и иваси, принаравливались к этой рыбалке. Тралами довольны: они ловистые. Для скоростной рыбы вроде скумбрии и иваси, я счи-

таю, это одни из лучших тралов, — выразил мнение гендиректор «Сигмы» Владимир РЕКАСОВ. — Поверьте, нам есть с чем сравнивать, мы работаем с тралами из разных стран».

Долгий путь через всю страну и десяток часовых поясов пришлось преодолеть специалистам ГК «Акрос» (входит в холдинг «Норебо»), чтобы попасть на семинар. «Только с Камчатки у нас прилетело восемь человек — в основном те, кто непосредственно участвует в процессе вылова водных биоресурсов», — рассказал начальник отдела добычи «Акроса» Сергей МЕРЕКЕШЕВ, который уже более пяти лет работает с тралами от «Фишеринг Сервис». Различные модели «Атлантики» его коллеги на флоте



Семинары компании «Фишеринг Сервис» дают возможность напрямую пообщаться с лучшими в стране конструкторами тралов

используют постоянно, поскольку основные объекты промысла для компании как раз пелагические виды.

## ПРОМЫСЕЛ — ЭТО НЕ КОМПЬЮТЕРНАЯ ИГРА

В ходе испытания орудий лова и демонстрации режимов их работы заместитель директора «Фишеринг Сервис» Дмитрий ФЁДОРОВ комментировал характеристики того трала, который в этот момент находился в гидролотке, и особенности его поведения под влиянием различных факторов. Свои слова он тут же иллюстрировал, меняя ско-

рость потока и другие настройки.

Конструкция гидролотка позволяла рыбакам наблюдать за подводной частью трала и происходящими с ней изменениями не только сбоку, но даже снизу — через специальные «окошки» на дне сооружения. Заметив что-то интересное, зрители тут же задавали вопросы, спорили, просили смоделировать ту или иную ситуацию, выдвигали гипотезы и немедленно проверяли их на практике.

Такое наблюдение, по словам участников встречи, дает гораздо больше, чем самая точная картинка на экране эхолота. «Представить, как ведет себя трал под водой, можно. Но здесь ты видишь это своими глазами, и сразу становится понятно, как оно работает, — поделился впечатлениями капитан БМРТ «Васильевский остров» Иван ГУЛЯКОВ. — Например, можно наблюдать, что происходит с тралом при разной длине веревок: если удлинение одно — трал ведет себя определенным образом, удлинение другое — его поведение меняется. А это сказывается на уловах: одна веревочка будет короче другой — и все, не пошло. Чтобы добиться оптимальной геометрии трала, нужно немножко поиграть с этими размерами. И в гидролотке мы сразу видим, что вот так получается более красиво».

Теоретические знания в комплекте с интуицией — это хорошо, но подкрепить их на практике, пусть даже с неполноразмерной моделью, для тралмастера намного полезнее. «На деле мы можем только предполагать или догадываться, что произойдет, если мы где-то что-то отпустим или, наоборот, подтянем. А здесь наглядно представлено, как вслед за твоими действиями меняется конфигурация трала», — рассказал замначальника отдела добычи РК им. В. И. Ленина Александр ФЕДИН.

По его словам, трал как сложная инженерная конструкция заслуживает того, чтобы считать-



Ведущие рыбопромышленные компании командировали в Калининград более 30 специалистов-практиков — капитанов, тралмастеров, начальников службы добычи

ся своего рода высшей точкой развития промышленного рыболовства. «Есть разные способы лова: снюрреводный, неводной, кошельковый... Но траловый — это самая вершина инженерной мысли, достигнутая опытом и годами научной и практической работы. „Фишеринг Сервис“ в этом плане во многом выступает как советское конструкторское бюро», — привел удачное сравнение представитель камчатской компании.

«У нас была цель сегодня посмотреть на „Атлантику-970“. Мы недавно ее купили, — озвучил конкретную задачу начальник службы промышленного рыболовства «Южно-Курильского рыбокомбината» Сергей АНДРИЕНКО. — Продувка этого трала в гидрлотке показала многие его возможности и прояснила ряд нюансов. А чем больше у нас специфических данных по настройке, тем лучше».

Очень информативной демонстрацию охарактеризовали и представители «Акроса». «Для меня самым интересным было посмотреть линейку изменений

при поверхностном лове пелагических видов рыб, которые в начале сезона имеют свойство стелиться „пленкой“ под поверхностью. Это очень важный аспект, потому что необходимо отстроить орудия лова таким образом, чтобы они прямо плыли по поверхности и выполняли свою основную функцию — качественный сбор рыбы», — отметил Сергей Мерекешев.

Тренажеры или 3D-модели, по словам рыбаков, даже близко не дают настолько реалистичного эффекта, какой обеспечивают испытания в гидрлотке. «У компьютера спросить ничего не получится. Да и промысел — это не компьютерная игра, — подчеркнул Владимир Рекасов. — Дырки в трале надо чинить тралмастерам. А от чего эти дырки возникают? От того, как трал настроишь, причем собственными руками».

Но даже при идеальной настройке починка тралов — неизбежная часть рыбацкой рутины. Поэтому программа двухдневного семинара включала посе-

щение производственных цехов «Фишеринг Сервис», расположенных в прибрежном городке Пионерском неподалеку от областного центра. На фабрике у моряков была возможность напрямую пообщаться с людьми, которые своими руками изготавливают тралы, в деталях рассмотреть, как соединяются между собой их отдельные элементы, а то и подглядеть пару полезных приемов.

### УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР — ЗАДАЧА НА БУДУЩЕЕ

На семинаре присутствовали как опытные моряки, так и сравнительно молодые кадры. Рыбопромышленные компании направили их в Калининград с прицелом на будущее — ради новых знаний и повышения квалификации. По мнению руководителей предприятий, качество подготовки выпускников даже специализированных учебных заведений на сегодняшний день, к сожалению, имеет мало общего с требованиями, которым

должен соответствовать крепкий профессионал.

«В учебниках зачастую содержится устаревшая информация, не рассматриваются, например, современные материалы, которые сейчас повсеместно используются для изготовления тралов. Они по-иному ведут себя и выдерживают совсем другие нагрузки», — посетовал Владимир Рекасов. Но получить эти знания, кроме как на подобных мероприятиях, морякам просто негде.

Неслучайно ключевой ценностью семинаров в «Фишеринг Сервис» считают создание пространства свободного общения для капитанов, тралмастеров и других специалистов. «Мы не учим рыбаков, как им ловить, — указал помощник коммерческого директора «Фишеринг Сервис» Илья ЧЕГЛАКОВ. — Мы даем им возможность обмениваться мнениями, спроецировать увиденное на свой опыт и практику, посмотреть на чужие ошибки и рассказать о собственных, узнать от коллег новые приемы и хитрости, чтобы в итоге вынести для себя что-то полезное и использовать это уже непосредственно на промысловых судах».

Знакомства и контакты на нейтральной площадке укрепляют горизонтальные связи между специалистами рыбной отрасли

независимо от места их работы. «Промысловые суда, даже внутри одной компании, всегда немножко конкурируют между собой и не горят желанием делиться своими секретами. А такие конференции как раз позволяют неофициально пообщаться, услышать о похожей проблеме, возможно, получить совет. Ведь на одном судне сделали так, на другом — эдак, а в третьей компании вообще пошли своим путем. Этот обмен опытом оказывает положительное влияние на уровень квалификации наших сотрудников», — прокомментировал Сергей Мерекешев.

С такой точкой зрения трудно не согласиться: оживленные дискуссии велись и у демонстрационного бассейна, и у стенда с макетом трала под нагрузкой, и даже у маркерной доски, на которой участники мероприятия вычерчивали схемы и векторы, обсуждая конкретные ситуации, с которыми сталкивались во время работы. Представители рыбопромышленных компаний говорили о достоинствах и недостатках использования тралов при промысле того или иного вида рыбы, о проблемах с подбором и настройкой траловых досок, о дефиците кадров и необходимости повышать уровень подготовки тралмастеров.

«Это нюансы, которые нужны профессионалам, — обратил внимание Александр Федин. — Очень жаль, что гидролоток есть только в Калининграде, а не, допустим, во Владивостоке, потому что летать из ДФО далеко. Вероятно, это говорит о приоритетах государственной политики в рыбной отрасли, потому что ситуация с кадрами у нас плачевная».

Руководство «Фишеринг Сервис» еще три года назад предлагало Росрыболовству создать на базе гидролотка учебный центр для повышения квалификации судовых специалистов, но до реализации проекта дело пока не дошло. «Наша компания единственная, кто сохранил мастеров и знания в этой области. К тому же у нас огромный практический опыт: мы решали вопросы настройки орудий лова на тысяче с лишним судов — такой базы данных больше ни у кого нет, — уверен Андрей Фёдоров. — И мы хотели бы работать совместно с Калининградским техническим университетом: надеемся когда-нибудь создать программу для подготовки крепких практиков в промышленном рыболовстве. Ведь кроме того, что мы делаем лучшие в мире орудия лова, нам нужны такого же высочайшего уровня специалисты, чтобы успешно наши тралы эксплуатировать».

Испытания в гидролотке позволяют увидеть, как ведет себя трал под водой, гораздо нагляднее, чем в компьютерной модели или по картинке на экране эхолота



# Владимир КОТОВ: Обеспечиваем рыбой Россию и ищем новые возможности для экспорта

«Камчаттралфлот» одним из первых объявил о планах участвовать во втором этапе инвестквот. В первую волну компания уже ввела в строй в Петропавловске-Камчатском береговой комплекс. Завод выпускает продукцию из минтая, сельди, камбалы, трески, кальмара — самый разнообразный ассортимент.

Мы продолжаем следить, как идут дела у камчатских инвесторов. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» генеральный директор «Камчаттралфлота» Владимир КОТОВ рассказал об особенностях нынешней работы и деталях нового проекта.

**— Очередной промысловый год практически позади. Владимир Викторович, с какими результатами подходит к его завершению ваше предприятие?**

— Да, промысловый год близится к концу. Результаты у нас очень хорошие: мы выходим практически на 100-процентное освоение квот — это и наши традиционные объемы (квоты вылова в морских водах, которые распределяются по историческому принципу. — *Прим. ред.*), и квоты добычи в инвестиционных целях, выделенные по итогам строительства нашего рыбоперерабатывающего комплекса.

Сложности, конечно, всегда есть — в основном они обусловлены объективными погодными факторами. Сейчас, когда осень сменяет зима, как раз много циклонов и работать труднее. Но в любом случае мы выбрали уже порядка 80–90% квот.

Флот наш в строю, продолжает добычу. Так что год завершаем на позитивной ноте.

**— Сколько сейчас у вас судов?**

— Наш флот включает пять среднетоннажников: это четыре судна типа СТР-420 и одно судно норвежской постройки, предназначенное для тралового лова и доставки рыбы-сырца в охлажденном виде. Оно оборудовано специальными системами, которые позволяют поставлять улов для береговой переработки в хорошем качестве — а это очень важно для выпуска востребованной продукции.

Несмотря на сложности с поставкой запчастей, их удорожание, мы справляемся с задачей обеспечения промысла. Уже готовы к началу следующей путины: за одним промысловым сезоном сразу идет следующий, пауз не делаем.





Владимир КОТОВ,  
генеральный директор  
ООО «Камчаттралфлот»

— В краевом министерстве рыбного хозяйства рассказывали, что рыбаки региона приближаются к обновлению рекорда по вылову: вероятно, по итогам года удастся поймать свыше 1,7 млн тонн водных биоресурсов.

— Несмотря на непростые экономические условия, санкции и другие сложности, мы работаем, развиваемся и движемся вперед.

— Продукция «Камчаттралфлота» в основном идет на российский рынок. Тем не менее как обстоят дела с экспортом? Какие виды продукции поставляете в зарубежные страны?

— На экспорт мы отправляем филе штучной и блочной заморозки, мороженую икру. Есть, конечно, и поставки минтая б/г. Но от общего объема продукции «Камчаттралфлота» на внешний рынок идет не больше 10–15%. Все остальное реализуем на территории Российской Федерации. На внутреннем рынке и спрос достаточно высокий, и цена конкурентоспособная.

Но экспорт, конечно, также необходим. Валютная составляющая позволяет нам своевременно ремонтировать флот: пока отечественная ремонтная база, к сожалению, сильно отстает по качеству и срокам выполнения работ, а цена выше, чем в том же Китае.

Также экспорт дает возможность зарабатывать на оснащение для нашего нового инвестиционного проекта по созданию берегового производства.

— С октября правительство ввело на рыбную продукцию гибкие вывозные пошлины, привязанные к курсу доллара к рублю. Как это сказывается на вашем предприятии?

— Конечно, введение экспортных пошлин непозитивно отразилось на формировании цены для нашей продукции. А на мировом рынке закупочная политика выстраивается по своим правилам. При этом затратная часть предприятий выросла очень сильно. Например, практически в два раза подорожало по сравнению с уровнем прошлого года топливо.

То есть мы стали проигрывать в деньгах. Работаем с прибылью, но она сократилась. Экономическая

составляющая нашей деятельности непростая.

— Экспорт, конечно, имеет важнейшее значение для рыбной отрасли. И будем надеяться, что ситуация с финансовой нагрузкой на экспортеров будет меняться.

— На самом деле и государству важна валютная выручка. И я хочу сказать, что на федеральном уровне действуют программы по поддержке работы на внешнем рынке. Например, предусмотрено возмещение затрат на транспортировку продукции за рубеж.

Центр поддержки экспорта активно помогает нам в поиске новых площадок для представления нашей продукции и в укреплении новых контактов для развития внеш-



На базе «Камчаттралфлота» открыт первый на Камчатке учебно-производственный центр в рыбной отрасли

неторговых связей — не только «Камчаттралфлоту», но и другим предприятиям рыбной промышленности. Очень хорошая помощь на сегодняшний день.

— О каких экспортных направлениях идет речь?

— Иран — для нас была организована встреча с предпринимателями этой страны. В Москве прошли переговоры с китайскими представителями. Бразилия, Вьетнам и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Азербайджан интересуется нашим минтаем.

— Страны, которые раньше не были активно охвачены российским рыбным экспортом.

— Европейский рынок закрылся, с покупателями Европы стало работать невыгодно: они ввели пошлины, перестали приобретать нашу продукцию. Поэтому, конеч-

но, сейчас новые направления осваиваются.

В октябре делегация Камчатского края плодотворно отработала на выставке в Циндао. В решении вопросов развития отрасли активно участвовал губернатор Владимир СОЛОДОВ. Он выступил с прекрасной инициативой поддержки предпринимателей властью и предложил организовать встречу с потенциальными китайскими партнерами. Конечно, мы согласились.

На встречу прибыли представители крупнейших компаний Китая — потенциальные покупатели нашей продукции. Также участвовали китайские производители оборудования: мы рассматриваем их в качестве поставщиков для реализации нашего нового инвестиционного проекта. Глава региона сам провел эту встречу, что произвело впечатление на наших китайских коллег.

— Ваши коллеги из других компаний рассказывают, что также ищут новые направления для сбыта продукции. Например, оценивают как весьма перспективный рынок Бразилии.

— Крупные страны с высокой численностью населения, естественно, нам интересны как потенциальные рынки для реализации продукции.

— Теперь перейдем к отечественному рынку. Очень интересную программу продвижения продукции запустила Ассоциация добытчиков минтая. Вы активно включились в реализацию этого проекта: представляли рыбу для мастер-классов на выставке-форуме «Россия», а также участвовали в организации съемок фильма о минтае. Расскажите, пожалуйста, об этой работе. Как вы считаете, такая программа принесет предприятиям коммерчески интересный результат?

— Думаю, продвижение на внутреннем рынке — одно из правильно взятых направлений. Мы это обсуждали на площадке Ассоциации добытчиков минтая и поддержали реализацию программы по повышению потребления минтаевой продукции внутри страны. Наше предприятие с удовольствием при-

соединилось к проекту: творческая группа, готовившая фильм, побывала на нашем заводе, снимала процесс производства. Мы предоставляли продукцию для выставки-форума «Россия».

Алексей БУГЛАК (президент АДМ. — *Прим. ред.*) предложил очень хорошее направление. Главное — не останавливаться. Такая работа должна быть постоянной. Коммерческий результат у программы обязательно будет, но не стоит ожидать, что она выстрелит прямо завтра. Культура потребления формируется не за один день. Продукция должна постоянно присутствовать в торговых сетях, нужна, на мой взгляд, и реклама в СМИ.

Конечно, мы готовы участвовать в программах по популяризации продукции из рыбы вообще и из минтая в частности.

**— В родном регионе вы также принимаете участие в проекте «Камчатская рыба», направленном на повышение доступности рыбной продукции для жителей края.**

— Да, совершенно верно. Недавно к нам обратился Быстринский район, чтобы на эту территорию обеспечивалась поставка рыбы по социальным ценам, практически по себестоимости. Мы откликнулись на этот запрос. И когда здесь, на местах, обращаются, конечно, сразу предоставляем продукцию.

**— На базе вашего предприятия открыт первый на Камчатке учебно-производственный центр в рыбной отрасли. Понятно, что это вклад компании в кадровый потенциал. Как пришли к этому проекту?**

— Мы, как и все предприятия (и не только рыбной отрасли), ощущаем очень большой дефицит кадров — от инженерных до тех же рыбообработчиков. Камчатский государственный технический университет обратился к нам с предложением организовать на базе «Камчаттралфлота» площадку для обучения студентов. Речь идет не просто о практике, хотя на нее мы тоже принимаем ребят. Новый центр предполагает, что молодые люди будут совмещать изучение теории с практической деятельностью на предприятии. Вникать в организацию работы каждый день, выходить на производственную площадку нашего предприятия. Для образовательного процесса в отрасли остро необходимо научить будущие

кадры работать с современным оборудованием, технологиями. И мы обеспечили такую возможность на нашем предприятии: предоставили техническую документацию, используемые у нас схемы. Преподаватели прошли своего рода стажировку на нашем производстве.

Занятия в новом учебно-производственном центре уже стартовали. Считаю, что это возможность для ребят лучше подготовиться к будущей профессиональной деятельности, погрузиться в процесс. По сути, мы участвуем в восстановлении потерянной советской системы подготовки профессиональных кадров. Это сближение обучения и производственной деятельности.

**— Впереди минтаевая путина. Какие у предприятия ожидания от следующего сезона добычи минтая? Понятно, что вы осваиваете и другие виды водных биоресурсов, но в любом случае минтай — это важнейший промысловый объект.**

— Безусловно, это основные наши квоты. Если говорить об ожиданиях, то мы всегда готовы к трудностям, но нацелены на успешный результат. Он складывается из нескольких слагаемых, среди главных — хороший коллектив, слаженная команда с достойной технической подготовкой. Здесь у нас все в порядке, будем надеяться, что погодные условия тоже не подведут. Рассчитываем, что сработаем на отлично.

**— Большой интерес вызвала новость о том, что «Камчаттралфлот» планирует участвовать с новым проектом берегового завода во втором этапе инвестиционных квот. Расскажите, пожалуйста, в связи с чем принято такое решение? Какое предприятие предполагается построить?**

— Конечно, в первую очередь наше участие в этом проекте обусловлено получением дополнительных квот вылова — это ресурсы, которые позволяют предприятию рыбной промышленности работать и зарабатывать.

Остается буквально два года — и мы закроем все кредитные обязательства по первому инвестиционному проекту. И предприятие «Камчаттралфлот» будет еще более уверенно стоять на ногах. У нас появится финансовая составляющая, которая будет нам хоро-

шим подспорьем для реализации следующего проекта.

Новое предприятие планируется по мощности практически как действующий завод — это 160 тонн готовой мороженой продукции в сутки, не менее 20 тонн муки и 6 тонн рыбьего жира. Консервного производства на новом предприятии не предполагается: нам достаточно уже имеющихся возможностей.

**— Основным продуктом будет филе?**

— Согласно постановлению правительства, должны выпускаться филе, фарш и другие виды продукции. Обойтись без производства рыбы б/г невозможно. Конечно, продукция с высокой добавленной стоимостью в приоритете, однако нужно учитывать, что даже не вся рыба подходит для выпуска филе. При этом мы уже поднимали проблему коэффициентов, которые, согласно правительственному акту, должны применяться для оценки эффективности береговых заводов, построенных в рамках программ инвестиционных квот. Те требования, которые сейчас установлены, по объективным причинам невыполнимы. На мой взгляд, это удар по предприятиям, которые жизнеспособны, активны и реально могут организовать производства. Поэтому мы предлагаем внести изменения в коэффициенты. Ситуация сложная, если она сохранится, то это ставит под сомнение реализацию инвестиционных проектов.

**— Будем следить за этой темой! Когда предполагается приступить к постройке нового завода?**

— Мы планируем начать строительство в 2026 году. Такой срок обусловлен тем, что необходимо завершить реализацию действующего проекта. Новый завод, как и уже работающее предприятие, будет располагаться в Петропавловске-Камчатском.

**— На действующем заводе планируются ли какие-то улучшения? Или в общем-то всё уже сделано?**

— Нет предела совершенству. Мы сейчас уже видим, что хотелось бы улучшить. Но это не глобальные изменения, не реконструкция. Это доработка, которой мы займемся следующим летом, когда в производстве будет перерыв для технического обслуживания предприятия. Этот вопрос сейчас в проработке.

# Российскую рыбную отрасль тепло встречают во всем мире



Нынешней осенью состоялись важнейшие для рыбохозяйственного комплекса конгрессно-выставочные мероприятия. Вслед за рыбопромышленным форумом и выставкой, которые традиционно проходят в сентябре в Санкт-Петербурге, российские предприятия рыбной отрасли приняли участие в центральном событии рыбной индустрии Китая и всей Азии — China Fisheries & Seafood Expo в Циндао. Пресс-служба отраслевого выставочного оператора — группы компаний Expo Solutions — поделилась с журналом «Fishnews — Новости рыболовства» подробностями этих мероприятий и дальнейшими планами.



## САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ОЗНАМЕНОВАЛСЯ НОВЫМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ

Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий прошли уже в шестой раз и вновь побили рекорды. За три дня мероприятие посетили 17 872 специалиста из 85 регионов России и 75 стран мира. Участие в экспозиции традиционно приняли рыбопромышленные компании, производители рыбной продукции, судоверфи, поставщики оборудования для переработки, хранения и упаковки, представители сектора аквакультуры, предприятия, оказывающие логистические, финансовые, страховые и другие услуги для отрасли. Всего более 350 компаний из 37 российских регионов и 16 зарубежных стран.

Чтобы продолжать успешное развитие в условиях многополярного мира, российской рыбной отрасли необходимо не только своевременно реагировать на возникающие вызовы, но и задавать тренды и формировать спрос самостоятельно. Именно переход к экономике предложения оказался в фокусе внимания всей деловой программы форума и выставки. Для достижения этой цели требуется дальнейшее наращивание мощностей флота и освоение передовых технологий рыбопереработки, укрепление инфраструктуры логистики и ритейла, кадровое обеспечение предприятий отрасли, цифровизация и научное сопровождение производственных процессов на каждом этапе.

Профильным мероприятиям по аквакультуре был отведен второй день форума, который начался с международной конференции по вопросам совместного развития этого динамично растущего сектора на евразийском пространстве. Практические вопросы деятельности рыбоводных предприятий разбирались на отдельном круглом столе, в рамках которого в формате питч-сессии состоялась презентация продукции производителей кормов.

Особое внимание в Санкт-Петербурге уделялось продвиже-

нию рыбной продукции внутри страны и за рубежом. Одно из таких мероприятий было посвящено вопросам работы на китайском рынке под российским брендом. Представители рыбопромышленных компаний, эксперты из России, Китая и от ФАО поделились с собравшимися важными деталями и собственным опытом прохождения всех процедур — от регистрации продукции до выхода в местные сети ритейла. На полях форума была организована и деловая встреча с крупнейшим рыбопромышленным холдингом Китая — государственной корпорацией «Ляоюй».

Не менее значимыми для деловой программы стали вопросы логистики, ведь именно этой сфере предстоит создать инфраструктуру для обеспечения по-



Особое внимание в Санкт-Петербурге уделялось продвижению рыбной продукции внутри страны и за рубежом

ставок рыбопродукции. В рамках тематического круглого стола эксперты, рыбопромышленники, операторы и перевозчики обсудили меры по увеличению холодильных мощностей в рыбных портах. Представители компании «Волга-Днепр», в свою очередь, рассказали участникам о способах доставки морепродуктов в живом, охлажденном и замороженном виде с применением собственного авиапарка.

Параллельно с основной программой мероприятий 28 сентября состоялась первая международная конференция по непрерывной холодильной цепи Cold Chain Eurasia, тематика которой охватила перевозки не только рыбной, но и любой другой скоропортящейся продукции.

В рамках выставки вновь были организованы проекты по стимулированию сбыта и по-

требления рыбной продукции. В «Ритейл Центре» традиционно прошли переговоры между поставщиками рыбной продукции и представителями торговых сетей и интернет-магазинов. А во время Russian Seafood Show лучшие шеф-повара России провели 11 мастер-классов по приготовлению и подаче блюд из трески, минтая, тунца, угольной рыбы, лососей, крабов, креветок, вонголе, а также чира и другой северной рыбы. В следующем году гастрономические проекты будут представлены на фестивале, который откроется на отдельной площадке в Санкт-Петербурге сразу после форума и выставки.

Даты седьмого Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий уже определены — с 17 по 19 сентября

2024 года, как всегда, в КВЦ «Экспофорум». Период раннего бронирования, когда доступны наиболее выгодные условия и можно выбрать лучшие места для стендов, продлится до 15 декабря. Организаторы ожидают дальнейшего увеличения количества участников и посетителей, в том числе из государств Азиатско-Тихоокеанского региона. Представители зарубежных стран, посетившие форум и выставку в этом году, высоко оцени-

ли профессиональную составляющую мероприятий и перспективы расширения сотрудничества с предприятиями российского рыбохозяйственного комплекса.

## ЧЕМ ЗАПОМНИТСЯ ЦИНДАО

25–27 октября случилось важнейшее событие для рыбной отрасли Китая и всей Азии — China Fisheries & Seafood Expo в Циндао. Впервые с 2019 года выставка проводилась в полном формате с участием зарубежных экспонентов и посетителей, разместившись на площади 110 тыс. кв. метров в 13 выставочных залах. Российский национальный павильон стал самым масштабным и популярным. Это отметила и официальная делегация, которую возглавил заместитель министра сельского

хозяйства КНР МА Юсян. Сразу после открытия он совместно с руководителем Росрыболовства Ильей ШЕСТАКОВЫМ осмотрел экспозицию, а затем состоялись неформальные переговоры российской стороны с представителями китайского бизнеса и профильными ведомствами КНР.

Основу российского павильона составили рыбопромышленные предприятия из разных регионов страны: «Антей», «Океанрыбфлот», Рыболовецкая артель имени 50 лет Октября, Рыболовецкий колхоз имени В. И. Ленина, Рыболовецкий колхоз «Простор», «Пасифик Фиш Ресорсес», «Восток-1», «Русская рыбопромышленная компания», «Дальрыба», «Тымлатский рыбокомбинат», «Озерновский рыбоконсервный завод», «К-флот»,

«Росрыбфлот», «ФОР-Групп», «Южно-Курильский рыбокомбинат», «Северо-Западный рыбопромышленный консорциум», «Камчатский меридиан», «Балтийский берег», «Камлайн» и другие лидеры отрасли. Свои услуги представили логистические компании «Дальрефтранс», «Рефгротранс», «Полярная звезда», а также «Охотский судоремонтный завод» — в составе экспозиции Хабаровского края. Кроме того, участие в выставке приняли центры поддержки экспорта Приморского края, Мурманской области и Камчатского края. 42 участника заняли 25 стендов, а площадь объединенного павильона России впервые в истории достигла 1000 кв. метров.

Для членов российской делегации был организован полноценный ресторан, который

помог рыбакам не только продемонстрировать образцы продукции, но и показать товар лицом, угостив посетителей и партнеров блюдами, приготовленными шеф-поварами. Круассаны и сэндвичи с горбушей, уха и том-ям, роллы, лазанья с крабом, фишбургеры с минтаем и треска с томлеными овощами — вот далеко не полный список того, что готовили и подавали на выставке. В этом году сырье для рыбного ресторана предоставили «Камчатский меридиан», «Северо-Западный рыбопромышленный консорциум», «Русская рыбопромышленная компания», «Океанрыбфлот» и компании группы «Камлайн».

Как ожидается, российская экспозиция в Циндао в 2024 году станет еще масштабнее, заявки на участие уже принимаются.

Российский краб традиционно был представлен на China Fisheries & Seafood Expo





Даты седьмого Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий уже определены — с 17 по 19 сентября 2024 года

## СТАМБУЛ — НОВЫЕ ДАТЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Выставка Seafood Expo Eurasia, ранее запланированная на 7–9 декабря, была перенесена. Организаторы приняли это решение, исходя из невозможности обеспечить безопасность участников и посетителей на фоне продолжающегося ближневосточного конфликта.

**Новыми датами для выставки определены 15–17 мая 2024 года.** Локация останется прежней — Tuvar Fair and Congress Center в Стамбуле. Организаторы подчеркивают, что все ранее согласованные условия участия сохраняют актуальность. Регистрация посетителей продолжается, а все выданные билеты действительны для посещения мероприятия.

В то же время Seafood Expo Eurasia привлекает все больше участников и официальных делегаций из разных стран. Ранее было достигнуто соглашение с африканскими странами, входя-

щими в Организацию Конференции по сотрудничеству в области рыболовства среди министерств африканских государств, граничащих с Атлантическим океаном (COMHAFAT/ATLAFCO). Представители ATLAFCO планируют встречи с предприятиями рыбохозяйственного комплекса России, участвующими в выставке в Стамбуле, для обсуждения увеличения объемов и расширения структуры поставок российской рыбы и морепродуктов. Входящее в состав организации Марокко выступит государством-партнером мероприятия.

Ежегодный объем рыбного импорта Африки оценивается в 6 млрд долларов, при этом начиная с 2000 года он увеличился в шесть раз, занимая сегодня порядка 30% всех поставок на континент. У населения Африки в структуре потребления преобладают скумбрия, путассу, сельдь и другие пелагические виды рыб. Нарушение логистических цепочек и кризис продовольственной безопасности в целом уже

привели к изменению структуры поставок: потребители в Африке отказываются от курицы в пользу рыбы, все еще предпочитая привычные виды водных биоресурсов, но не ограничиваясь ими. Эти трансформации создают дополнительные возможности для российских рыбопромышленников, заинтересованных в наращивании экспорта минтая, трески, хека, зубатки, пикши, окуня, камбалы и другой белой рыбы, а также сардины-иваси.

Неопределенность международной обстановки и глобальные демографические изменения способствуют дальнейшему росту взаимного интереса российских поставщиков и африканских рынков, позволяя реализовать огромный потенциал развития торговых отношений между Россией и странами региона. Участники выставки Seafood Expo Eurasia смогут обеспечить эти поставки логистической инфраструктурой, в том числе за счет преимуществ географического положения Турции.



Владимир БУЗАНОВ,  
коммерческий директор  
ОАО «Владморрыбпорт»



# Владимир БУЗАНОВ: «Красную» путину Владморрыбпорт отработал на 5



Успешная лососевая путина в этом году прибавила работы не только рыбакам, но и портовикам: красную рыбу активно отправляли по России и на экспорт. О том, как справился с наплывом лосося Владивостокский морской рыбный порт и как компания организует бесперебойную доставку уловов из моря к потребителю, Fishnews рассказал коммерческий директор ОАО «Владморрыбпорт» Владимир БУЗАНОВ.



В 2023 году через причалы Владморрыбпорта прошло более 65 тыс. тонн красной рыбы с Камчатки, Сахалина и других регионов Дальнего Востока

— **Нынешняя лососевая путина на Дальнем Востоке выдалась очень богатой: освоено свыше 600 тыс. тонн — это превышает результаты нескольких последних лет. Владимир Владимирович, я правильно понимаю, что Владморрыбпорт стал одним из главных хабов перевалки лосося на запад России и за рубеж?**

— Да, в этом году через причалы Владморрыбпорта прошло более 65 тыс. тонн красной рыбы с Камчатки, Сахалина и других регионов Дальнего Востока. Треть этого объема пока лежит на холодильниках, основное отправилось на российский рынок, еще часть — на экспорт.

— **Эта путина для вас отличалась от предыдущих?**

— В августе портовики установили абсолютный рекорд по грузообороту, приняв свыше 43 тыс. тонн рыбопродукции и 1000 тонн грузов снабжения. Это на 4% больше предыдущего рекорда, поставленного в августе 2018 года. Из порта было отправлено 800 рефконтейнеров: 400 по железной дороге в крупнейшие товарораспределительные центры России, еще 400 — на экспорт морским линейным транспортом.

И хочу обратить внимание: эти 43 тыс. тонн мы перегрузили не за полный месяц, а за 19 дней! Остальные дни августа пришлось на непогоду, трюмы судов были закрыты, чтобы не намочить тару и не разморозить продукцию. Кроме того, принимая лосось — он составил около 80% переваливаемой рыбопродукции, — мы не отказывались и от белой рыбы, и от кальмара, ведь остальные путины никто не отменял.

В период «красной» путины мы мобилизовались: в грузообработке участвовали силы всех терминалов порта, были привлечены бригады контейнерного терминала и погрузо-разгрузочного участка. Рыбопродукция выдавалась на крытых рампах и навесах, велась ежедневная отгрузка в рефконтейнеры, автотранспорт и железнодорожные вагоны.

Под выгрузку рыбы задействовали все причалы порта, в том числе глубоководные, куда могут заходить суда с осадкой до 10 метров. Отмечу также быстрый рабочий цикл современного крана — 4 минуты. В результате объем грузообработки достигал 2500 тонн мороженой продукции в сутки, скорость выгрузки — 105 тонн в час. Поэто-

му нашему коллективу есть чем гордиться.

Так как Владморрыбпорт входит в группу компаний «ТИГР», конечно, помогли инвестиционные проекты, реализованные с помощью наших акционеров. В частности, постройка нового холодильника на 7200 тонн, который мы запустили в прошлом году. А также ставка на специализированные рефконтейнеры: на 47-м причале построили рефрижераторный контейнерный терминал емкостью 650 сорокафутовых контейнеров. Он позволяет разместить еще почти 20 тыс. тонн груза и без повторной перевалки сразу отправлять его как поездами по России, так и нашими контейнерными судоходными линиями на экспорт — в Циндао, Шанхай, Далянь, Пусан...

Кстати, если говорить о показателях за 10 месяцев, то по железной дороге за этот период из порта отправлено 124 тыс. тонн рыбопродукции в Москву, Новосибирск и Санкт-Петербург, в том числе 103 тыс. тонн в рефрижераторных контейнерах (3821 кнт). Еще 123 тыс. тонн рыбы ушло в рефконтейнерах на экспорт линейным сервисом (4879 кнт).

Мощности компании позволяют обрабатывать более 600 тыс. тонн рыбы в год и обеспе-

чивать временное хранение около 45 тыс. тонн рыбных грузов в собственных холодильных комплексах. Порт уже несколько лет удерживает лидерство в перевалке рыбопродукции. Активная лососевая путина нынешнего года в очередной раз продемонстрировала востребованность Владморрыбпорта у промысловых и рыбоперерабатывающих предприятий.

**— Компания с 2022 года работает над созданием мультимодальной цепочки доставки рыбных грузов. Каких результатов уже удалось достичь?**

— Да, учитывая потребности бизнеса, Владморрыбпорт взял вектор развития на расширение мультимодальных сервисов для рыбаков. Сегодня новой и актуальной услугой является сквозной сервис для доставки рыбопродукции напрямую из зон вылова до конечного получателя. Комплекс включает подсыл порожних контейнеров Владморрыбпорта в порт погрузки, морскую перевозку, хранение контейнеров на нашем терминале и дальнейшую отправку по железной дороге в составе ускоренных контейнерных поездов или международным линейным сервисом.

**— Можете рассказать на примере? Вот нужна партия минтая из Охотского моря, скажем, компании в Подмосковье...**

— Чаще инициатива исходит от рыбаков. Предприятие добыло этот минтай, продало его и обращается во Владморрыбпорт: рыбу нужно прямо из Охотоморья доставить до Москвы или Санкт-Петербурга. Мы говорим: «Да, можем это сделать, предлагаем определенные условия».

Наша компания контактирует со всеми собственниками транспортов, рефрижераторных судов. Мы понимаем стоимость фрахта, доставки из экспедиции до Владивостока. Знаем условия перевалки в порту: выгрузка с транспорта, погрузка в холодильник либо сразу в контейнер, рефсекцию или автомашину, можем предложить любые виды транспорта в зависимости от ситуации. Сообщаем, сколько будет стоить доставка на килограмм, на тонну груза, обознача-

ем сроки. То есть даем одну цену рыбаку либо покупателю, который заключил с рыбаком сделку и тоже хочет доставить рыбопродукцию, например, в Санкт-Петербург, Москву, Рязань или Воронеж.

В составе нашей компании работает Владивостокский рыбный терминал, там создан отдел экспедирования. Это служба логистики, которая занимается расчетами и выработкой единого тарифа. Ведь сегодня удобно иметь «одно окно», одну цену: это дает определенные гарантии, стабильность. И понятно, что непрерывная холодовая цепь очень влияет на качество рыбопродукции. Она не размораживается-замораживается по несколько раз, а доходит до покупателя в едином минусовом режиме, то есть хорошего качества.



↑  
Специализированный контейнерный терминал порта на сегодняшний день обслуживает 8 морских международных судоходных линий и 3 линии каботажного направления

В противном случае заказчику придется иметь дело с несколькими компаниями: нужно сначала заключить договор на транспортировку по морю, потом на перевалку в порту, на хранение, на доставку по железной дороге с предоставлением специального оборудования (контейнера или рефсекции). Вот мы уже насчитали четырех участников цепи доставки. И на каждом этапе «стыковки» может произойти какой-нибудь сбой: или места не хватает, или кому-то не привезли вагоны, или кто-то не дал контейнеры.... А мы делаем все «одними руками» по стабильному гарантированному тарифу.

Даже такой богатый улов лосося, как в этом году, не привел

у нас к сбоям в логистике. Обошлось без коллапсов, нервотрепки. Мы перевалили и отправили рыбу в рабочем режиме, напомним, даже несмотря на непогоду. Я считаю, Владморрыбпорт отработал «красную» путину на 5 баллов.

**— Какова география этого мультимодального сервиса?**

— Владморрыбпорт в своем активе имеет три внутренние контейнерные линии каботажного направления. На Сахалине задействуем Корсаков, в Петропавловске-Камчатском — терминал «Сероглазка», в Магадане — Магаданский морской торговый порт. У нас регулярное сообщение, по расписанию идут контейнеровозы, которые оснащены розетками для рефрижераторных контейнеров. Рыба из районов вылова попадает, например, в порт Петропавловска-Камчатского, там осуществляется выгрузка с добытчиков — это «короткое плечо». В Петропавловске-Камчатском на холодильнике улов перегружают в контейнеры, они помещаются на контейнеровоз, который приходит во Владивосток. И здесь мы уже отправляем товар по России либо на экспорт.

**— Все это потребовало расширения логистических возможностей?**

— Да, я уже упоминал контейнерную площадку на 47-м причале и новый холодильник емкостью 7200 тонн.

Специализированный контейнерный терминал порта на сегодняшний день обслуживает 8 морских международных судоходных линий и три линии каботажного направления, о которых я говорил: Магадан, Камчатка, Сахалин. Логистические операторы Sinokog и MSC уже не один год являются постоянными партнерами терминала. Кроме того, заключены договоры с компаниями Dong Young Shipping, «Хаб Шиппинг», SCO, «Рустрасгрупп», HUAXIN, в активах которых имеется рефрижераторное оборудование.

Подчеркну, что в состав нашего транспортно-логистического комплекса входят тыловые железнодорожные терминалы, с которых ежедневно отправляются холодные поезда с рыбными грузами. Это важный момент,

учитывая загруженность железных дорог.

Мы стали собственниками трех тыловых терминалов на Дальнем Востоке. Два из них находятся в Артеме: это «ПИК», контейнерный терминал емкостью 5 тыс. TEU, и «Фреш терминал» — 2,5 тыс. TEU, который ежедневно отправляет контейнерный холодный поезд в западном направлении. Рефконтейнеры с рыбой в основном сейчас идут в Москву и Санкт-Петербург.

Опорной станцией рыбного порта является станция Мыс Чуркин, возможности которой ограничены: в сутки она принимает четыре поезда и столько же отправляет. А кроме нас, здесь еще 12 контрагентов: это и «ДВ Порт», и порт «Первомайский», и «Далькомхолод», и другие. Поэтому мы, имея в штате автотранспортное предприятие со 100 тягачами, ежедневно вывозим из порта этими «шаттлами» и завозим в него до 300 контейнеров. Используя дополнительную железнодорожную станцию Угольная в Артеме, с помощью «ПИКа» и «Фреш терминала» Владморрыбпорт может в сутки отправлять дополнительно два поезда и столько же принимать.

Также в этом году мы открыли новый терминал «Хлебная база», который находится в Уссурийске. От Владивостока до Артема около 35 километров, а до Уссурийска — примерно 90 километров, но там тоже сухой терминал. В период пиковых нагрузок мы можем автотранспортом возить контейнеры на станцию Уссурийск и использовать ее для отправки контейнерных грузов дальше по России. Так сухие порты позволяют нам увеличить грузооборот Владморрыбпорта.

Простая арифметика: недавно порт одновременно мог разместить 10 тыс. TEU на своей площадке, а грузооборот предприятия составлял 30 тыс. TEU, то есть мы свою площадку оборачивали три раза — как раз за счет наших сухих терминалов.

Но мы идем дальше в этом бизнесе. Наши акционеры сегодня рассматривают планы по созданию логистических центров в Подмоскowie и Туле.

**— В этом году порт не раз посещали иностранные делегации. Чем обусловлен такой интерес? Какие услуги вы предлагаете зарубежным компаниям и российским рыбакам для экспорта и импорта?**

— Страны АТР высоко оценивают инфраструктуру и мощности Владивостокского морского рыбного порта. Перевалка грузов через наш порт позволяет зарубежным компаниям значительно сократить расстояние перевозки и, следовательно, снизить стоимость доставки товаров.

Владморрыбпорт имеет регулярный железнодорожный сервис по доставке рыбопродукции в составе холодильных сцепов по маршрутам станция Угольная — станция Хуньчунь (Китай) через станцию Камышовая.

В активах компании также имеется регулярный линейный сервис по доставке рыбопродукции в основные порты Китая (Шанхай, Далянь, Циндао) морскими перевозчиками SINOKOR, MSC, Dong Young Shipping.

В октябре в рамках визита губернатора провинции Ляонин в Приморский край Владморрыбпорт подписал меморандум о сотрудничестве с портом Цзиньчжоу. Стороны договорились о запуске прямого линейного сервиса, позволяющего оптимизировать время и логистику доставки. Грубо говоря, мы предлагаем работать напрямую, не через Пусан.

Мы показали гостям порт, холодильники, рассказали про наши объемы перевалки, про возможности выхода на Транссиб через железнодорожные станции наших сухих портов и опорные станции. Китайских партнеров очень вдохновило, что порт универсальный — работаем с самыми разными грузами. Поэтому надеемся, что все договоренности будут реализованы.

Соглашение касается и рыбы — оно направлено на развитие комплексного мультимодального сервиса доставки скоропортящихся и термочувствительных грузов. Порт Цзиньчжоу обязуется предоставлять нам возможность подключения 800 рефконтейнеров на своем терминале.

**— Какие значимые для компании события вы бы отметили, подводя предварительные итоги года? Какие у компании планы на будущий год?**

— Новые логистические реалии ставят для нас новые задачи. В текущем году порт реализует масштабный проект по модернизации производственных мощностей. Сумма инвестиций составляет более 8 млрд рублей.

Это в том числе покупка семи кранов: три козловых крана RTG грузоподъемностью 45 тонн и четыре порталых крана грузоподъемностью 60 тонн. Сегодня сложно приобретать портовое оборудование в Европе, но мы обратились к китайским партнерам и успешно реализовали проект за 11 месяцев — от проектирования до прихода кранов в порт. На этом компания не остановилась: на следующий год планируем покупку еще двух кранов RMG — для погрузки контейнеров на железнодорожный транспорт.

Вкладываемся и в бетонирование. Рыбный порт ведь 1937 года «рождения», здесь много старых построек, которые уже не нужны. Сегодня порт универсальный, современный, поэтому мы делаем ровные площадки, бетонируем территории, сносим старые здания. Идет увеличение складских площадей: еще летом мы могли размещать на контейнерном терминале 9,5 тыс. TEU, а сегодня — 12,1 тыс. TEU.

Безусловным приоритетом для нас остаются вопросы логистики и перенастройки транспортных цепочек. Как я говорил выше, в рамках развития сквозного мультимодального сервиса в декабре планируется запуск холодильно-складского комплекса на станции Электроугли в Московской области. Это современный холодильник на 10 тыс. тонн одновременного хранения. Инфраструктура склада позволит принимать и обрабатывать рыбопродукцию, прибывшую с Дальнего Востока поездами в рефконтейнерах. Также предполагается строительство дополнительного холодильника, рефрижераторного терминала для хранения контейнеров с рыбопродукцией и рыбоперерабатывающего завода.

В 2024 году Владморрыбпорт продолжит развивать портовую инфраструктуру и обновлять производственные мощности. Проводимые мероприятия позволят увеличить общий грузооборот порта на 50%.



**17-19**  
**СЕНТЯБРЯ '24**  
— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ —



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО  
ПО РЫБОЛОВСТВУ

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

F I S H E R Y • A Q U A C U L T U R E • P R O C E S S I N G

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫБОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ  
И ВЫСТАВКА РЫБНОЙ ИНДУСТРИИ, МОРЕПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

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

ПОСЕТИТЕЛИ:  
**17 872 СПЕЦИАЛИСТОВ**  
ИЗ **85 РЕГИОНОВ РОССИИ**  
И **75 СТРАН МИРА**

УЧАСТНИКИ:  
**350 КОМПАНИЙ**  
ИЗ **37 РЕГИОНОВ РОССИИ**  
И **17 СТРАН МИРА**



ОТРАСЛЕВОЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ  
ОПЕРАТОР

**EXPO SOLUTIONS GROUP**

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

**WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM**



18+

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

# В приоритетах — развитие рынка

**Рыбный союз, объединяющий переработчиков, импортеров, трейдеров, компании, которые занимаются промыслом и обеспечивают береговую переработку сырья, в этом году отметил 15 лет со дня основания.**

Переработчикам и импортерам, снабжающим продукцией потребительский рынок России, требовалось наладить системный диалог с госорганами и взаимодействие со смежными отраслями. Создание Рыбного союза в 2008 году стало ответом на этот запрос бизнес-сообщества.

Через три года он объединился с Союзом переработчиков морепродуктов. В составе организации оказались не только перерабатывающие, но и торговые, логистические, промысловые компании. К началу 2012 года в объединении состояло уже 23 участника, а сейчас — более 30 компаний.

Представители союза работают на ключевых площадках по обсуждению вопросов рыбной промышленности, формируют аргументированную позицию по самым значимым проблемам отрасли.





▲  
Александр ПАНИН,  
председатель  
Рыбного союза

### **КАЧЕСТВО ВАЖНО И ПОТРЕБИТЕЛЮ, И ПРОИЗВОДИТЕЛЮ**

Обеспечение качества рыбной продукции — один из базовых ориентиров для Рыбного союза. Здесь важно создание национальной системы добровольной сертификации, выработка стандартов производства и контроля, отмечают эксперты объединения.

Детально союз занимается проблематикой технического регулирования в отрасли. Орга-

низация предлагает изменения, призванные исключить сложности для добросовестных производителей и защитить интересы потребителя. Так, объединение выступило за то, чтобы запретить использовать наименование, применяемое в ГОСТ, при производстве продукции по техническим условиям и стандартам организации. Такие изменения, обратили внимание эксперты, позволят бороться с обманом покупателей и обеспечат условия для здоровой конкуренции.



Выездное собрание Рыбного союза в Калининградской области в апреле на площадке ГК «За Родину»

При поддержке союза Всероссийский НИИ рыбного хозяйства и океанографии занялся разработкой современной методики определения глазури на рыбной продукции. Также объединение предложило исключить из-под действия общих норм блочное и полублочное замораживание.

Несколько лет назад в СМИ очень много говорили о проблемах избыточного количества глазури на рыбе и морепродуктах — удалось привлечь внимание к тому, что за «ледяным напылением» надо следить. Но в то же время нельзя забывать, что глазурь — оболочка, предохраняющая продукцию от окисления и усушки. Подход к оценке содержания глазури должен защищать интересы потребителя и учитывать особенности хранения продукта.

«Устранение пробелов и недоработок в техрегламентах и иных документах необходимо

для повышения прозрачности рынка, создания понятных и четких правил работы. Сегодня и так высока административная нагрузка на рыбный бизнес. В этой ситуации важно добиваться сбалансированности регулирования», — подчеркнул председатель Рыбного союза Александр ПАНИН.

Занимаются эксперты союза и вопросами актуализации норм мышьяка в рыбе и морепродуктах. Тема сложная, но важная для предприятий самых разных регионов. По инициативе Рыбного союза, ВАРПЭ и АСРФ, а также межведомственной рабочей группы при Росрыболовстве в 2022 году было организовано исследование, посвященное нормированию мышьяка в рыбной продукции. Удалось выйти на конструктивный диалог по этому вопросу с Роспотребнадзором, и в объединении рассчитывают на практический результат, который

удовлетворит и производителей, и потребителей.

В апреле 2015 года Рыбный союз совместно с правительством РФ и другими объединениями учредили автономную некоммерческую организацию «Российская система качества». Роскачество призвано помочь россиянам выбирать товары с достойными потребительскими характеристиками. Организация проводит независимые исследования продукции: в разное время изучались шпроты, филе минтая, пресервы из сельди и другие популярные рыбные категории. Ориентироваться в разнообразии продуктов потребителям помогают публикуемые Роскачеством обзоры, руководство Рыбного союза традиционно участвует в их подготовке, дополняя экспертными комментариями.

Для развития рыбного ассортимента объединение взаимо-



действует с Ассоциацией компаний розничной торговли. С АКОРТ заключено соглашение о мониторинге качества рыбной продукции. В 2021 году Рыбный союз и организация ритейлеров решили создать совместную экспертную группу, одна из ее ключевых задач — популяризация рыбы и рыбной продукции.

«Мы надеемся, что сотрудничество с торговыми сетями поможет наладить эффективную систему работы по развитию отечественного рыбного рынка», — комментировал Александр Панин.

Союз был в числе первых отраслевых объединений, подписавших Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров.

### РОССИЯНАМ РАСКАЗЫВАЮТ О ПОЛЬЗЕ РЫБЫ

Вывести рыбу и морепродукты на новые позиции в потребительской корзине россиян — важная задача для объединения. Рыбный союз призывает госорганы и бизнес-сообщество обратить внимание на проблему падения потребления рыбопродукции в стране. Для того чтобы переломить ситуацию, консолидировать усилия должны все участники товаропроводящей цепочки — от производителей до торговли.

Рыбный союз включился в организацию проекта по продвижению в федеральных торговых сетях рыбной продукции с Камчатки — такая программа была запущена по инициативе главы региона Владимира СОЛДОВА. В августе на совещании у Владимира ПУТИНА губернатор предложил разработать комплексную госпрограмму по стимулированию потребления рыбопродукции. При этом глава региона отметил готовность бизнес-сообщества, в том числе Рыбного союза, представить свои предложения по этой теме. Президент инициативу поддержал и поручил правительству разработать план мероприятий по увеличению потребления отечественной рыбопродукции на внутреннем рынке.

Сегодня в России запущен ряд проектов по популяризации рыбы — их реализуют как сразу несколько организаций, так и отдельные компании. Это очень значимая работа, уверены в союзе. Эксперты объединения рассказывают о пользе рыбы в рационе, союз поддерживает проведение тематических фестивалей. Важным в объединении считают развитие логистической инфраструктуры и механизмов стимулирования перевозок, включение качественной российской рыбопродукции в меню воспитанников детских садов и учащихся школ. Рыбный союз уделяет большое внимание изучению рынка, особенностей потребления среди разных категорий населения.

### ПОДДЕРЖКА РЫБОПЕРЕРАБОТКИ — В ИНТЕРЕСАХ ГОСУДАРСТВА

Для роста потребления важно предлагать рынку продукты, отвечающие запросам современного потребителя, в том числе молодежи. Рыбоперерабатывающая отрасль нуждается в модернизации, повышении производительности труда и профессионализма кадров, отмечают эксперты союза. Все это невозможно без сотрудничества предприятий с наукой и учебными заведениями. В состав союза входят Азовский филиал Всероссийского НИИ рыбного хозяйства и океанографии (АзНИИРХ) и Калининградский государственный технический университет.

Для привлечения инвестиций в отрасль рыбопереработки, ориентированной на конечного потребителя, для ее технического и технологического обновления требуются меры государственного стимулирования. Рыбный союз выступал и выступает за то, чтобы обеспечить возможности льготного кредитования для перерабатывающих предприятий.

Объединение добилось определения отдельных критериев отнесения рыбоперерабатывающих организаций к системообразующим (такие участники рынка могут рассчитывать на господдержку). Резкое увеличение ключевой ставки Центробанка,

трудности с поставками сырья и другие факторы усложнили работу рыбопереработчиков, на фоне этого решение об установлении критериев приобретает особое значение.

Центральная проблема рыбопереработчиков — отсутствие федерального ведомства, напрямую ответственного за этот сектор экономики. Закрепление профильной структуры помогло бы добиться выработки государственных программ и регулирующих правовых актов, повышающих эффективность отрасли.

Для государства отдача здесь была бы высокой — это и обеспечение поставок продукции глубокой переработки на внутренний рынок, и завоевание позиций с такими товарами за рубежом, уверены в союзе.

Отстаивать позиции отрасли объединению помогает профессиональная экспертиза правовых актов — как на этапе их подготовки, так и в формате постконтроля. Союз работает с Советом Федерации, Министерством сельского хозяйства, Росрыболовством, Министерством промышленности и торговли и другими госорганами.

Организация открыта к сотрудничеству с коллегами из смежных отраслей. Налажено взаимодействие не только с федеральными рыбопромышленными ассоциациями, но и с объединениями промышленных предприятий в регионах. Александр Панин регулярно встречается с участниками Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока. Совместно руководители объединений обсуждали проблематику цифровой маркировки рыбопродукции, поддержки отечественной рыбопереработки и другие актуальные темы.

«Успешно решать задачи развития рыбного рынка можно только при консолидации усилий рыбаков, рыбопереработчиков, дистрибьюторов и розничных сетей. Поэтому одной из ключевых задач для себя союз видит выстраивание эффективных коммуникаций между всеми участниками товаропроводящей цепочки», — подчеркнул председатель Рыбного союза.

# Рефперевозкам границы не помеха



Спрос со стороны рыбаков и трейдеров на транспортировку рыбы и морепродуктов с поддержанием температурного режима продолжает расти. Причем эта тенденция касается не только импорта и экспорта, но и внутрироссийских перевозок. «Потребитель склонен выбирать более качественную рыбопродукцию, а рефконтейнер — самый простой и надежный способ доставить ее на большие расстояния в максимально сохранном виде», — отмечает Антон ВОСТРИКОВ, директор по развитию компании «Полярная звезда», одного из лидеров рынка перевозок термочувствительных грузов. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, какие новые маршруты открылись для российской рыбопродукции, как повлияли транспортные субсидии на доставку минтая, почему забивать контейнер рыбой под завязку — плохая идея и что можно сделать для оптимизации рыбного трафика по Севморпути.



Антон ВОСТРИКОВ,  
директор по развитию  
компании «Полярная звезда»





Одна из главных задач — экспорт краба из Мурманска и Архангельска в направлении Китая, Кореи, Японии. Раньше такие грузы шли через Санкт-Петербург или на судах через Европу, теперь они едут по железной дороге на Дальний Восток

— **Антон Евгеньевич, как изменилась ситуация с рефпоездами российской рыбы и морепродуктов за последний год?**

— Если говорить в целом о рынке, я бы выделил несколько ключевых моментов. Первый — это снятие ковидных ограничений в Китае. На протяжении двух лет мы видели очень активное развитие перевозок рыбы железнодорожным транспортом с Дальнего Востока в Хуньчунь и далее в Далянь, что было прямым следствием карантинных мер с китайской стороны. Сейчас этот грузопоток заметно снизился из-за того, что рыба снова вернулась в порты.

Второй момент — это экспорт краба из Мурманска и Архангельска в направлении Китая, Кореи, Японии. В этом году появились очень значимые объемы. Раньше такие грузы шли через Санкт-Петербург или на судах через Европу, теперь они едут по железной дороге на Дальний Восток.

Кроме того, в этом году возобновилась отправка рыбы Северным морским путем. Уже сделано два рейса, в середине ноября как раз отправился второй — с Камчатки на Санкт-Петербург. Первый был на Мурманск. На этом маршруте много «подводных камней», но тем не менее он набирает обороты и, очень вероятно, станет регулярным.

К сожалению, уже в феврале закончились субсидии на перевозку минтая с Дальнего Востока — и с этого момента по железной дороге минтай в центральную Россию практически не едет. Если год назад это были значи-

тельные поставки, существенные для отрасли, то в нынешнем году их нет, поэтому суммарный объем вывоза рыбы меньше, чем предьявлялся ранее.

На наш взгляд, эта мера очень хорошо работала, и мы выступаем за то, чтобы субсидирование доставки рыбы с Дальнего Востока продолжилось и в дальнейшем. С нашей точки зрения как перевозчиков, это позволяет более равномерно распределить объемы вывоза рыбы в течение года и предотвратить ситуации, когда, условно говоря, холодильники в портах забиты минтаем, а на подходе уже красная рыба, которую грузить некуда.

— **Как эти тенденции отразились на сетке маршрутов «Полярной звезды»? Какие направления перевозок стали более востребованными?**

— В этом году мы активно занимались развитием маршрутов по территории России для экспорта краба из наших северных регионов, как я уже сказал, это Мурманск и Архангельск. Например, в октябре мы отправили значительный объем рефконтейнеров с крабом в восточном направлении. Из Мурманска до Санкт-Петербурга их везли автомобильным транспортом, затем по железной дороге в составе прямого контейнерного поезда на Находку, а оттуда морем до Южной Кореи. По нашей оценке, это наиболее быстрый и оптимальный маршрут: срок доставки от точки до точки получается меньше месяца.

Планируем до конца года успеть сделать еще несколько от-

правок — теперь уже напрямую из Архангельска или Мурманска через дальневосточные порты на Юго-Восточную Азию. В перспективе мы намерены наладить регулярные прямые отправки из этих регионов на восток.

В связи с уходом с российского рынка глобальных линейных операторов, которые соединяли практически все мировые порты с Россией, мы начали предоставлять нашим клиентам возможность доставки из любой точки мира до Риги с перегрузом из линейных рефконтейнеров в наши и дальнейшей транспортировкой до конечных получателей в России, Казахстане, Узбекистане. Этот порт связывает нас с теми регионами, куда российские линии еще не зашли.

— **Санкции и контрсанкции этому не препятствуют?**

— Работаем стабильно. Если это запрещенная к ввозу в Россию рыба, допустим, тот же норвежский лосось, который следует транзитом в Казахстан, то он без проблем едет с навигационными пломбами по железной дороге. Ну а если разрешенная, тогда уж тем более проблем нет. Все работает четко, слаженно.

Важным шагом для нас в этом году стал выход на рынки Юго-Восточной Азии, откуда идут большие объемы импорта как креветок, так и замороженной рыбы. Раньше мы в этих перевозках практически не участвовали, но в 2022 году вышли на рынок Китая и Вьетнама с собственным парком контейнеров и теперь предлагаем нашим клиентам перевозки как через

Владивосток на Россию — на Новосибирск, Санкт-Петербург, Москву, так и по deep sea — через Суэцкий канал вокруг Европы до Санкт-Петербурга.

На самом деле по стоимости, если считать от двери до двери, оба маршрута примерно сопоставимы, но сильно различаются по времени. Через Дальний Восток сроки короче для большинства портов, особенно китайских. Это регулярный сервис, потому что на этом направлении работает большое количество линий, за полтора года выстроенная оптимальная логистика.

По Санкт-Петербургу, где из международных перевозчиков остался всего один, а российские и китайские линии еще только осваивают этот маршрут, расписание пока нестабильное. Поэтому смотрим по ситуации, что лучше предложить клиенту. Тем более рефконтейнеры у нас теперь имеются во всех странах Юго-Восточной Азии, вплоть до таких условно экзотических направлений, как Бангладеш, Малайзия, Индонезия. К примеру, этой осенью повезли значительный объем из Сурабаи.

Мы целенаправленно работали весь год над расширением как объемов, так и географии перевозок. С этой целью приобрели новые рефконтейнеры в Китае. Плюс мы выкупили весь парк рефконтейнеров компании Maersk, который находился на территории России на момент ее ухода. Можно сказать, что мы очень существенно приросли в плане технического оснащения, и это дает нам возможности для дальнейшей экспансии.

**— «Полярная звезда» принимала участие в обоих рейсах лихтеровоза «Севморпуть» с Камчатки на запад?**

— Да, мы участвовали как в первом, так и во втором судозаходе на Камчатку, соответственно, готовили к ним парк рефконтейнеров. Первый рейс был заявлен на начало лососевой путины, и хорошо, что он сместился на несколько дней: в последний момент было большое предъявление рыбы к перевозке. Конечной точкой маршрута стал Мурманск, откуда мы вывозили рыбу как автомобильным, так и железнодорожным транспортом. Реальный срок доставки из Петропавлов-

ска-Камчатского до грузополучателей в Москве и Санкт-Петербурге составил менее месяца. Очень неплохой результат с учетом того, что в начале сезона цены на свежее выловленную рыбу довольно высоки.

Прямо сейчас выполняет второй рейс, на этот раз до Санкт-Петербурга, и мы ожидаем сопоставимые сроки. Надеюсь, что второй судозаход тоже пройдет без проблем.

Санкт-Петербург, конечно, логистически более удобен в силу более развитой инфраструктуры. Все-таки в Мурманске тяжело было с железнодорожной отправкой, мы столкнулись и с определенными портовыми сложностями. Нам очень помог мурманский агент, и в итоге рыба доехала по железной дороге до Санкт-Петербурга за три дня. Для железной дороги, я считаю, это очень хороший срок.

Безусловно, на машине можно доехать и быстрее. Но здесь мы, во-первых, возем 27 тонн, а не 20 тонн, как в рефрижераторной фуре. А во-вторых, такой объем, а это десятки контейнеров в неделю, машинами возить сложно, требуется дополнительное оборудование — дженсеты (навесные дизель-генераторные установки, обеспечивающие электроснабжение контейнеров во время автомобильной транспортировки. — Прим. ред.).

Самым неприятным моментом остается отсутствие привязки рейсов по Севморпути к периодам вылова рыбы: в этом году один судозаход был в самом начале путины, а второй — уже после ее окончания. Сейчас идут переговоры с Росатомом с участием и рыбаков, и перевозчиков о смещении рейсов в следующем году непосредственно под лососевую путину, так как рыба фактически является единственным грузом с Дальнего Востока. Если бы судно подходило в разгар промысла, было бы гораздо удобнее.

**— Что происходит с южными маршрутами, к которым вы присматривались в прошлом году, например, через Турцию? Насколько оправдались ваши ожидания?**

— У нас используется парк рефконтейнеров на перевозках как из Турции, так и из Египта: доставляем свежие фрукты. И

мы на этом маршруте себя чувствуем уверенно. Но это фруктовая история, не рыбная.

**— Государство всячески призывает наших рыбаков наращивать экспорт в арабские страны и Африку. С точки зрения логистики насколько это перспективная история?**

— Сложно сказать. Если говорить о странах Персидского залива, до начала ноября туда активно шла российская курица, и в большом объеме, пока у нас не ввели ограничение экспорта, поэтому грузопоток здесь существенный.

На африканском направлении пока качественных сервисов мало, не считая Египта, но это отдельная история. В целом мы готовы работать и на этот континент, например, через ту же Ригу, поскольку регулярных линий, которые связывали бы эти страны и Россию, еще недостаточно. Мы просчитываем периодически такие варианты, но пока и логистика дорогая, и спрос на российскую рыбу в этих регионах под вопросом.

Среди направлений, которые выглядят перспективными, я бы назвал перевозки из Латинской Америки. Пока идут тестовые отправки, но надеемся, что за год мы сможем сделать регулярный сервис: все-таки с Латинской Америкой у нашей страны давние связи. У компании есть рефпарк в Бразилии, в Сантосе, поэтому обсуждаем с партнерами фидерные перевозки по Латинской Америке, с тем чтобы собирать рефгрузы и уже дальше экспортировать их в Россию. В перспективе видим развитие перевозок из Эквадора, причем хочется их организовать как через Атлантику, так и через Дальний Восток.

**— О каких грузах может идти речь?**

— О разных. У нас уже были перевозки рыбы из Латинской Америки — на Санкт-Петербург через Ригу. Мы возили мясо как в Россию, так и в Казахстан. Я уже не говорю про бананы, которые из Эквадора поступают в нереальных объемах.

**— А в обратную сторону?**

— Экспорта рыбы мы не видим. Но как использовать контейнеры, чтобы не везти их в

Латинскую Америку порожняком, у нас есть понимание и опыт.

**— Кто сейчас ваши основные партнеры, в том числе в портах и на море? В каких направлениях вы планируете расширить партнерскую сеть?**

— На Дальнем Востоке мы работаем преимущественно через терминальные мощности Владивостокского морского рыбного порта. На сегодняшний день группа «ТИГР» — наш основной партнер, который предоставляет весь комплекс услуг по хранению и перевалке рыбы, а вместе с нами и по транспортировке. Таким образом, мы осуществляем как импорт, так и экспорт, внутрироссийские перевозки и межпорт.

По железнодорожным перевозкам мы чаще всего работаем с компанией «Трансконтейнер», которая обеспечивает нас подвижным составом, и мы много где используем ее инфраструктуру.

Если говорить о морских линиях, то только на дальневосточном направлении у нас налажено взаимодействие с более чем десятью линейными операторами. Это CSTAR, SITC, Hub Shipping, Sinokor, «Транзит» и другие — мы смотрим, как быстрее, дешевле, удобнее нашим клиентам. Для внутрироссийских перевозок, наверное, на сегодняшний день мы активнее всего сотрудничаем с компаниями КМП и ДВЛК — развиваем перевозки на Камчатку и с Камчатки, причем не только межпорт, но и далее от Владивостока и по железной дороге в центральную Россию.

**— А в тех странах, которые почти экзотика?**

— Это SITC — китайская линия, перевозчик номер один в Юго-Восточной Азии. В партнерстве с ним мы развиваем перевозки между всеми странами региона и Россией.

**— С точки зрения условий перевозки и хранения рыбопродукции как меняются требования со стороны ваших клиентов? Становятся ли они жестче или, наоборот, упрощаются?**

— Последние годы наша компания активно участвует в разработке и поддержании перевозок с непрерывной холодильной цепью. В составе АСОРПС мы продвигаем такой формат на рынок, потому что, к сожалению, до сих пор много рыбы доставляется в изо-

термическом подвижном составе. Например, на Екатеринбург большая часть рыбы едет в вагонах-термосах, на более короткие расстояния — вся. В рефконтейнерах рыбу везут только на Москву и Санкт-Петербург, иногда на Новосибирск. Поэтому вся восточная часть страны до Урала потребляет значительное количество рыбы, доставленной с нарушением температурного режима.

Тем не менее мы видим, что многие компании борются за качество и кладут термодатчики даже в рефконтейнеры. Все операторы, и мы здесь не исключение, усиливают контроль за поддержанием температурного режима в пути следования. «Полярная звезда» использует порядка 40 точек ПТО на сети РЖД. Поэтому если какие-то контейнеры, не дай Бог, по пути выходят из строя, у нас на маршруте есть механики, которые контролируют визуально состояние рефконтейнеров и передают по сети необходимые запачки для ремонта, чтобы не останавливать поезд.

В этом году спрос со стороны отечественных рыбаков и трейдеров на перевозку с поддержанием температурного режима действительно вырос. Мы это видим, причем это касается не только импорта, но и внутрироссийских отправок. Скорее всего, с годами перевозка рыбы в изотермическом подвижном составе продолжит снижаться.

Поддерживать температурный режим можно либо в рефконтейнере, либо в автомобильном транспорте — автономных рефрижераторных вагонов еще очень мало. Но важный нюанс: в отличие от автотранспорта 100% грузов, перевозимых по железной дороге, во-первых, подлежат учету, а во-вторых, контролируется при погрузке и выгрузке не только ветеринарными врачами в субъектах, но и сотрудниками Россельхознадзора, которые более независимы в части фиксации нарушений температурных условий.

**— Исходя из вашей практики, расскажите, что может быть причиной недоморозки рыбопродукции, если речь не идет о поломке контейнера или другом чрезвычайном происшествии?**

— Как правило, в 90% случаев речь идет о нарушении правил загрузки контейнера, хотя они прописываются во всех наших догово-

рах и памятках. Например, мешки могут быть мокрыми, если погрузка производилась под дождем. Бывает, их складывают вплотную к двери, нарушая таким образом циркуляцию воздуха. В подобных случаях мы ничего сделать не можем, потому что груз идет с пломбой грузоотправителя, контейнер работает, мы видим, что подается холодный воздух, но на выгрузке при вскрытии температура рыбы может не соответствовать заданной. К сожалению, не все грузоотправители либо экспедиторы до сих пор контролируют такие моменты.

**— И пытаются сэкономить, забив контейнер под завязку?**

— Дело в том, что сейчас, отправляя рыбу, уже невозможно сэкономить на этом, потому что технически в контейнере можно везти не более 27 тонн: контейнеровоз больше не вывезет. Но 27 тонн рыбы — это не полный контейнер, поэтому причина неправильной загрузки даже не экономия, а небрежность, за которую приходится платить.

И конечно, рыба должна быть правильно подготовленной — замороженной до требуемой температуры, потому что рефконтейнер никоим образом не является средством для замораживания. Он предназначен исключительно для поддержания температурного режима. Изменить температуру груза в пути следования в сторону понижения невозможно, как ни пытайся.

**— Рыбпромышленники регулярно поднимают вопрос о сезонном росте тарифов на вывоз рыбы с Дальнего Востока. Что можно сделать, чтобы избежать ценовых потрясений?**

— У нас каждый год с рыбаками начинается спор о том, почему растут ставки в августе. Это традиционная тема. Мы всегда говорим, что готовы к подписанию круглогодичных контрактов с фиксированной ценой и объемами на условиях take or pay и предлагаем их нашим клиентам. С одними это работает, а с другими, к сожалению, не получается договориться. Тогда да, цена спотовая, когда действительно все зависит от рынка, и никакие инструменты государственного принуждения повлиять на это не смогут. Только если будет поддержка в виде субсидий, как на минтай.

**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: npkr@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

# Герман ЗВЕРЕВ

Президент  
Всероссийской  
ассоциации  
рыбопромышленников  
(ВАРПЭ)

ВАРПЭ



## Ловись, рыбка, большая и маленькая

Стратегическое планирование  
рыбной отрасли в России  
должно быть нацелено на  
потребителя рыбопродукции.

Экономические потрясения 2020–2023 годов — «искусственная кома», в которую была введена экономика в период пандемии коронавируса, и последовавший вдогонку санкционный удар — резко увеличили скорость и силу воздействия тех изменений, которые неизбежно должны были встряхнуть сложившуюся в России практику поставок рыбопродукции на внутренний и внешний рынки.

Эта система сформировалась в конце нулевых как результат мировой экономической рецессии 2008–2009 годов. Она набрала определенную инерцию и обрела определенную прочность. Но такая система — и это нужно сказать честно — не могла оставаться неизменной. Она неизбежно начала бы крошиться через три-пять лет. Потрясения 2020–2023 годов просто ускорили ее обветшание.

Каковы же основные черты сложившегося в конце нулевых устройства рыбного рынка в России?



**Первая** — ригидность внутреннего спроса и его критическая зависимость исключительно от ценового предложения. Доля расходов на рыбопroduкцию в общих расходах на продовольствие оставалась неизменной в течение почти 15 лет — 6%. Главным фактором спроса на рыбопroduкцию все это время являлись располагаемые доходы населения и цена. В результате потребление рыбопroduкции выработало эластичность на уровне коэффициента 2,4%: рост доходов или снижение цены на 1% приводит к увеличению потребления на 2,4%. И наоборот.

В 2010–2013 годах доходы росли быстрее, чем цены, и потребление рыбопroduкции тоже увеличилось. В 2015–2016 годах реальные располагаемые доходы снизились, а цены подросли, результат — потребление снизилось. В 2017–2021 годы цены и реальные располагаемые доходы двигались параллельными курсами. Потребление стало оживать (одно из ярких тому доказательств — резкий рост рыбного импорта: с 655 тыс. тонн в 2020 году до 780 тыс. тонн в 2021 году).

**Вторая черта** сложившейся системы — ригидность экспортных каналов. 95% экспортных поставок направлялось на четыре рынка: Китай, ЕС, США, Япония. Результат — эти страны превратили свою зависимость от российских поставок в способ управления этими поставками. Драматические последствия недостаточно развитой географической и продуктовой дифференциации экспортных поставок рыбной продукции особенно остро ощутили экспортеры краба и филе минтая в 2022–2023 годах. И будут чувствовать в ближайшие два-три года!

**Третья особенность** — архаичная рыбная логистика, которая до сих пор живет за счет советской инфраструктуры. Количество и качество рыбных терминалов, оборудованных холодильниками, — что на Дальнем Востоке, что в российском Поморье — в общем-то, одинаковое. Явный дефицит специализированного подвижного состава особенно ощущается в пиковые периоды рыбацких путин.

Пандемия и события 2022–2023 годов стали стресс-тестом, который разом ускорил все назревшие в системе поставок рыбопroduкции противоречия.

«Бюджетная гидропоника» внутреннего спроса на рыбопroduкцию перестала работать в 2022–2023 годах. Несмотря на то, что бюджетный импульс, по оценке Центробанка, составил в этот период 7,5 трлн рублей, в отличие от 2009–2010 годов и 2020–2021 годов люди иначе распорядились средствами. Денежный дождь не пролился на рыбный рынок. Антироссийские санкции существенно деформировали ландшафт внешнего рынка. США и Япония — важнейшие страны для экспорта премиальной продукции — закрылись. На внутреннем рынке «логистическое трение» превратилось в ощутимо значимый ценовой фактор: совокупные издержки доставки рыбопroduкции — морским и наземным транспортом — приблизились к 80 рублям на килограмм.

Ригидность внутреннего спроса и его критическая зависимость от бюджетных выплат, критическая зависимость экспортных поставок от ограниченного количества рынков с высокими политическими рисками и критическая зависимость внутреннего рынка от архаичной логистики — все три фактора сработали одновременно.

Именно сейчас точность и своевременность сигналов, которые подают рынку регуляторы, приобретает критическое значение. Одним из таких сигналов до недавнего времени являлся целевой показатель среднелюдянского потребления рыбопroduкции. Так делают ВСЕ крупные рыболовные державы.

Правительство Японии включило в долгосрочные приоритеты развития рыбной отрасли цель увеличить потребление рыбной продукции и реализует программу ее популяризации в партнерстве с производителями рыбопroduкции, СМИ и бюджетными организациями, учитывая изменения в потребительских предпочтениях. В 2021–2023 годы на это правительство Японии было выделено не менее 17,6 млн долларов США. В 2024 году планируется направить около 7,3 млн долларов США.

Реализация проектов популяризации рыбной продукции в Канаде по большей части финансируется за счет «Канадского фонда возможностей для рыбы и морепродуктов» с объемом денежных средств в размере 31,44 млн долларов США. Заявки на получение финансирования могут подать не-

коммерческие отраслевые организации. К примеру, в 2022 году Канадская ассоциация предприятий аквакультуры и Совет по рыболовству Канады объявили о создании целевой программы, направленной на увеличение потребления морепродуктов, производимых страной. В рамках программы «Выбираем канадские морепродукты» была запущена маркетинговая кампания, направленная на то, чтобы помочь потребителю идентифицировать отечественные морепродукты и обозначить их как «умный и устойчивый выбор».

В Индии широко распространена государственная инвестиционная программа Pradhan Mantri Matsya Sampada Yojana, в рамках которой на маркетинг и популяризацию рыбной продукции было выделено около 851 тыс. долларов.

Исключение из Стратегии развития АПК и РХК показателя среднелюдянского потребления рыбопroduкции не позволит наладить у нас в стране аналогичную систему частно-государственного партнерства для масштабной и долгосрочной программы популяризации рыбной продукции. Вместе с тем вопрос повышения потребления рыбы в стране взял на контроль президент России: опубликованы его поручения по итогам совещания с членами правительства, состоявшегося 16 августа. Глава государства счел необходимым внедрить в стране комплексную программу развития внутреннего рынка. Кабмину при участии заинтересованных органов исполнительной власти, отраслевых союзов, ассоциаций он поручил утвердить план мероприятий (дорожную карту) по увеличению внутреннего потребления отечественной рыбной продукции на период до 2030 года, а также обеспечить его реализацию. Первый доклад об этом должен быть представлен главе государства до 1 февраля 2024 года, далее — раз в шесть месяцев. Как нам кажется, одним из первых пунктов плана мероприятий должен быть возврат в отраслевую госпрограмму показателя потребления рыбопroduкции на человека.

Повышение потребления рыбы во многих странах считается залогом здоровья нации, очень важно, что правительство России предложит конкретные меры для решения этой задачи.

# Тихая ревизия отраслевой стратегии

Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2030 года (далее — Стратегия развития РХК) была утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 26 ноября 2019 года № 2798-р и утратила силу 8 сентября 2022 года в связи с принятием Стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 года (далее — Стратегия развития АПК и РХК).

Стратегия-2019 являлась идеологической основой «инвестиционных квот». В ходе рыбопромышленных форумов 2019–2022 годов обязательно упоминался и сам документ, и заявленные в нем цели. Однако в 2022 году произошла тихая ревизия главного документа стратегического планирования рыболовства. По сути, ведомство отказалось от своих главных целей, ранее называвшихся приоритетными.

В рамках реализации Стратегии развития РХК планировалось достижение девяти ключевых задач. Также она включала пять приоритетных комплексных проектов с установлением на их уровне целевых показателей.

**В результате «слияния» Стратегии развития РХК и Стратегии развития АПК шесть из девяти задач первого документа вообще не вошли во вторую, три задачи были перенесены с учетом изменения показателя достижения цели.** Так, задача «Увеличение суммарного объема частных инвестиций до 613 млрд рублей» осталась в обновленной стратегии, но целевой показатель изменен с номинального увеличе-

ния валового объема инвестиций на индекс физического объема инвестиций в АПК и РХК. В советский период такой метод планирования назывался «план по валу», что и стало, собственно говоря, одной из причин распада советской экономики.

Задача «Увеличение валовой добавленной стоимости за счет развития производства продукции глубокой переработки до 418 млрд рублей» была включена в обновленную стратегию, однако целевой показатель «Увеличение валовой добавленной стоимости по направлению «Рыболовство, рыбоводство и рыбопереработка» исключен. Интересный момент: цель поставлена, но способ измерения того, как она достигается и достигается ли вообще, отсутствует.

Также исключен приоритет развития глубокой переработки пищевой рыбной продукции и продукции промышленного назначения, ранее установленный комплексными проектами «Пищевая пелагика», «Новая тресковая индустрия» и «Морские биотехнологии».

Задача обеспечения продовольственной безопасности содержится в обновленной Стратегии развития АПК и РХК, но выражена через критерий самообеспеченность рыбной продукцией. Часть задачи — достижение среднедушевого потребления рыбопродуктов в домашних хозяйствах России в объеме не менее 22 кг в год в живом весе — была исключена. Кроме того, удалены цели по увеличению потребления рыбной продукции на внутреннем рынке за счет продукции глубокой степени переработки (на

1,5-2 кг), лососевой и тунцовой продукции.

Задача Стратегии развития РХК по увеличению общего количества рабочих мест до 24,5 тыс. не вошла в Стратегию развития АПК и РХК, схожий целевой индикатор — увеличение среднегодовой численности занятых в Российской Федерации по видам экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» до 160 тыс. человек к 2030 году — сохранен на уровне госпрограммы «Развитие рыбохозяйственного комплекса до 2030 года».

Задача «Разработка и внедрение национальной системы экологической сертификации добытых (выловленных) водных биологических ресурсов и произведенной из них рыбной и иной продукции» не вошла в перечень приоритетных задач Стратегии развития АПК и РХК. Взамен требуется обеспечить мониторинг качества и безопасности ВБР, среды их обитания, продуктов их переработки, ведение технологических процессов рыболовства и рыбоводства, что было утверждено в качестве приоритета госпрограммы «Развитие рыбохозяйственного комплекса до 2030 года». Но это совсем другая задача.

Такие цели, как увеличение роста производительности труда в 1,4 раза к 2030 году по сравнению с 2018 годом, увеличение до 3 млн тонн в год объемов грузообработки отечественной рыбной и иной продукции из водных биологических ресурсов через российские морские порты, увеличение до 80% доли обслуживания отечественных судов рыбопромыслового флота в российских портах, не вошли в

## Было в Стратегии развития РХК



### ЗАДАЧИ:

- 1 Увеличение объема частных инвестиций
- 2 Увеличение добавленной стоимости за счет глубокой переработки
- 3 Обеспечение продовольственной безопасности
- 4 Увеличение общего количества рабочих мест
- 5 Рост производительности труда
- 6 Укрепление лидерства на мировых рынках
- 7 Разработка национальной системы экологической сертификации ВБР
- 8 Увеличение объемов грузообработки отечественной продукции через российские морские порты
- 9 Увеличение доли обслуживания отечественных судов рыбопромыслового флота в российских портах

### КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОЕКТЫ:

- 1 «Новая тресковая индустрия»
- 2 «Морские биотехнологии»
- 3 «Пищевая пелагика»
- 4 «Лососеводство»
- 5 «Ценные морепродукты»

## Осталось в Стратегии развития АПК и РХК

Увеличение объема частных инвестиций 1

Увеличение добавленной стоимости за счет глубокой переработки 2

Обеспечение продовольственной безопасности 3



#### Сохранено (трансформировано) в госпрограмме «Развитие РХК»

- Увеличение общего количества рабочих мест
  - ▶ Увеличение среднегодовой численности занятых
- Разработка национальной системы экологической сертификации ВБР
  - ▶ Обеспечение системы мониторинга качества и безопасности ВБР

**ВАРПЗ**

Стратегию развития АПК и РХК и отсутствуют в госпрограмме «Развитие рыбохозяйственного комплекса до 2030 года».

Также в связи с ограничением экспорта в страны ЕС для российских рыбохозяйственных предприятий цель по укреплению лидерства на мировых рынках рыбы и морепродуктов в части достижения не менее 25% доли рынка ЕС в сегменте продукции из минтая и атлантической трески не вошла в Стратегию развития АПК и РХК. Однако, несмотря на то что в Стратегии развития АПК и РХК указаны приоритетные

направления развития экспорта агропромышленного комплекса (страны Ближнего Востока, Африки, Юго-Восточной Азии, Китая и Индия), целевой показатель по объему экспорта рыбопродукции отсутствует.

В основу системы стратегического планирования, утвержденной Федеральным законом от 25 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании Российской Федерации», заложен принцип преемственности и непрерывности стратегических планов. Данный принцип означает, что разработка и реализа-

ция документов стратегического планирования осуществляются участниками этого процесса последовательно, с учетом этапов и результатов реализации ранее принятых документов стратегического планирования.

Исключение из Стратегии развития АПК и РХК большей части задач предыдущей Стратегии развития РХК без предоставления результатов мониторинга и оценки их достижения противоречит данному принципу, что, по сути, означает отсутствие долгосрочного планирования в отрасли.

Алексей ТИМОФЕЕВ,  
главный конструктор проектов  
АО «Нордик Инжиниринг»

Николай ХАЛИЗОВ,  
ведущий инженер-конструктор  
АО «Нордик Инжиниринг»

Артём НОПИН,  
начальник бюро маркетинга  
АО «Нордик Инжиниринг»



nordic  
engineering

# Умный выбор для эффективной работы флота

Целью масштабной программы обновления рыбопромыслового флота, активно продвигаемой государством, заявлялось прежде всего уменьшение среднего возраста судов и повышение их эффективности. Но всегда ли строительство с нуля — единственный путь получить более современное, производительное и экономичное судно? В ряде случаев, особенно когда речь идет о крупнотоннажном флоте, оптимальным вариантом может стать модернизация основных узлов и производственных линий судна, обращают внимание специалисты проектно-конструкторской компании «Нордик Инжиниринг». При сравнительно небольших вложениях такой подход позволяет продлить на десятки лет срок эксплуатации судна и вывести его экономическую эффективность на достойный уровень.

## НЕ НОВОСТРОЕМ ЕДИНЫМ

Согласно данным Российского морского регистра судоходства, по состоянию на 2023 год в Российской Федерации эксплуатируются более 1000 рыбопромысловых судов, а их средний возраст составляет около 32 лет. В связи с этим необходимость обновления рыбопромыслового флота не вызывает сомнений, в том числе и на государственном уровне. Самым очевидным путем является строительство нового судна взамен старого, выработавшего свой ресурс.

За последние пять лет на российских верфях было построено 11 рыболовных и 8 краболовных судов. Поднять флаг в ближайшие месяцы должны 7 судов. Еще 67, заложенных в рамках программы инвестиционных квот, на разных стадиях строительства находятся на верфях. Таким образом, обновление рыбопромыслового флота посредством строительства новых судов набирает обороты по сравнению с периодом спада, наблюдавшимся в 1990–2017 годах. Первый этап программы предусматривает строительство 105 судов — это примерно 10% российского рыбопромыслового флота. Но и оставшиеся 90% также нуждаются в обновлении.

Принятие решения о реализации крупного инвестиционного проекта, которым является строительство современного рыбопромыслового судна, — серьезный шаг для судовладельца. Как показывает практика, срок строительства такого технически сложного объекта может составлять три-четыре года. При этом необходимо учитывать, что понесенные затраты — и немалые — не окупятся моментально. Многим компаниям, особенно относящимся к малому и среднему бизнесу, просто не потянуть финансово строительство нового судна, даже при наличии различных механизмов государственной поддержки.

Однако износ основных фондов никуда не денется, и эту проблему придется так или иначе решать.

## ВОЗРАСТ РЫБАЛКЕ НЕ ПОМЕХА

С учетом дороговизны строительства нового рыбопромыслового судна, логичной реакцией судовладельцев является стремление как можно дольше сохранить ресурс существующего флота. Вместе с тем экономические показатели судов, спроектированных в 1980–1990-х годах, а уж тем более двумя-тремя десятилетиями ранее, ожидаемо ниже, чем у судов современных проектов, что в условиях конкуренции, особенно на внешних рынках, усложняет жизнь рыбакам.

По данным Росрыболовства, из 4,88 млн тонн водных биоресурсов, выловленных в 2022 году российскими предприятиями, на экспорт было отправлено 44% — 2,15 млн тонн. Несоввершенство флота вкупе с санкционным давлением привело к тому, что рыбаки при увеличении объемов экспорта рыбы на 5% по отношению к 2021 году получили за нее почти на 10% меньше в денежном выражении. Этих потерь возможно было бы избежать, применяя более экономически эффективные суда.

Одним из удачных решений в сложившейся ситуации является глубокая модернизация рыбопромысловых судов. Переоснащение флота современным судовым комплекующим оборудованием позволит в значительной степени увеличить экономические показатели, доведя доходность судна до уровня, свойственного судам современной постройки. Это касается не только судов, непосредственно осуществляющих добычу водных биоресурсов, но и тех, которые обеспечивают ведение промысла. Модернизацию возможно проводить на добывающих судах, рефрижераторных, осуществляющих транспортировку, бункеровочных, научно-исследовательских и так далее. У «Нордик Инжиниринг» накоплен значительный опыт в обновлении судов различных классов и назначений. При этом, как показывает практика, сроки его проведения довольно сжатые и позволяют совместить модернизацию с плано-

выми ремонтными работами, тем самым не выводя судно из строя на длительный период.

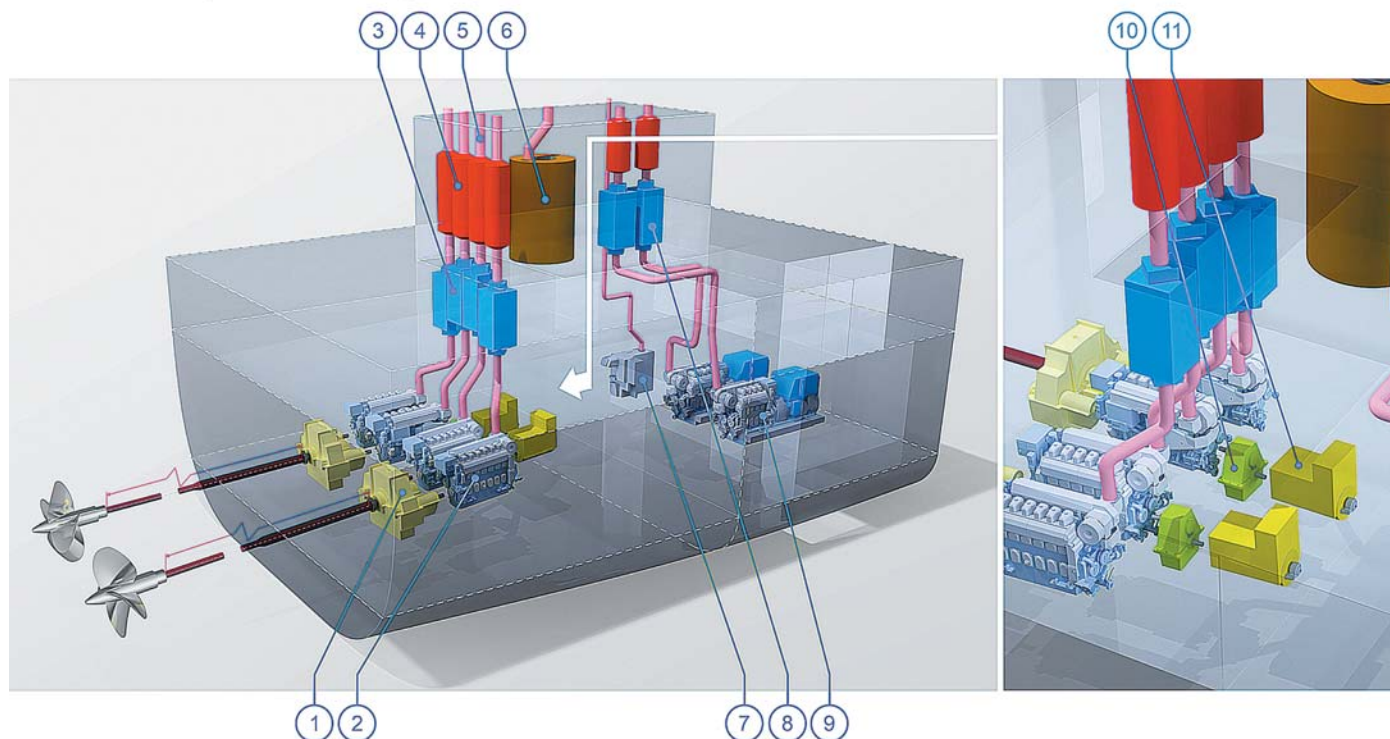
Наиболее показательными в этом плане являются примеры модернизации рыбодобывающих и в еще большей степени рыбообрабатывающих судов из числа наиболее крупных и экономически эффективных, построенных в 1970–1980-е годы. Плавучие заводы, которым посчастливилось пережить и крах СССР, и развал отрасли в 1990-х годах, до сих пор составляют ядро флота крупнейших рыбопромышленных компаний. Например, даже сегодня в строю знаменитая плавбаза «Всеволод Сибирцев» проекта Р-743Д типа «Содружество».

## ЭКОНОМИЯ ВО ИМЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Модернизация больших рыбоберерабатывающих судов наиболее интересна с экономической точки зрения: проведение глубокой модернизации позволяет продлить и без того немалый ресурс судна, на постройку которого требуются многие миллиарды и, скорее всего, участие государства. Причем обновление не сводится к замене изношенных узлов и агрегатов. Прежде всего, это комплекс мероприятий, направленных на качественное улучшение значимых экономических показателей судна: топливной эффективности, скорости погрузочных работ, условий жизни и труда экипажа, производительности рыбообрабатывающих линий. Причем первый и последний факторы вносят наибольший вклад в экономический эффект.

За счет установки современных автоматизированных высокопроизводительных линий можно увеличить объем рыбопереработки на судне до уровня, порой в два-три раза превышающего предусмотренные исходным проектом параметры в расчете на рабочее место, а количество рыбных отходов уменьшить до нуля. Примером может служить добавление линии по производству кормовой рыбной муки в дополнение к уже имеющейся на судне линии по

## Модернизация пропульсивного комплекса



- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Редуктор 2 шт.</li> <li>2. Главные двигатели (ГД) 4 шт.</li> <li>3. Каталитический реактор ГД 4 шт.</li> <li>4. Глушитель ГД 4 шт.</li> <li>5. Трубы газорывпуска</li> <li>6. Котёл паровой 1 шт.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Инсинератор 1 шт.</li> <li>8. Вспомогательный ДГ (ВДГ) 2 шт.</li> <li>9. Каталитический реактор ВДГ 2 шт.</li> <li>10. Понижающий редуктор 2 шт.</li> <li>11. Валогенератор существующий 2 шт.</li> </ol> |
|--|---|

Замена энергетической установки на научно-исследовательском судне с экологическим классом TierIII

обезглавливанию и потрошению рыбы, производству филе и сурими.

Модернизация линий по производству рыбных консервов также открывает новые возможности. Например, существенно расширить ассортимент продукции. Перейти на более эффективную тару для консервации (например, с банки № 6 на более современную цельнотянутую банку). Увеличить производство рыбных пресервов в среднем на 30% по отношению к судну оригинального проекта. Увеличить на 50% результат при первичной обработке рыбы. Это лишь отдельные примеры. К каждому судну специалисты «Нордик Инжиниринг» применяют индивидуальный подход, исходя из состояния самого судна, потребностей судноладельца и других факторов.

Модернизация силовой установки для некоторых типов судов,

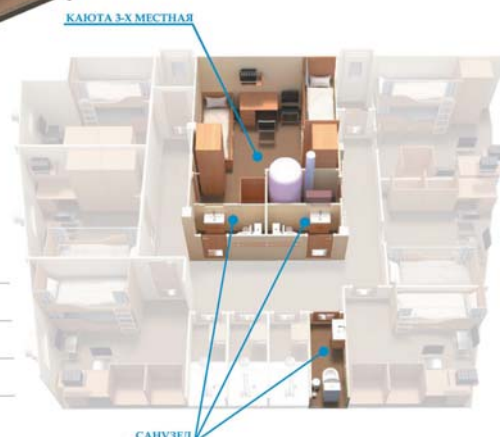
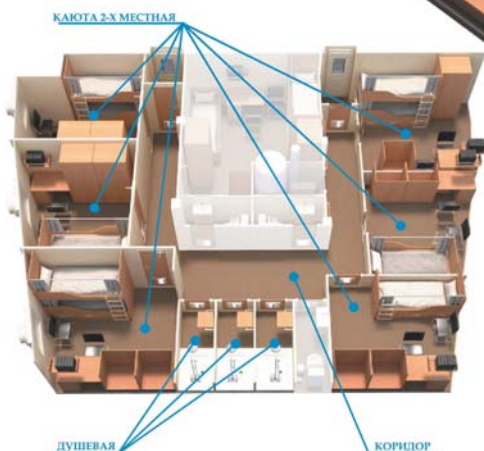
осуществляющих и обеспечивающих промысел в арктической и субарктической зонах, может быть даже необходимым шагом, в том числе чтобы соответствовать требованиям природоохранного законодательства в части перевода флота на легкое топливо и иным требованиям классификационных обществ. В ряде случаев имеет смысл замена главного двигателя и главного дизель-генератора на более современные из-за низкой топливной эффективности двигателей, разработанных в прошлом веке. Даже установка новых производственных линий иногда требует увеличения генерирующих мощностей.

Санкции тоже наложили свой отпечаток: некоторые компании рассматривают вариант с заменой силовой установки из-за отсутствия поставок запасных частей и комплектующих. Судно в

любом случае должно выходить на промысел и зарабатывать деньги, а не простаивать неопределенное время в ожидании запчастей.

### РЕШЕНИЯ, ОСНОВАННЫЕ НА ОПЫТЕ

Рыбаки — довольно прагматичные люди, а рыболовное судно — это прежде всего инструмент производства и получения прибыли, следовательно, возможность продлить срок его эксплуатации — одна из первоочередных задач. И специалисты «Нордик Инжиниринг» готовы использовать весь накопленный опыт, для того чтобы помочь ее решить. В портфеле компании — работы по модернизации энергетических установок ледоколов проекта 1105 «Капитан Чечкин», «Капитан Букаев», «Капитан Плахин», в рамках которых была



НАИМЕНОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЯ	КОЛ-ВО
Каюта 2-х местная	6
Каюта 3-х местная	1
Душевая	3
Санузел	3
Бойлерная	1

Возведение новой надстройки с жилым блоком для размещения спецперсонала

предусмотрена замена главного дизель-генератора, вспомогательных, стояночных и аварийных генераторов, а также полная переработка топливной системы.

«Нордик Инжиниринг» успешно выполнила модернизацию пропульсивного комплекса научно-исследовательского судна «Академик Мстислав Келдыш», обновление НИС «Петр Котцов», «Григорий Михеев», «Академик Николай Страхов», «Академик Иоффе» и других. В процессе модернизации научные суда, помимо нового судового комплектующего оборудования, были оснащены современными специализированными устройствами

для проведения подводных исследований, а также расширили свой функционал. На каждом проекте на суда были установлены современные системы автоматизации и проработан оптимальный состав судового комплектующего оборудования, с техническим обслуживанием которого не возникнет проблем в случае изменения геополитической ситуации.

В перечисленных проектах также были реализованы конструкторские решения, направленные на улучшение условий для работы, быта и отдыха моряков. При этом общая стоимость такой модернизации не превы-

шала и 30% затрат, необходимых для строительства нового судна. Компетенции инженеров компании дают возможность продлить на несколько десятков лет срок эксплуатации судна, даже такого сложного, как рыболовное, и значительно повысить его эффективность. □

**119071, г. Москва,  
Ленинский пр-кт, д. 19, стр. 1  
тел.: +7(495) 287-35-00  
моб.: +7(963) 786-16-39  
info@nordiceng.ru  
https://nordic-kb.ru/**

# Алексей БУГЛАК: Изменение имиджа российского минтая — наша задача на 2024 год

Она актуальна и для внутреннего,  
и для внешнего рынка, рассказал президент АДМ



Для российских минтайщиков мировая конъюнктура сейчас складывается не самым благоприятным образом. Ситуация на внутреннем рынке при этом позитивная, отмечает президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК.

В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, зачем объединение запустило первую в стране программу продвижения «рыбного» бренда, с какими сложностями наши рыбаки сталкиваются на внешних рынках и как государство может помочь отрасли пережить непростые времена.





Алексей БУГЛАК,  
президент Ассоциации  
добытчиков минтая



Алексей БУГЛАК: Важно понимать, что, когда мы говорим о развитии рынка, речь идет о всей цепочке поставок. Это не только добытчики, но и переработчики, и розница, и HoReCa

— **Алексей Витальевич, одним из самых заметных событий уходящего года стал осенний запуск программы продвижения категорийного бренда «Дальневосточный минтай». Когда родилась эта идея и как долго АДМ шла к ее реализации?**

— Продвижение рыбной продукции и популяризация потребления минтая всегда были одними из ключевых направлений работы ассоциации. Ранее АДМ проводила маркетинговые исследования для формирования рынка потребления икры минтая в Китае.

Российским рынком АДМ начала заниматься очень глубоко в 2020 году. К этой задаче мы подошли серьезно и начали с глубокого изучения рынка и отечественного потребителя: провели серию маркетинговых исследований и фокус-групп. Полученные инсайты легли в основу концепции категорийного бренда «Дальневосточный минтай» и стратегию его продвижения. Но случилась пандемия коронавируса, которая притормозила эту работу. В этом году совет ассоциации решил, что реализацию

проекта нужно продолжать. С июня мы начали подготовку запуску программы, и в середине сентября кампания официально стартовала.

— **Вы ранее отмечали, что возможности российского рынка ограничены. Тем не менее планируется за три года увеличить потребление минтая в РФ почти вдвое — до 350 тыс. тонн в год. На чем основан такой оптимизм?**

— На самом деле цифра в 350 тыс. тонн взята не из воздуха, а получена расчетным путем, и, конечно же, она зависит от номенклатуры продукции. Мы знаем, что есть доля потребителей, которые едят рыбу, но по каким-то причинам не употребляют именно минтай. Если мы сократим долю таких «непотребителей» хотя бы наполовину, это автоматически увеличит его потребление на 50%.

Второй источник роста — увеличение частоты потребления. Если каждый «сегодняшний» потребитель минтая будет есть в месяц на одну порцию больше, это даст вторые 50% прироста. Собственно говоря, на

это программа и нацелена — за счет перепозиционирования и изменения восприятия минтая увеличить долю его потребителей и стимулировать частоту потребления.

— **Вы также обращали внимание, что рынок должен быть платежеспособным, то есть мало просто продать рыбу, нужно еще продать ее по хорошей цене. А выгодно ли сейчас реализовывать минтай в России?**

— Проведенные АДМ опросы россиян показали, что в нашей стране одним из ключевых барьеров в потреблении рыбы является фактор высокой стоимости. Так, 32% респондентов говорят, что не едят рыбу, потому что она дорогая. В случае с минтаем цена не главный барьер, на нее указывают только 12% респондентов. Кроме того, в условиях инфляции, роста цен на альтернативные мясу и птице протеины доступная стоимость минтая — это его конкурентное преимущество.

— **Планируется работать с категориями потребителей?**

**На презентации программы говорилось, что потребление минтая «проседает» у молодых людей до 30 лет.**

— Сейчас на потребительском рынке три ключевых тренда: ЗОЖ — здоровый образ жизни и правильное питание, второй — это разнообразие, то есть люди хотят пробовать новинки, различные продукты и способы их приготовления, третий — оперативность, все хотят экономить время. Эти три тренда важны для всех категорий потребителей, включая и молодежь, и домохозяйки.

Программа продвижения бренда «Дальневосточный минтай» концептуально нацелена на широкую аудиторию, но инструменты взаимодействия и коммуникация дифференцированы по сегментам, в том числе по привычкам потребления и ценностям. То, что значимо для зрелого потребителя, может быть не актуально для молодежи, поэтому последней категории будет уделяться особое внимание. Сегодняшняя молодежь завтра будет формировать привычки потребления у своих детей.

**— Вы упомянули разнообразие продуктов. На что собираетесь сделать ставку в ходе реализации программы — это «безголовка», филе или что-то еще? Возможно, планируется выводить на рынок новые товары?**

— Я думаю, что вся продуктовая линейка из минтая востребована на рынке, в том числе минтай б/г — что бы про него ни говорили, он сегодня пользуется спросом. Растет внутренний спрос на филе минтая, а также на сурими. У этой позиции на внутреннем рынке огромные возможности. Вместе с тем мы понимаем, что для качественного роста рынка и потребления нужна более глубокая переработка, развитие производства

потребительской продукции, той, которая в итоге кладется на полку магазина и востребована у покупателей. Это различные полуфабрикаты, рыбные палочки, замороженные продуктовые формы и прочее. В создании новых продуктов мы видим огромный потенциал на внутреннем рынке.

**— Расскажите, пожалуйста, про рекламную составляющую. Какие акции, фестивали**



**Мы знаем, что есть доля потребителей, которые едят рыбу, но по каким-то причинам не употребляют именно минтай. Если мы сократим долю таких «непотребителей» хотя бы наполовину, это автоматически увеличит его потребление на 50%.**

**планируется проводить в будущем году?**

— Сейчас идет работа над программой на 2024 год, в ассоциации в соответствии с решением общего собрания АДМ сформирована специальная рабочая группа. Полагаю, что будет продолжена медийная работа по повышению узнаваемости бренда и созданию сообществ любителей минтая на разных площадках. Для этого мы запустили сайт о «Дальневосточном минтае», развиваем социальные сети бренда и ведем работу с блогерами и другими лидерами мнений. Важным направлением в следующем году должны стать гастрофестивали.

В текущем году мы уже начали работу в этом направлении. Например, в ноябре на международной выставке-форуме «Рос-

сия» в Москве при поддержке правительства Камчатского края провели серию мастер-классов по приготовлению дальневосточного минтая. В октябре на Камчатке снимали фильм о нем при участии известного телеведущего, шеф-повара и амбассадора бренда Василия ЕМЕЛЬЯНЕНКО. Материала получилось так много, что вместо фильма решили сделать целый мини-сериал из шести частей. Рассчитываем, что до конца года охват рекламной кампании суммарно составит более 20 млн человек.

Важно понимать, что, когда мы говорим о развитии рынка, речь идет о всей цепочке поставок. Это не только добытчики, но и переработчики, и розница, и HoReCa. Например, направление создания новых продуктов — это поле для коллаборации и совместных проектов рыбаков с переработчиками и ритейлом. Интеграция блюд из минтая в ресторанные меню будет работать на его репутацию и улучшение позиционирования. Поэтому важная задача на следующий год —

объединить усилия между всеми участниками товаропроводящей цепи, организовывать больше совместных активностей и мероприятий.

**— В начале октября президент поручил подготовить дорожную карту по увеличению потребления отечественной рыбопродукции на внутреннем рынке, то есть цели руководства страны и ассоциации совпадают. Чем, на ваш взгляд, государство может помочь в увеличении потребления минтая?**

— Если говорить про продвижение рыбы в целом, то, на мой взгляд, очень важен формат государственно-частного партнерства, интеграции отраслевых компаний в госпрограммы для взаимной синергии. Большую ра-



В рамках Международного рыбопромышленного форума в Санкт-Петербурге Ассоциация добытчиков минтая объявила о запуске масштабной программы, направленной на увеличение потребления продукции из минтая на российском рынке

боту ведет АНО «Российская система качества» (Роскачество), у Роспотребнадзора есть важный проект «Здоровое питание». Задачи «Дальневосточного минтая» полностью соотносятся с задачами государственных программ, ведь чем больше рыбы люди едят, тем они здоровее, как следствие, выше качество и продолжительность жизни населения. А это, в свою очередь, приведет, например, к сокращению госрасходов на медицину.

Второе направление господдержки — госзакупки рыбной продукции для обеспечения так называемого институционального потребления. Это детские сады, школы. Нужно внимательно посмотреть на выполнение нормативов по питанию маленьких детей и школьников — в части обеспечения их рыбой в соответствии с рекомендациями Роспотребнадзора и Минздрава. Закупки для армии и системы ФСИН тоже могли бы стать действенным инструментом для увеличения потребления минтая.

**— Не первый год выделяют субсидии на перевозку минтая по железной дороге. Они помогают снизить конечную стоимость продукции? Ведь потребление зависит в том числе от цены.**

— Сейчас стоимость перевоз-

ки минтая по железной дороге в центральную часть России составляет 25 рублей за килограмм. Это значительная сумма, учитывая, что мороженный минтай в порту Владивостока стоит 100 рублей за килограмм. Субсидирование железнодорожного тарифа в размере 6 рублей хотя бы частично сокращает расходы на перевозку. Поэтому, конечно, эту меру поддержки следует сохранить.

Но безусловно, рыбакам бы хотелось большего. В этом году, например, лимит субсидии на перевозку минтая был выбран уже в апреле, удалось перевезти около 46 тыс. тонн, а потом деньги кончились. АДМ обращалась в правительство с просьбой об увеличении лимита. Сейчас обсуждается включение в эту программу горбуши, сельди. Мы поддерживаем расширение программы и также рассчитываем, что объем финансирования будет пропорционально увеличен.

**— Что сегодня происходит на мировом рынке минтая? Российский минтай по-прежнему востребован или санкционное давление взяло верх над потребностями переработчиков и трейдеров из Европы и других стран?**

— Ситуация на мировом рынке сложная. Ценовая неопреде-

ленность сохраняется. В октябре цены на мороженный минтай при поставках в Китай находились на минимальном уровне для этого месяца за последние шесть лет. Последний раз такую октябрьскую стоимость видели в 2017 году. Сейчас развивается тот негативный сценарий, о котором мы говорили в начале года.

На мировом рынке отмечается торможение спроса из-за инфляции и, как следствие, перепроизводство продукции и рост стоков, в том числе на фоне роста вылова. Американцы вернулись на среднемноголетний уровень добычи. Значительно прирастает вылов минтая и в российских водах: в этом году он приблизится к 2 млн тонн, на будущий год ОДУ вырастет еще на 10%. Прибавка в 350 тыс. тонн за последние два года — это значительный объем для рынка.

Санкции продолжают влиять на торговлю. Здесь можно выделить два ключевых вопроса. Первый связан с рынком Соединенных Штатов. Поставки нашей рыбы туда прекращены уже давно, но сейчас американцы обсуждают запрет импорта рыбной продукции, произведенной из российского сырья. В зоне риска в том числе филе минтая второй заморозки, произведенное из российских уловов и поставляемое в США из Китая.

Речь идет о порядке 25 тыс. тонн филе минтая.

Второй вопрос — импортные пошлины на российское филе минтая при поставках на рынок Евросоюза. По решению Евросовета наши филе и сурими с нового года исключат из квоты беспошлинного ввоза в ЕС. Соответственно, российское филе минтая попадет под ввозную пошлину в размере 13,7%. При этом исключение должно охватить не только продукцию производства РФ, но и филе китайского производства, изготовленное из российского сырья.

Смогут ли российские поставщики переложить новую пошлину на покупателей? Мне кажется, что это будет крайне затруднительно сделать. Она ляжет бременем на поставщиков.

#### **— Но зато для внутреннего рынка продукции хватит?**

— Ее и так бы хватило: последние несколько лет отгрузки минтая на российский рынок стабильно растут вне зависимости от экспорта. Думаю, что по итогам нынешнего года 24% улова минтая будет поставлено на рынок РФ — это очень значимый объем. Еще 10 лет назад на внутренний рынок поставлялось меньше 10% улова. Сейчас значительно увеличилась и доля этих поставок, и физический объем — вылов же растет.

Кроме того, важно отметить стабильность отпускных цен отечественных производителей, что также позитивно сказывается на развитии внутреннего рынка.

#### **— С какими еще результатами российская минтаевая индустрия подходит к концу года?**

— Вылов на начало ноября составлял 1,85 млн тонн, это на 5,4% выше уровня прошлого года. В части продукции у нас увеличение выпуска мороженого минтая — выпуск минтая б/г прибавил 7%. На фоне сложных условий для продаж в Китае и Европе, о которых я говорил, растет спрос на неразделанный минтай на альтернативных рынках — в Корее, Африке. Соответственно, эта продукция производится и отправляется туда.

Выпуск филе минтая снизился на 20%, это тоже связано с си-

туацией на европейском рынке. Уменьшается и выпуск фарша. Сурими продолжает прибавлять: его произведено почти втрое больше, чем за аналогичный период прошлого года.

#### **— А что сейчас происходит с прибылью минтайщиков на фоне перечисленных сложностей?**

— По нашим расчетам, в прошлом году рентабельность минтаевого сектора составила 12%, за три года она упала в три раза. Я думаю, что в этом году ситуация лучше не станет.

Годом ранее значительную часть прибыли «съели» расходы на «ковидную» логистику для обеспечения поставок в Китай и кратный рост ставок фрахта на доставку в Европу. Сейчас другие причины. Во-первых, влияние на прибыль окажет экспортная пошлина, во-вторых, падение цен на мировых рынках. Кроме того, растут издержки производства — увеличилась цена на топливо, которая, безусловно, влияет на себестоимость продукции, расходы на ремонт и снабжение. В четыре раза выросли расходы работодателей на медицинские осмотры для членов экипажей судов.

Напомню, что с этого года в восемь раз увеличилась фактическая ставка сбора за пользование ресурсом. Когда принималось решение о повышении ставки, регулятор предусмотрел льготы для тех, кто выпускает продукцию глубокой переработки. Ряд предприятий, работающих в группе лиц, неожиданно столкнулись с трудностями при подтверждении вычета за 2022 год.

#### **— До 9 декабря принимаются заявки на второй этап инвестквот. На каких проектах будут фокусироваться члены АДМ?**

— Насколько мне известно, предприятия планируют заявляться на береговые заводы, на рыбопромысловые и транспортно-рефрижераторные суда. В каком объеме — пока не берусь прогнозировать, потому что на итоговые решения компаний влияют и экономическая ситуация, и санкции недружественных стран в части поставок оборудования, и стоимость привлечения кредитных ресурсов. По итогам восьми месяцев текущего года кредиторская задолженность по отрасли

достигла 150 млрд рублей. И это не может не беспокоить, особенно на фоне сложностей с продажами и снижением прибыли.

#### **— Назовите основные тренды, которые, на ваш взгляд, будут влиять на российскую минтаевую индустрию в следующем году.**

— Ситуация на рынках сбыта, как я уже говорил, неблагоприятная. Проблемы будут сохраняться и, возможно, даже усиливаться. Это отразится на финансовых результатах, повлияет на номенклатуру продукции.

Что с этим делать? Много говорили про альтернативные рынки сбыта, их, безусловно, надо искать. К сожалению, пока сложно выделить какой-то рынок, который даже потенциально мог бы заменить Китай или Евросоюз, но это не значит, что этим направлением не нужно заниматься. И здесь особую роль играет слаженная работа регулятора и Россельхознадзора: нужно максимально упростить оформление поставок за рубеж и способствовать развитию экспортных возможностей для предприятий.

На экономику предприятий так же, как и в этом году, продолжат влиять рост издержек, включая удорожание топлива, сложная ситуация на рынках, санкции, увеличение себестоимости производства и продаж продукции.

Отдельно хотел бы остановиться на гибкой экспортной пошлине: нужно объективно оценить ее влияние на экономическую составляющую минтаевого промысла. В современных непростых условиях текущая ставка может лечь на рыбаков дополнительным бременем. Нам кажется, что следует дифференцированно подходить к установлению пошлины для тех или иных видов водных биоресурсов.

Очевидно одно: минтаевая индустрия России в следующем году продолжит меняться. Рыбаки будут адаптироваться не только к корректировкам национального законодательства, но и к ситуации на рынках сбыта, которая меняется стремительно и непредсказуемо. Все это потребует новых инструментов продвижения нашей продукции как внутри страны, так и за ее пределами.



Роман ЛОСКУТОВ,  
директор компании «Раптика»



# Роман ЛОСКУТОВ: Для переработчика важно выстроить продуктивный диалог с поставщиком

«Чтобы получить на выходе действительно качественный продукт, необходимо поддерживать связь со всеми звеньями цепочки — от вылова рыбы до ее переработки», — считает директор компании «Раптика» Роман ЛОСКУТОВ. По его мнению, именно этим и занимаются трейдеры — помогают выстроить продуктивный диалог. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, как можно повысить интерес российского потребителя к рыбе и какую роль в насыщении рынка качественной рыбопродукцией играют дистрибьюторы.

— **Статистика потребления рыбы в нашей стране показывает тревожные цифры. Несмотря на попытки повысить интерес у населения к рыбопродукции, россияне все еще неохотно включают ее в свой рацион. Роман Александрович, как вы считаете, почему так происходит?**

— Интерес к рыбной продукции растет медленно по объективным причинам: высокая стоимость и ограниченность предложения. Причем второй пункт зачастую тесно связан с первым. И это странно, учитывая, что наша страна обладает богатейшими водными биоресурсами.

Рыбу во всем ее разнообразии можно встретить на рынках Дальнего Востока, Мурманской и Архангельской областях. Отчасти это логично, однако жители европейской части России точно так же нуждаются в свежем и качественном продукте. Нельзя сказать, что в центральных регионах рыбы нет совсем, но она отсутствует в нужном количестве.

Более того, если мы говорим о конечном потребителе, то самый большой ры-

нок — это все-таки центральные регионы и крупные западные города России. Как житель Московской области могу уверенно сказать, что далеко не все рыбные позиции, которые есть во Владивостоке, можно найти у нас, по крайней мере, по адекватной цене.

Проблема видна даже на уровне переработчиков. Мы не всегда можем получить желаемый товар в нужном объеме по хорошей цене. Большие логистические затраты влияют на конечную цену для потребителя. Покупательская способность и объемы продаж падают, соответственно снижается индекс популярности рыбной продукции.

— **На ваш взгляд, что может помочь изменить ситуацию?**

— Проблема требует вмешательства государства. Действительно, сегодня среднестатистическое потребление рыбы не дотягивает до нормы. Эта ситуация уже находится в зоне внимания президента.

Мы считаем, что людям надо дать возможность выбрать и приобрести. Если государство поможет стимулировать уве-



Представители компаний «Раптика» и «Нерей» на выставке Seafood Expo Russia 2023

личение поставок рыбы в регионы, особенно центральные, то популярность рыбной продукции среди населения возрастет. Субсидирование, в том числе работы флота и дальней логистики, позволит сделать продукт доступнее. Надо, чтобы рыба могла конкурировать с мясом.

Кроме того, необходимо увеличить пропаганду рыбы. Популяризация этой продукции началась еще несколько лет назад, и мы заметили, что интерес действительно начал расти, но локально, неравномерно.

**— А что насчет маркетплейсов? Они очень популярны, сейчас там можно найти все, в том числе и рыбу. По вашему мнению, могут ли продажи через интернет повысить интерес потребителя к этой продукции? И возможны ли такие продажи с точки зрения логистики?**

— Я могу рассказать об опыте «Раптики». Почти 99% нашего клиентского портфеля — это федеральные торговые сети, такие как «Магнит», «Пятерочка», «Вкусвилл», «Ашан», «Дикси», «Лента», «Перекресток» и другие. При этом, помимо привычных офлайн-супермаркетов, многие из них реализуют свою

продукцию и в онлайн-формате. В этом направлении мы чувствуем большой потенциал. Современный потребитель отдает предпочтение полуфабрикатам и готовой продукции. Уже не первый год мы наблюдаем этот тренд. Именно продукцию формата easy to cook и ready to eat чаще заказывают онлайн, и наши товары как раз подходят под эти требования.

Маркетплейсы показывают себя хуже. Безусловно, продажи есть, но это не те объемы, которые были бы нам интересны. На мой взгляд, такие платформы пока не готовы к реализации блюд и полуфабрикатов, чувствительных к температурному режиму и нуждающихся в определенных условиях хранения и транспортировки.

Заказ через маркетплейс — это всегда даркстор. Покупатель не знает, как товар замораживался, хранился, транспортировался. Сомнения в качественных характеристиках негативно сказываются на объемах продаж. Другое дело, если это онлайн-покупка из офлайн-магазина. По сути, это такой же даркстор, как и при заказе через маркетплейс, однако уровень доверия к подобным продажам намного выше.

Тем не менее мы еще раз хотим попробовать выйти на маркетплейсы. Мир меняется, и мы вместе с ним. Мне кажется, у нас еще просто не до конца сформировалась практика относительно покупок через Интернет. Я думаю, это наше будущее и мы к нему придем, но пока что остается слишком много вопросов, на которые не сразу можно сформулировать ответы.

**— Вы упомянули, что большая часть вашей продукции идет на полки федеральных сетей. В каких именно регионах представлена ваша продукция?**

— Мы поставляем продукцию в Центральный и Северо-Западный регионы. Также есть клиенты в Южном, Приволжском и Уральском федеральных округах.

**— Ваша компания специализируется только на производстве продукции из сельди, верно?**

— Да, наше предприятие хотя и узконаправленное, но мы профессионалы своего дела. Наш завод выпускает продукцию под брендом «Раптика» уже 23 года. Я считаю, что за это время наша команда смогла стать одной из



лучших в области производства деликатесов из сельди.

Рецептура наших фирменных соусов и заливок дополняет вкус рыбы, раскрывает его с новой стороны. Мы уходили от классики и позволяли себе определенные эксперименты, которые смогли разнообразить рынок привычных вкусов.

Некоторое время назад мы первыми в России разработали вкус с ароматом белого трюфеля. Было немало опасений, однако мы это сделали. И сегодня эта позиция пользуется высоким спросом.

**— На что вы обращаете внимание при выборе сырья?**

— В первую очередь мы оттапливаемся от натурального вкуса сельди, поэтому к выбору рыбы подходим очень ответственно. Мы гордимся качеством своих продуктов, а значит, поставляемое нам сырье должно быть идеальным.

Рыба в нашем понимании — это филе тихоокеанской сельди, которое соответствует определенным требованиям. Конкретная плотность, точность разделки при филетировке, отсутствие следов окисления, калибровка по размеру, даже качество упаковки и правильная маркировка — все это, безусловно, имеет для нас важное значение.

**— Вы работаете только с тихоокеанской сельдью?**

— Да, но так было не всегда. Примерно до 2014 года мы перерабатывали и атлантическую сельдь. Основным поставщиком самого качественного филе на тот момент были норвежские заводы. Дальневосточная продукция в те года не могла конкурировать с ними.

Однако где-то в 2013 году мы параллельно начали брать продукцию и с Дальнего Востока. Работали также через трейдеров, давали обратную связь. К нам прислушивались, что-то меняли, и на рынке дальневосточной рыбы стало появляться все больше качественного, с точки зрения переработчиков, филе сельди.

В 2015 году мы практически полностью перешли на тихоокеанскую сельдь. Сегодня работаем только с ней.

**— Почему сегодня вы выбираете дальневосточную рыбу?**

— Решающую роль здесь играет предложение. То, что подойдет одному переработчику, может не понравиться другому. На сегодняшний день отечественный рынок филе дальневосточной сельди гораздо разнообразнее рынка атлантической.

Широкий выбор дает нам возможность провести строгий отсев и взять то, что лучше всего подойдет под наши нужды. В этом плане мы выстраиваем очень плотную работу с нашими поставщиками.

**— Вы работаете только через посредников?**

— Да, нам комфортнее заказывать сырье через трейдеров. Пытались работать напрямую с флотом, но для нас опыт оказался не самым удачным. Их задача —



Компания «Раптика» использует только тихоокеанскую сельдь для изготовления своей продукции

поймать рыбу и отгрузить ее. Однако нам нужна более детальная работа, чтобы из всего многообразия сырья нам привезли именно то, что соответствует всем запрашиваемым критериям.

Один из лучших диалогов у нас сложился с компанией «Нерей», крупнейшим дистрибьютором дальневосточной рыбы. Мы сотрудничаем с ними уже три года. Не ради красивых слов скажу, что «Нерей» — надежный партнер. Наша компания смогла убедиться в этом на личном опыте.

Мы успели поработать с тремя менеджерами «Нерея», и все они показали высокую клиентоориентированность. Зачастую я лично

веду с ними переговоры, и это общение никогда не бывает пустым. Иногда сотрудник «Нерея» может позвонить и в качестве интервью узнать, какие характеристики мяса нам важны, на что мы обращаем особое внимание и почему? Они действительно погружаются в требования клиента и подбирают наилучший вариант. Мы неоднократно советовали их нашим партнерам по рынку.

Их подход к работе позволяет сэкономить не только время. За эти три года мы вместе с «Нереем» реализовали смелые идеи, которые помогли нашей компании как покупателю снизить затраты на логистику. Если бы компаний с подобными стандартами работы было больше, нам всем было бы проще.

**— Ваше предприятие находится очень далеко от Дальнего Востока, а доставка такого требовательного товара, как рыба, имеет множество рисков. Что позволяет минимизировать их? Нет ли опасений, что товар придет ненадлежащего качества?**

— В наши дни такого практически не бывает. С появлением «Меркурия» уровень ответственности возрос. И поставщики, и рыбозаготовщики отдают себе отчет, что товар до потребителя должен прийти в соответствии с правилами. Теперь абсолютно все хранят и транспортируют рыбопродукцию по заданным условиям.

Если говорить о реальных рисках, то для нас, как для рыбопереработчиков, это может быть несоответствие товара запрашиваемым характеристикам. Как я уже говорил, нам важно, чтобы мясо было определенной плотности, а филе откалибровано, потому что производство уже настроено на определенные параметры и темпы. «Нерей» в этом плане работает четко и прозрачно. Все то, что прописываем на бумаге и проговариваем с менеджерами, получаем в реальности. Сегодня это действительно ценно.

Поэтому нам очень важен продуктивный диалог с поставщиками. Мы стараемся через трейдеров наладить связь и с флотом. Мы подсказываем рыбакам, вносим свои коррективы в их работу с позиции потребителя. И хочу отметить, команда «Нерея» помогает нам и с этим.



Сергей ЛЮТАРЕВИЧ,  
председатель совета директоров  
группы компаний «За Родину»



# Сергей ЛЮТАРЕВИЧ: Развиваемся вопреки всем вызовам

Шпроты и кильку в томатном соусе под брендом «За Родину» знают потребители по всему бывшему СССР. За этим брендом — мощное производство в Калининградской области и флот, который ведет промысел на Балтийском море, в Калининградском и Финском заливах, а также на Каспии. Он обеспечивает сырьем перерабатывающее производство на 90%. А еще «За Родину» — это обширная сеть дистрибуции, при помощи которой продукция холдинга и обрела феноменальную известность.

Группа компаний «За Родину» год от года наращивает объемы производства, преодолевая и нескончаемое реформирование рыбной отрасли, и новую российскую макроэкономическую реальность. Реальность, которая для калининградцев связана со спецификой их региона, обусловленной географией и внешнеполитической обстановкой.

О положении калининградских рыбопромышленников, проблемах экспортеров, преимуществах консервов и растущем ассортименте продукции «За Родину» журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал председатель совета директоров группы компаний Сергей ЛЮТАРЕВИЧ.

## ЛОГИСТИКА КАК ВЫЗОВ

— Сергей Николаевич, в какой ситуации сейчас находятся рыбодобывающие и рыбоперерабатывающие предприятия Калининградской области?

— Хороший вопрос с учетом того, что в регионе сейчас в рыбное хозяйство уже не так активно инвестируют, как раньше. В последние годы бизнес, связанный с добычей рыбы в Балтийском море и ее переработкой в регионе, активно расширялся благодаря целевой программе «Развитие прибрежного рыболовства в Калининградской области». Она работает и сейчас, поддерживая инвестиционные вложения. В частности, по ней предоставляется субсидирование в размере 30% от вложений, а также субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам.

Программа за последние семь лет дала хороший толчок к развитию отрасли в нашем регионе, однако в настоящее время инвестиций стало меньше вследствие новых вызовов для бизнеса.

Самый серьезный из них — логистика, а именно транзит через Литовскую Республику. Например, для нашей группы компаний это создает проблемы не только с отгрузкой готовой продукции, но и с доставкой мороженой рыбы для переработки. Потому что мы не 100% своего сырья добываем у берегов Калининграда. Часть завозим с остальной территории России через порт в Санкт-Петербурге. Также везем мороженую рыбу из дальнего зарубежья — Марокко, Мавритании. Это сардина, сардинелла, тунец. А кроме того, проблемы возникают при поставках упаковки, томатной пасты и многого другого, частично вошедшего в санкционные списки.

Таким образом, с началом СВО логистика для калининградского бизнеса сильно усложнилась, а активное инвестирование в рыбную отрасль приостановилось. Тем не менее, как я уже сказал, региональная программа по-прежнему работает, и если кто-то хочет инвестировать, то правительство Калининградской области готово рассматривать

такие проекты и через соглашения оказывать поддержку.

## УДАР ПО ЭКСПОРТЕРАМ

— Рыбпромышленники-экспортеры считают, что введение вывозных пошлин ударило по конкурентоспособности их продукции. Группа компаний «За Родину» тоже занимается экспортом. Какой выход вы видите из сегодняшней ситуации?

— Мы начали разговор с темы сложной логистики. Уточню, что уже пятый пакет западных санкций против России предусматривал запрет транзита из Калининградской области товаров, отправляемых в другие страны. Это был первый серьезный вызов для калининградских экспортеров.

К примеру, поставляя продукцию в Белоруссию, в Минск, до которого 510 км, мы не можем, как раньше, отправить ее транзитом через Литву. Сейчас мы вынуждены доставлять ее паромом в Усть-Лугу и только оттуда отправлять автотранспортом в Минск. То есть более чем в два



«За Родину» — рыбоперерабатывающий комплекс полного технологического цикла, расположен в поселке Взморье Калининградской области

раза увеличилось расстояние, а стоимость выросла в три раза.

Еще одним мощным ударом по экспортерам стало введение с 1 октября пошлины на продажу за границу ряда товаров, в том числе и такой продукции переработки, как рыбные консервы. Нас эта мера шокировала: можно как-то понять введение пошлины на сырье и полуфабрикаты, но здесь речь идет о технологичном производстве, к тому же низкорентабельном. Мы очень надеемся, что Министерство экономики РФ рассмотрит многочисленные обращения рыбопереработчиков и все-таки отменит экспортную пошлину по такому коду товара, как 1604 (рыбные консервы).

**— То есть необходима полная отмена вывозной пошлины для рыбных консервов?**

— Да, это единственный выход. Ее снижение не решит вопрос. Рентабельность этого производства — 3-4%, так что пошлина при любом размере будет означать убытки при экспорте.

Еще немаловажный момент. Есть мнение, будто бы мы, поставляя консервы на экспорт, дополнительно зарабатываем на курсовой разнице. Это заблуждение. Российские банки находятся под санкциями, наши контракты в последний год почти все заключаются в рублях и не привязаны к курсу доллара, так что валюта к нам практически не поступает. Поэтому экспортные контракты позволяют нам увеличить объем продаж, но не более того.

**— Каковы шансы, что обращения рыбопереработчиков услышат?**

— Помимо представителей отрасли, возникающая ситуация волнует и губернатора Калининградской области Антона АЛИХАНОВА, который абсолютно четко поддерживает производителей. Поэтому он тоже обратился в правительство РФ. Кроме того, было еще письмо от Рыбного союза, который вместе с нами осуществлял анализ и готовил экономическое заключение. Так что в вопросе отмены

экспортной пошлины региональная власть и бизнес солидарны. Если нас и сейчас не услышат, то что вообще нужно, чтобы на реальный сектор экономики обратили внимание?

**— Насколько значим для российских производителей рыбных консервов экспорт? Ведь многие заводы работают исключительно на внутренний рынок...**

— Он необходим. Мы собирали статистические данные и выяснили, что в России производят рыбных консервов гораздо больше, чем требуется для внутреннего потребления. Дело в том, что введение российских контрсанкций против прибалтийских государств в 2014-2015 годах послужило толчком к развитию отечественной рыбопереработки в целом и особенно производства рыбных консервов. Если сейчас нас с помощью этой пошлины лишат внешнего рынка, включая такой важный, как бывшие республики Советского Союза, то это не приведет к снижению цен внутри страны. Нет, это приведет





к тому, что значительная часть заводов по производству рыбных консервов закроется. Потому что они и так низкорентабельные, а вследствие уменьшения рынка сбыта этот бизнес станет мало кому интересен. И тогда в рыбной отрасли вновь начнется перекося в сторону торговли сырьем, а не готовой продукцией. А ведь в последние годы так много было сделано, чтобы рыбопромышленники наращивали глубину переработки и увеличивали добавленную стоимость.

## О ДИСТРИБЬЮЦИИ

— Калининградская продукция под брендом «За Родину» представлена по всей России, в том числе и в супермаркетах такого рыбного края, как Владивосток. Однако, по наблюдениям местных жителей, здесь на полках ассортимент рыбных консервов не полный. Это недоработка ритейлеров?

— Нет, скорей всего, причина не в них. Я думаю, это дистрибуция не дорабатывает, ведь именно она должна поставлять

продукцию в ритейл. Все упирается в логистику, которая все время дорожает. Да, я согласен: не везде представлена полная линейка продукции компании. На самом деле наш SKU — это почти 40 видов товара, которые мы выпускаем каждый день.

Что касается Дальнего Востока, то в настоящее время поставки сюда осуществляются через рыбные склады в Иркутске. Но мы планируем создать отдельную дистрибуцию во Владивостоке, которая будет закрывать потребности всего дальневосточного макрорегиона. Хотим, чтобы и здесь была представлена вся линейка наших товаров.

В настоящее время у нас 54 дистрибьютора по всей России, а кроме того, распространяем продукцию во многих странах из числа бывших республик Советского Союза.

— Дистрибьюторы входят в структуру холдинга или это сторонние организации-партнеры?

— Есть и те, и другие — примерно поровну. В тех регионах, в которых рынок побольше, мы

создаем свои предприятия, а где поменьше — ищем надежного профессионального партнера.

## О ПЛЮСАХ КОНСЕРВОВ

— Технологии переработки, хранения, а также приготовления блюд из рыбы все время совершенствуются. А рыбные консервы в России известны, как минимум, пару столетий. Почему они по-прежнему популярны и составляют существенную часть готовой продукции из рыбы?

— В первую очередь, я думаю, это связано с тем, что рыбные консервы — это готовый продукт, не требующий такого жесткого режима хранения, как, например, мороженая рыба или охлажденная продукция.

Преимуществом консервов является и длительность хранения — два-три года. Некоторые думают, что такие сроки обусловлены использованием консервантов, но это абсолютно не так. В рыбных консервах содержится только рыба, соль и немного воды. Иногда добавляются специи, а при изготовлении



Продукция группы компаний «За Родину» известна не только по всей России, где ее распространяют 54 дистрибьютора, но и во многих странах из числа бывших республик Советского Союза

шпрот — подсолнечное масло. Так что это качественный продукт без консервантов. А возможность длительного хранения обусловлена обработкой в автоклаве.

К плюсам консервов относится их удобство не только для хранения, но и для перевозки. И в дороге их можно в любой момент открыть, чтобы быстро приготовить суп или съесть так.

Наконец, вы сказали, что технологии производства непрерывно совершенствуются. Действительно так, но ведь и мы, производители консервов, тоже совершенствуем свою продукцию. За последние два года мы разработали около десяти новых линеек классных продуктов под нашим брендом. У нас этим занимается специальный отдел.

Например, мы начали выпускать продукцию суббренда Omega (название является производным от Омега-3). Это бланшированные сардины, которые изготавливаются исключительно из свежей рыбы. При помощи бланширователя мы убираем всю влагу, а еще добавляем туда масло. Получается ве-

ликолепный продукт, очень востребованный и перспективный. Его закупают, в числе прочих, различные фитнес-центры и другие организации, связанные со здоровым образом жизни.

Еще один наш перспективный продукт — линейка рыбных



Fish Point — новая линейка рыбных паштетов

паштетов под суббрендом Fish Point. В частности, паштеты из скумбрии, тунца и горбуши. Это высококачественная продукция в очень красивой упаковке.

Так что мы на месте не стоим, развиваемся вопреки всем вызовам. И при этом мы совершенно не собираемся отказываться от нашей «классики» — кильки в томатном соусе и шпрот. Они наша гордость и честно заслужили любовь покупателей: в общем объеме наших продаж на них приходится 60%.

**— Группа компаний «За Родину» входит в Рыбный союз. Как вы оцениваете работу этой отраслевой ассоциации?**

— В последние два года она очень активна, и я доволен работой ее руководителя Александра ПАНИНА. Это серьезное отраслевое бизнес-объединение, которое приносит предприятиям реальную пользу. Рыбный союз продвигает и лоббирует (в хорошем смысле этого слова) наши интересы, что особенно важно на фоне множества старых и новых проблем, имеющих у рыбопромышленников.



Маргарита КРЮЧКОВА  
главный редактор Fishnews.ru

# Чем запомнился 2023-й

В нынешнем году определился список компаний, которые будут вести промысел краба на Дальнем Востоке. А у предприятий появились дополнительные расходы при экспорте. О самых резонансных событиях для промыслового бизнеса в 2023-м — в материале «Fishnews — Новости рыболовства».



## КРАБ РАЗОШЕЛСЯ «НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕЛИ»

Одним из наиболее заметных событий в отрасли стали новые крабовые аукционы. Прошедшие в октябре торги определили пользователей долей квот на промысел ценного биоресурса на предстоящие 15 лет.

На этот раз на аукцион выставлялись только объемы для освоения на Дальнем Востоке. Электронный аукцион по продаже долей квот вылова крабов в инвестиционных целях – 2022 (а именно так называется новый вид квот) проводился в течение трех дней. Каждый лот предусматривал набор долей, объединяющий различные виды крабов в разных промысловых районах.

Результаты на этот раз объявляли по итогам каждого дня торгов. Разошлись все 27 лотов. Доли квот приобрели крупнейшие игроки рынка: «Амуррыбпром», ДВКК (структура СЗРК), «Феникс» (компания связана с «Океанрыбфлотом»), «Север» («Сигма Марин»), Тихоокеанская рыбопромышленная компания, «Восток» (учредители — компания «Восход» и Никита Кожемяко), «Островной-Краб» (УК «Дальневосточный рыбак»), «Калан», структуры ГК «Русский краб» и ГК «Антей».

Всего за доли крабовых квот было предложено около 214,5 млрд рублей. «Это достаточно внушительная сумма», — прокомментировал итоговую вырубку глава Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ. В ведомстве подчеркнули, что средства пойдут на нужды отрасли: материально-техническое обеспечение рыбоохраны, строительство научно-исследовательских судов, обновление спасательного флота.

Как и на первом этапе, победители новых торгов приняли на себя инвестиционные обязательства. Но теперь к промысловым судам добавились еще и логистические комплексы — всего 23 краболова и четыре инфраструктурных объекта.

Начальная цена на торги в этом году определялась с новым, более высоким, коэффициентом. Прежний показатель для расчетов — 0,25 — Счетная палата

определила как «фактически дисконтирующий». Предложение о пересмотре коэффициента поддержал Минфин (хотя Минсельхоз выражал беспокойство по поводу сокращения числа участников торгов), в итоге использовалась величина 0,6. И вскоре после аукциона Счетная палата отразотрговала, что пересмотр коэффициента обеспечил дополнительный доход государству более чем в 119 млрд рублей.

По итогам торгов крабовый бизнес принял на себя серьезную финансовую нагрузку. И это не только плата, предложенная за доли квот. По оценкам Ассоциации добытчиков краба, общая нагрузка на участников аукциона второго этапа превысит в 15-летнем горизонте 500 млрд рублей. В своем анализе АДК учла плату за доли квот на торгах, инвестиционные обязательства, затраты на обслуживание кредитов, а также новые экспортные пошлины и рост ставок сбора за пользование водными биоресурсами. При этом предприятия предстоит нести еще и расходы, связанные непосредственно с промыслом, с другими направлениями.

На ход торгов повлияло введение экспортных пошлин и ситуация на рынках, отметили в отраслевых объединениях. Бюджетная эффективность новых торгов оказалась выше, чем в 2019 году, обратил внимание президент Всероссийской ассоциации рыбопромышленников Герман ЗВЕРЕВ. На аукционе, по мнению президента ВАРПЭ, удалось избежать «иррационального оптимизма» и «проклятья победителя», когда покупатель лота впоследствии сталкивается с тем, что доходность активакратно ниже предполагавшейся.

Государство также допродало доли квот на вылов крабовых объектов, которые не выставлялись на первом этапе (это введенные в 2019 году квоты вылова крабов в инвестиционных целях) — на Южных Курилах, в Камчатско-Курильской подзоне и центральной части Охотского моря. Лот ушел более чем за 6,6 млрд рублей и достался компании «Амуррыбпром».

Кроме того, в ноябре планировался аукцион по продаже долей квот вылова глубоководных крабов, оставшихся после растор-

жения договоров первого этапа. Однако желающих приобрести права на промысел специфичных объектов не нашлось, и торги признали несостоявшимися.

Если вернуться ко второму этапу, то в этом году на нем распроданы доли квот на вылов не всех возможных видов крабов. «Отсрочку» по торгам предусмотрели в том числе по крабам Северного бассейна: согласно распоряжению правительства, по ним аукцион второго этапа может состояться в 2024 и 2026 годах.

Программу «квот под инвестиции» власти продолжили не только по крабам. В нынешнем году правительство приняло подзаконную базу по второму этапу инвестиционных квот на вылов рыбы. На этот раз такой механизм предусмотрен только для Дальневосточного бассейна. Список возможных объектов инвестиций расширили, включив в него транспортные рефрижераторы и комплекс, объединяющий промысловые суда и береговой завод по переработке. На момент подготовки материала сбор заявок на участие во втором этапе программы инвестквот еще продолжался.

При этом большой резонанс вызвала ситуация с оценкой выполнения требований по выпуску продукции на береговых заводах. После дебатов вышло постановление правительства о правилах расчета объема производства — с коэффициентами. Однако как это все будет работать на практике, только предстоит понять.

## СЮРПРИЗ С ПОШЛИНАМИ

Неожиданностью для бизнеса стало решение правительства об экспортных пошлинах на рыбу и морепродукты. В сентябре кабмин выпустил постановление о гибких вывозных пошлинах на целый ряд товаров: в документе был приведен список групп ТН ВЭД ЕАЭС, на которые распространяется новое регулирование. Ставки пошлин в отношении этих товаров зависят от курса доллара к рублю. Так, при среднем значении за период мониторинга долларова курса более 95 рублей включительно ставка будет 7%, при курсе менее 80 рублей

— нулевой. Ежемесячно определять актуальный показатель для расчетов пошлин уполномочили Министерство экономического развития. Решение установить гибкую пошлину при росте курса правительство объяснило стремлением защитить внутренний рынок, при этом период действия постановления захватывает не только нынешний, но и следующий год.

Напомним, что со вступлением в ВТО Россия приняла на себя обязательство поэтапно корректировать ставки вывозных таможенных пошлин. С 1 сентября 2016 года экспортные пошлины на рыбную продукцию были обнулены — но в новых условиях эта мера была пересмотрена. В октябре-ноябре нынешнего года ставка вывозных пошлин держалась на уровне 7%.

В отраслевых объединениях указали на то, что новая нагрузка на экспорт может отрицательно сказаться на позициях российской продукции на внешнем рынке. Так, в ВАРПЭ обращали внимание, что введение пошлин способно отразиться на уровне продажи сельди, филе минтая и мороженого краба.

В Ассоциации судовладельцев рыбопромыслового флота заявили, что введение вывозных пошлин «не только дополнительно снижает экономическую эффективность российского рыбного экспорта, но и отражается на финансовых результатах рыбной отрасли в целом».

Хотя пошлины и экспортные, но их уплата влияет на экономическое самочувствие предприятий в целом и может отразиться на стоимости продукции на внутреннем рынке — на такие риски указали в Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья.

Необходимо обратить внимание и на то, как ставки повлияют на экономику инвестиционных проектов в отрасли, сделали еще один акцент в отраслевых объединениях.

## ГАРАНТИИ ЛОСОСЕВОМУ ПРОМЫСЛУ

Уходящий год стал знаковым для предприятий, которые работают на рыболовных участках. В июле вышел федеральный за-

кон, предусматривающий новую систему закрепления РЛУ. От конкурсов при распределении участков законодатели решили перейти к аукционам (исключение — акватории для традиционного рыболовства коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока).

В то же время для уже имеющих пользователей появилась возможность получить акваторию для добычи на новый срок вообще без торгов, то есть и без конкурсов, и без аукционов.

При подготовке закона власти и бизнес активно обсуждали, на каких условиях предоставлять участки для добычи лососей. В итоге решено, что пользователи таких РЛУ должны заключать и реализовывать соглашение об участии в социально-экономическом развитии региона — согласовывать такие договоренности будут субъектовые комиссии по регулированию вылова анадромных видов рыб. Федеральное правительство при этом должно определить примерный перечень обязательств.

## В отраслевых объединениях указали, что новая нагрузка на экспорт может отрицательно сказаться на позициях российской продукции на внешнем рынке. Чувствительные категории — сельдь, филе минтая и мороженный краб.

Договоры пользования рыболовными участками для добычи анадромных, помимо выполнения соглашения, должны будут включать обязательства по искусственному воспроизводству водных биоресурсов (при наличии научных рекомендаций) и производственный контроль — борьбу с браконьерством.

Таким образом, и лососевым предприятиям, и региональным властям, и комиссиям по анадромным предстоит работать в новых условиях. И ко всему этому необходимо подготовиться. Неслучайно в Координационном совете рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока

тему рыболовных участков называли ключевой и на 2023, и на 2024 год.

В следующем году должен выйти еще один связанный с рыболовными участками закон — о приведении в соответствие границ РЛУ. Этим вопросом занимается межведомственная рабочая группа, созданная Минсельхозом. Решение важно и для отдельных предприятий, и для рыбохозяйственного комплекса регионов в целом.

## РЫБА ДЛЯ РОССИЯН

Интересной особенностью нынешнего года стал запуск целого ряда проектов, направленных на обеспечение рыбной продукцией внутреннего рынка. Ассоциация добытчиков минтая начала реализацию масштабной программы продвижения категорийного бренда «Дальневосточный минтай» — со специальным сайтом, съемкой фильма, мастер-классами, фестивалями. За три года предполагается почти вдвое увеличить потребление минтая в стране — с 183 тыс. тонн в 2022 году до 350 тыс. тонн в 2025-м.

Губернатор Камчатского края Владимир СОЛОДОВ совместно с Минвостокразвития и Корпорацией развития Дальнего Востока и Арктики дал старт программе по продвижению камчатской рыбы в федеральном ритейле. В работе участвуют крупные торговые сети, рыбодобытчики.

О графике тематических фестивалей на предстоящий год уже сообщил Рыбный союз. Всего запланировано девять рыбных недель — это часть программы, которую готовит Роскачество по поручению Минпромторга и при поддержке Росрыболовства, Рыбного союза, АКОПТ, Expo Solutions Group и других участников рынка.

Правда, вызывает вопрос, как на разнообразии и доступности рыбной продукции на внутреннем рынке скажутся изменения в сфере регулирования работы предприятий. Прежде всего цифровая маркировка, которую уже опробовали на икре и собираются распространить на другие категории рыбных товаров.



# ДАЛЪРЫБА

ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ

# Живем морем 60 лет

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

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

✉ first@dalryba.ru  
🌐 www.dalryba.ru



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 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