FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА
Информационно-аналитический журнал
№ 1 (74) 2024

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

РоссельхозБанк

«Дальрыбтехцентр»: 85 лет вместе с рыбаками

Рыбный бизнес ждут в Стамбуле. 15–17 мая впервые пройдет международная выставка рыбной индустрии Seafood Expo Eurasia

Как страховая защита могла бы помочь рыбной отрасли

Владислав АГНИВИН: Обязать рыбака строить холодильники – спорное решение

№ 1 (74) 2024
FISHNEWS НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

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

На правах рекламы

FISHNEWS 16+

ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

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 & ДИЗАЙН
Виталий КОЧЕТКОВ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ
Ольга ШУТЬ

ФОТОГРАФИИ
Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Пресс-службы: АО ДРТЦ, ЮКРК, ESG, ООО «Мой Фиш Плэйс», ГК ВМРП, НПК «Морсвязьавтоматика», АО «Концерн «НПО «Аврора», АДМ

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:
ООО МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС»
Яна ЯШИНА,
yashina@fishnews.ru,
тел. 8-914-703-68-60
Материалы, отмеченные знаком ❑,
публикуются на правах рекламы.

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

Журнал «Fishnews — Новости рыболовства»
№ 1 (74) 2024 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**.

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: 31.03.2024 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 **Владислав АГНИВИН:**
Обязать рыбака строить холодильники — спорное решение
Интервью с исполнительным директором УК «Грандо»

10 **«Дальрыбтехцентр»: 85 лет вместе с рыбаками**
Генеральный директор ДРТЦ Артем ШЕВЧЕНКО о современном облике завода с историей

16 **Как страховая защита могла бы помочь рыбной отрасли**
Fishnews организовал круглый стол по актуальной теме

22 **Дмитрий ПАСТУХОВ: Сохранение запасов лососевых — важная часть работы ЮКРК**
Задача со звездочкой, или будни рыбоводного хозяйства на отдаленной территории

26 **Иван ФЕТИСОВ: Едем в Стамбул за результатом**
О подготовке к Seafood Expo Eurasia и ожиданиях от новой выставки

30 **Николай ПРИХОДЬКО:**
Программа «квоты под киль» нас без работы не оставит
Интервью с генеральным директором проектной компании «Политест»

34 **Fishplace развивает цифровой рыбный рынок**
Экскурсия по сайту с основателем новой платформы Юлией БЕЛИКОВОЙ

40 **Александр ШЕВЧЕНКО:**
Мы непрерывно совершенствуем доставку рыбы
Генеральный директор Владивостокского рыбного порта о развитии контейнерных перевозок и создании замкнутой холодовой цепи доставки рыбопродукции

44 **Группа «ТИГР» довела рыбные маршруты до столичного региона**
На карте Подмосковья появилась еще одна современная площадка для работы с рыбой и морепродуктами

48 **«НПК Морсвязьавтоматика»: композитные решения для оснащения судов**

52 **Сергей РЯБЧЕНКО: Лососевое направление остается среди непростых, но важных**
Президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края — о предстоящей лососевой путине и связанных с ней вопросах

58 **Чек-ап для судовых систем**
В Концерне «НПО «Аврора» уверены: незаменимой электроники нет

60 **Вячеслав БЫЧКОВ: Практика принудительного лишения квот стала серьезной угрозой**
Президент Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел» комментирует арбитражную практику последних месяцев

64 **Координационный совет держит руку на пульсе**
В 2023 году ассоциации важнейших рыбодобывающих регионов продолжали поиск совместных решений ключевых задач отрасли

70 **Знакомый незнакомец**
Высокую кухню из минтая продемонстрировали на ВДНХ

Анна ЛИМ

Владислав АГНИВИН: Обязать рыбака строить холодильники — спорное решение

В рамках второго этапа инвестквот и крабовых аукционов рыбакам предложили инвестировать не только в новые суда и заводы, но и в объекты портовой инфраструктуры. По словам руководителя Росрыболовства Ильи ШЕСТАКОВА, в ближайшие годы планируется построить шесть логистических комплексов с холодильниками емкостью от 25 до 50 тыс. тонн. «По сути, мы полностью решим вопрос, связанный как с хранением, так и с логистикой до перевалочных портов», — заявил глава ведомства в середине марта на панельной сессии в рамках выставки-форума «Россия».

Но у профессионалов индустрии хранения вызывает сомнения необходимость размещения в рыбных портах дополнительных десятков и даже сотен тысяч тонн холодильных мощностей, как и экономическая эффективность таких решений. Почему появление крупных холодильников в портах вряд ли повлияет на объемы поставок рыбы на внутренний рынок, какие риски для инвестора несут такие проекты и почему построить морозильный склад и эффективно управлять им — это разные вещи, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал исполнительный директор УК «Грандо» Владислав АГНИВИН.

Складские комплексы УК «Грандо» обеспечивают единовременное хранение более 310 тыс. тонн грузов, в том числе 200 тыс. тонн низкотемпературных

— Владислав Владимирович, УК «Грандо» позиционирует себя как логистического оператора. А что именно вы включаете в это понятие? Транспортные услуги, хранение или что-то еще?

— На сегодняшний день наше основное направление развития — это хранение в температурных режимах. УК «Грандо» является крупнейшим держателем и оператором морозильных складов в России. Мы располагаем свыше 140 тыс. кв. м мультитемпературных складских площадей в окрестностях Санкт-Петербурга и обеспечиваем возможность единовременного хранения более 310 тыс. тонн грузов, в том числе 200 тыс. тонн низкотемпературных — от –18°C до –25°C.

Мы на рынке уже 17 лет и за это время накопили огромную экспертизу как в строительстве складов, так и в организации хранения и операционных процессов. Сами проектируем и строим склады, конструкция и характеристики которых сильно отличаются от типовых решений, в том числе по энергоэффективности и экономичности. Разработанные нами ноу-хау позволяют хранить на одном квадратном метре в два с лишним раза больше продукции, чем у большинства игроков на рынке.

Конечно, мы не сразу пришли к таким показателям, на это ушло очень много времени и сил. Думаю, повторить наш путь было бы неимоверно сложно, и дело не только в деньгах. Наша сильная сторона — технологические процессы и, самое главное, интеллектуальные ресурсы, человеческие ресурсы. Нам удалось собрать внутри компании уникальных профессионалов — это и работники складов, и сотрудники IT-отдела, и разработчики WMS-системы, и специалисты по холодильным системам, энергоснабжению, и другие члены нашей большой команды. Все эти люди росли вместе с компанией, проходили этот путь шаг за шагом, чтобы получить те знания, опыт и компетенции, которые в итоге позволили нам оказаться в числе лидеров рынка.

Поэтому УК «Грандо» — это гораздо шире, чем просто логистический оператор. Мы не только предоставляем услуги транспортировки и хранения, но и оказываем огромное количество сопутствующих услуг, которые могут быть интегрированы в производственные процессы наших клиентов. Такие, как стикеровка или перестикеровка, фасовка, маркировка, дополнительная обработка товара, взвешивание, переупаковка и так далее. Иногда по согласованию с заказчиками мы закупаем производственное оборудование и на своих мощностях проводим дополнительную обработку продукции — например, переборку и фасовку картофеля на сортировочной линии для федеральной сети X5 Retail Group.

Иными словами, мы пытаемся быть максимально полезными нашим клиентам и оказывать им весь спектр услуг: от перевозки и хранения продукции до обработки и помощи с заходом в сеть.

— На рыбную продукцию этот подход тоже распространяется?

— Мы работаем с большинством крупных рыбодобывающих компаний, базирующихся в европейской части России, таких как «Группа ФОР», «Вестрыбфлот», «К-Флот», «Норебо», СЗРК. Обрабатываем и храним уловы, можем отправлять их как на внутренний рынок, так и на внешний. Наши склады аттестованы на экспорт рыбы и морепродуктов в Китай, Корею, Гонконг, ОАЭ, Нигерию, Японию, страны ЕАЭС. Ведущие импортеры — «Юнифрост», РРК, «Агама» — тоже наши клиенты.

Не забывайте, Санкт-Петербург является крупнейшим морским портом в России, через который поступает значительная часть рыбы, не только добываемой в Атлантике, но и импортируемой. Поэтому сделать здесь рыбный хаб, откуда эти потоки дальше распределяются по клиентам, — это наиболее логичный и финансово приемлемый вариант.

Сейчас появляются интересные запросы по трехстороннему сотрудничеству с ритейлом, с конечными потребителями. Возможно, будем оказывать им услуги как хранения, так и дополнительной обработки рыбы и морепродуктов под стандарты сетей.

— Насколько значимой категорией для вас является рыба?

— Наш анализ показывает, что рыба занимает 40–50% объема морозильных грузов. При этом для такой продукции характерна сезонность: ее объемы, лежащие на хранении, в разные месяцы могут сильно отличаться.

Если очень грубо прикинуть, то по году мы примерно 350–400 тыс. тонн рыбы «прокручиваем». То есть к нам приезжает определенная рыба, мы ее храним, отгружаем, потом следующая путина — уже другая рыба прибывает и так далее.

УК «Грандо» — гораздо шире, чем просто логистический оператор. Мы сами проектируем и строим склады, конструкция и характеристики которых сильно отличаются от типовых решений, в том числе по энергоэффективности и экономичности. Разработанные нами ноу-хау позволяют хранить на одном квадратном метре в два с лишним раза больше продукции, чем у большинства игроков на рынке.

— Получается, через ваши склады проходит до 10% всего рыбного рынка?

— Да, мы стараемся.

— Помимо сезонности, в чем еще вы видите специфику грузопотоков в рыбной отрасли?

— В географии. Более 70% объема добычи рыбы приходится на Дальний Восток, тогда как 60% внутреннего потребления рыбы — это Центр, Поволжье и Северо-Запад. В период путин рыбодобывающие компании сталкиваются с дефицитом складских площадей для хранения замороженной рыбы как в дальневосточных регионах, так и в целом по стране.

Еще одна важная особенность — сезонное удорожание железнодорожных и автоперевозок рыбной продукции с востока на запад, опять-таки в привязке к путинам. Много разговоров про Северный морской путь, но по факту он до сих пор толком не заработал: не хватает лихтеровозов, которые перевозят рыбу, нет четкого графика поставок. Стратегически идея-то правильная — отправлять рыбу с Дальнего Востока в порт Санкт-Петербурга, где ее можно и хранить, и обрабатывать, и развозить туда, куда нужно, но реализация пока далека от совершенства.

Совокупность всех этих факторов приводит к ограничению предложения на внутреннем рынке, росту цен на рыбу и, как следствие, снижению ее потребления. В прошлом году президент поручил разработать комплекс мер для насыщения внутреннего рынка рыбной продукцией по приемлемым ценам. Для этого нужно решить обе задачи: переместить большой объем рыбы с Дальнего Востока в западные регионы РФ и обеспечить долгосрочное хранение.

— А как обстоят дела с наличием холодильных складских комплексов в регионах по пути следования рыбы с востока на запад?

Технология «мобильных стеллажей» позволяет увеличить плотность хранения на 1 кв. м до 4-4,5 паллетомест вместо стандартных 1,8-2

— Думаю, что вдоль Транссиба есть определенный дефицит таких площадей, но эти территории и не являются основным рынком сбыта. Все-таки рыба — это продукт более сложный, более дорогой и направляется преимущественно в европейскую часть России. В большинстве регионов построено то количество морозильных складов, которое удовлетворяет их потребности. А рыба, если она перевозится в современных рефсекциях и контейнерах, может совершенно спокойно путешествовать две-три недели и даже дольше.

— В стремлении развернуть рыбу на российский рынок государство пытается, в том числе путем механизма инвестквот, побудить рыбаков к строительству холодильных складов и других объектов инфраструктуры. Насколько эффективны такие меры и какими могут быть альтернативные решения?

— На мой взгляд, рыбак должен ловить рыбу, а хранить ее, перевозить, обрабатывать — уже задача логиста. Морозильный склад — это сложный для управления актив, при неправильном подходе инвесторы рискуют понести большие убытки.

Рыбаки не должны быть логистами, потому что у них нет экспертного опыта ни в морозе, ни в качественной складской обработке. В этом деле очень много специфических деталей, которые со стороны могут показаться полным издевательством. Рыбаки будут думать: зачем все это, мы поймали рыбу, просто заплатите за нее и заберите. А федеральные сети — а это более 50% потребления — скажут: нет, сначала вы все красиво упакуйте, по порядку разложите и понемножку привозите, причем четко по графику.

Это как если бы мы сейчас арендовали судно и дружным коллективом пошли бы ловить краба или рыбу. Может быть, мы даже что-нибудь бы и поймали, но наша эффективность была бы на порядок ниже, чем у настоящих рыбаков. То же самое и со складом.

В качестве альтернативы государство могло бы оказывать помощь компаниям, которые имеют опыт операционной коммерческой деятельности в управлении крупными складскими логистическими комплексами. Например, субсидировать кредиты на строительство таких объектов или предоставлять под них льготные земельные участки вблизи регионов с максимальным потреблением.

На мой взгляд, действенным стало бы и усиление мер по субсидированию логистики рыбной продукции с востока на запад. К примеру, ввести льготы на транспортировку по Севморпути большого объема рыбы в период путины.

В одной машине потребителю может отправляться 10-15 видов рыбной продукции

— Значит, вы считаете, что построить холодильник и эффективно им управлять — это разные вещи? Почему?

— Строительство морозильного склада — решаемая задача, но основная эффективность достигается именно за счет управления этим активом. Для достижения хороших показателей необходима круглогодичная загрузка склада на уровне 85%, современное оборудование и программное обеспечение, которое обеспечивает скорость и качество сервиса, наличие обученного линейного персонала, логистическая доступность по отношению к территориям с высоким потреблением. Совокупность этих факторов позволяет оказывать качественные складские и логистические услуги по оптимальным ценам.

А склад, который будет специализироваться только на рыбе, как те объекты, которые нужно строить по условиям крабовых аукционов, сможет обеспечить себе эффективную загрузку только несколько месяцев в году — в период путины. С такой заполняемостью затраты на обслуживание склада и обработку грузов сильно вырастут, что приведет к удорожанию стоимости услуг для клиентов.

Газопоршневой когенерационный энергокомплекс — один из резервных источников электроснабжения, обеспечивающих автономность холодильных складов

— Как вы считаете, где более экономически оправданно размещать новые холодильники — непосредственно в портах, в транспортных хабах или в регионах потребления продукции?

— Строить большие морозильные склады в портах достаточно рискованно, поскольку большая часть рыбных портов — Владивосток, Петропавловск-Камчатский, Архангельск, Мурманск, Новороссийск — оторвана от регионов с высоким потреблением. Там нет рынка сбыта для таких объемов продукции, просто нет такого населения. Рыба же вы-

На рыбную продукцию приходится 40-50% объема морозильных грузов

лавливается не для того, чтобы на складах лежать, ее должны потреблять люди. Но мы — не Китай, нас не полтора миллиарда, мы все не съедим.

Смысл таких проектов, честно говоря, нам как операторам морозильных складов неясен, как неясен он и рыбодобывающим компаниям, с которыми мы на эту тему общались. По результатам крабовых аукционов только во Владивостоке планируется построить несколько холодильников по 25 тыс. тонн каждый и по холодильнику в Мурманске и Архангельске. И никто не понимает, а что там будет храниться.

Портовый морозильный склад — это по сути история перетарки, когда приходит судно, дальше вся рыба выгружается, лежит неделю-две, а потом перевозится в регион сбыта либо продается за границу. В местах потребления — как правило это СЗФО либо Подмосковье — рыба вновь помещается на склад и дальше уже маленькими партиями уезжает к конечному потребителю. Бывает, в одной машине отправляется 10–15 различных видов рыбы. Везти такую «мультисолянку» напрямую с Дальнего Востока практически невозможно: очень дорого и невыгодно.

Морозильные склады большой емкости выгоднее строить максимально близко к регионам потребления

В портах нужны перевалочные склады, и им совсем необязательно и даже нежелательно быть слишком большими. Рыбопромышленники, которых обязали построить морозильные комплексы вдоль причалов, уже сейчас осознают, что, скорее всего, те будут недозагружены, и не знают, как это изменить.

С нашей точки зрения, это большая ошибка. Такое чувство, что высокие чины, которые разрабатывали и принимали соответствующие постановления, не проводили никаких экспертиз и расчетов, а просто решили наобум, что вроде складов не хватает — пускай рыбаки их прямо там и строят, раз уж у них деньги есть. Над экономической

Избыток холодильных мощностей в портах — сомнительное решение

эффективностью таких проектов, мне кажется, никто не думал.

Исходя из нашего опыта, рациональнее строить морозильные склады большой емкости максимально близко к регионам потребления, таким как Москва или Санкт-Петербург. Это позволит компенсировать сезонные спады поступлений рыбной продукции другими категориями замороженных продуктов — полуфабрикатами, мясом, мороженым.

— Тогда кто, на ваш взгляд, должен участвовать в процессе обсуждения и принятия таких решений и каким образом могла бы выглядеть эта дискуссия?

— Нужен многосторонний диалог, в котором участвуют различные заинтересованные бизнесы. Во-первых, это рыбопромышленные компании, которые добывают эту рыбу. Во-вторых, это независимый логистический оператор, который будет отстаивать интересы и удовлетворять потребности всех участников рынка. В-третьих, это потребитель, в первую очередь ритейл, потому что от стандартов и процессов розничных сетей зависит многое.

Площадок для обсуждения на самом деле хватает. Это различные отраслевые союзы и ассоциации, профессиональные конференции, ведомственные совещания и другие мероприятия. Для себя мы считаем важным подключиться к этой дискуссии, планируем вступать в рабочие группы и доказывать, в том числе на федеральном уровне, правительству и другим чиновникам, что к выбору места расположения складов надо подходить осознанно.

Понятно, что быстро поменять законодательство малореально, и по результатам аукционов какие-то холодильные склады будут построены. Поэтому мы активно консультируем тех рыбаков, которые уже взяли на себя такие обязательства. Рассказываем им, как правильно строить склад, какие есть тенденции, какие технологии, делимся своим опытом и экспертизой. Нашим партнерам мы предлагаем различные формы сотрудничества, вплоть до аренды и управления их складскими площадями.

Знаете, еще год-полтора назад у нас были планы по постройке собственных холодильников и на Дальнем Востоке, и в Мурманске. Но после детального анализа стало понятно, что новые складские комплексы там будут не эффективны как логистически, так и финансово, и мы отказались от этой идеи. Тем удивительнее, что спустя какое-то время были приняты законодательные изменения и строить холодильные мощности обязали уже рыбодобытчиков.

Арина БУРЛАКОВА

ДАЛЬРЫБТЕХЦЕНТР

85 лет вместе с рыбаками

В апреле 2024 года «Дальрыбтехцентр» отпразднует свой 85-й день рождения. За это время завод сильно изменился: увеличились производственные мощности, расширилась номенклатура продукции, усовершенствовались технологии. Однако главное осталось неизменным — миссия. Компания по сей день продолжает обеспечивать флот и береговые предприятия качественным технологическим оборудованием. «Невзирая на все экономические и политические сложности, мы и дальше будем строить современное предприятие, развивать производство, чтобы наша продукция отвечала запросам рыбаков», — отметил генеральный директор «Дальрыбтехцентра» Артем ШЕВЧЕНКО.

«Дальрыбтехцентр» — это одно из немногих предприятий, которое может гордиться многолетней историей, начавшейся еще в 1939 году. На протяжении всего этого времени завод успешно справляется с испытаниями разных эпох и сохраняет выбранный курс на развитие. В преддверии юбилея руководство ДРТЦ подвело итоги последней пятилетки и рассказало корреспонденту Fishnews, с какими трудностями столкнулся завод в эти годы и что помогло ему подойти к знаменательной дате без потерь.

Артем ШЕВЧЕНКО,
генеральный директор
АО «Дальрыбтехцентр»

Производственный корпус АО «Дальрыбтехцентр»

— В 2019 году «Дальрыбтехцентр» отмечал юбилей — 80 лет работы. В честь этого события на сайте Fishnews вышел материал, в котором подробно рассказывалась история завода. Артем Георгиевич, если продолжать вести летопись предприятия, какие важные изменения произошли на заводе за последние пять лет?

— После юбилея в 2019 году новую пятилетку «Дальрыбтехцентр» встретил с определенными наработками и планами. Курс и темп развития предприятия были заданы еще в 2015–2016 годах. Все это время мы активно росли, достигали поставленные задачи и двигались к новым целям.

Самым важным для завода всегда было развитие производства. Мы расширяли номенклатуру выпускаемых изделий, осваивали новые технологии, проводили реконструкцию наших зданий, модернизировали оборудование, вводили дополнительные производственные мощности. Начали стройку еще одного корпуса, реализовали множество крупных проектов с нашими партнерами, а также организовали более тысячи поставок небольших заказов для нужд рыбной отрасли. За эти годы клиентская база увеличилась, появилось много новых партнеров, с которыми в итоге у нас сложились действительно теплые деловые отношения.

— Последние годы были богаты на вызовы. Мир менялся буквально на глазах. Как «Дальрыбтехцентр» работал в условиях неопределенности?

— Последние четыре года мы все жили в неопределенности. В первую очередь это негативно влияло на прогнозирование и среднесрочное планирование. Мы не отказывались от намеченных целей, однако работу приходилось корректировать, чтобы приспособиться к новым, постоянно меняющимся условиям.

Наверное, как и все, мы несли дополнительные траты, сталкивались с простоями, искали новых поставщиков. Завод жил в некоем ожидании новых сложностей, но мы были готовы бросить все силы на их решение. Иногда ситуация требовала оперативного вмешательства, при этом времени все взвесить практически не было, однако «Дальрыбтехцентр» смог пройти все испытания достойно, с минимальными потерями.

Если говорить подробно, то первые большие проблемы возникли весной 2020 года, когда началась пандемия коронавируса. Эпидемиологическая ситуация негативно сказалась на работе: появились простои, некоторые проекты пришлось отложить. Кроме того, болезнь повлияла и на общее психологическое состояние заводчан: кто-то терял близких, кто-то тяжело переносил последствия болезни. Потом сложности с обязательной вакцинацией, ведь некоторые относились к ней очень настороженно. Сейчас все эти трудности немного забываются, однако нельзя сказать, что они прошли совсем бесследно для предприятия.

И это было лишь началом шоковой терапии. Только эпидемия пошла на спад, как начались резкие изменения в мире на фоне СВО. В первую очередь они затронули логистику. Экономические цепочки разорвались, приходилось искать новых по-

Сегодня «Дальрыбтехцентр» продолжает увеличивать свои площади

ставщиков, заново выстраивать деловые связи, вносить коррективы в работу завода. Ведь поставки для нас — это часть технологического процесса, которая влияет на качество и себестоимость готового изделия. Смена поставщика влечет за собой изменение технической документации, трату определенного инженерного ресурса. По большей части в это время мы занимались тем, что адаптировали наши уже отработанные изделия под реалии новых поставок. Начали подстраиваться в экстренном режиме.

Потом возникли и финансовые проблемы, с которыми, пожалуй, столкнулись все: поиск новых рынков сбыта, удорожание товаров, нестабильность курса и сложности с платежами. Нам приходилось ежедневно мониторить ситуацию в мире, быстро реагировать на происходящее и принимать какие-то решения буквально здесь и сейчас. Говорить о планировании на год или даже на полгода, естественно, не приходилось. Мы шли к намеченным целям, постоянно видоизменяя маршрут.

— Несмотря на все сложности, «Дальрыбтехцентр» продолжал активную деятельность, выполнял заказы и даже инвестировал в развитие своих мощностей. Значит ли это, что пятилетка принесла не только проблемы, но и возможности? Стали ли, например, рыбаки чаще обращаться к отечественным производителям?

— Нужно сказать, что трудности коснулись всех нас. Но только те компании, которые были настроены работать, вышли из этой ситуации достойно и стали сильнее. И мы видим, как в целом промышленность страны сделала огромный шаг вперед. Эта встряска послужила определенным толчком к развитию. Главное — относиться ко всему серьезно и подходить к решению проблем с холодной головой. Нужно быть готовым корректировать работу, вносить изменения в привычные процессы. Это не всегда бывает просто, однако в будущем эти нововведения принесут пользу производству, поспособствуют росту предприятия.

Стали ли чаще обращаться к отечественным производителям? Да. Разрыв логистических цепочек подстегнул компании искать альтернативные пути. Определенный передел рынка произошел, но уповать только на это не приходится. Если ты неконкурентоспособный и качество твоих услуг не удовлетворяет клиентов, тяжело будет что-то предложить, даже несмотря на непростую историю с импортом.

— То есть определенные возможности открылись, но только для тех компаний, которые предлагали качественные отечественные аналоги?

— Необходимость импортозамещения была очевидна уже давно. До 2012–2013 года рыбная отрасль сильно зависела от иностранных поставок, однако за последние десять лет была проделана большая работа. В России стало появляться все больше отечественного оборудования, не уступающего по качеству импортному, а иногда даже превосходящего его. Встряска 2022 года запустила переделку рынка и дала отличную возможность российским компани-

Изготовление и монтаж технологических линий на заводе «Русский минтай»

Монтаж оборудования на заводе «Западный берег»

Лососевую путину 2021 года «Колхоз Октябрь» встретил с новым заводом

Новый лазерный станок Unimach

Клети для перевозки живого краба

ям, которые давно работали в этом направлении, продемонстрировать свой продукт.

«Дальрыбтехцентр» был одним из таких предприятий. Это и помогло нам перестроить работу с минимальными потерями, когда мы столкнулись с санкциями. На мой взгляд, нужно постоянно совершенствовать свои технологии и производство, чтобы быть независимым от импорта. Поэтому даже в эти нестабильные годы мы продолжали развиваться и приумножать свои мощности.

— Какие у ДРТЦ планы на будущее?

— Радикальных изменений не предвидится. Курс остается прежним. Все 85 лет мы обеспечивали отрасль необходимым оборудованием, и актуальность этой миссии с годами не теряется. Будем и дальше расти, совершенствовать оборудование, чтобы рыбаки меньше зависели от импорта и чаще работали с отечественным продуктом. Хочется, чтобы это был их искренний выбор в пользу качества, а не вынужденная мера. Мы будем стремиться к этому.

ДОСТИЖЕНИЯ «ДАЛЬРЫБТЕХЦЕНТРА»

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

За последние пять лет АО «Дальрыбтехцентр» добилось заметных результатов: предприятие расширило ассортимент выпускаемой продукции, повысило качество готовых изделий и улучшило сервис. Это позволило получить ряд крупных заказов на оснащение, переоборудование и модернизацию заводов по первичной переработке рыбы, а также найти новых заказчиков и партнеров.

• В 2020 году «Дальрыбтехцентр» выступил одним из главных поставщиков технологического оборудования при постройке рыбоперерабатывающего завода «Русский минтай» (входит в группу РРПК) в Приморье, выполнив для него большой перечень работ, в том числе монтажные и пусконаладочные. Проект реализовывался в рамках программы инвестквот. Для ДРТЦ это был первый крупный завод после трехлетнего перерыва.

• В 2021 году «Дальрыбтехцентр» запустил серийное производство мобильных дезинфекторов для замороженных рыбных блоков, экспортируемых в Китай. Оборудование позволяло обрабатывать продукцию с высоким качеством и производительностью. Покупатели отметили оперативность поставок, приемлемую цену и внимательность к пожеланиям заказчиков.

В этом же году «Дальрыбтехцентр» реализовал несколько крупных проектов по разным направлениям. Для компании «Антей» команда заводчан поставила и смонтировала цех по переработке белой рыбы, а для ОАО «Колхоз Октябрь» к лососевой путине подготовила современный цех. Карельское предприятие по выращиванию и переработке форели ДРТЦ снабдил новым технологическим оборудованием. Также специалистами завода было спроектировано оборудование по переработке краба на судне сразу для двух компаний — ООО «Акваинвест» и ООО «Антей».

• В 2022 году «Дальрыбтехцентр» спроектировал, изготовил и смонтировал технологическое оборудование для нескольких береговых предприятий на Камчатке, среди которых «Хангар», «Западный берег», «Заря», «Апукинское». Все проекты получили хорошие отзывы после «красной» путины 2023 года. Оборудование доказало свою надежность, техника продемонстрировала заявленную мощность, а показатели суточной выработки даже превосходили плановые.

• Опираясь на прошлый опыт, в 2022–2023 годах ДРТЦ продолжил работу по оснащению промысловых судов клетями для перевозки живого краба. Заказчиками выступили компании «Антей», «НСРЗ», «Акваинвест». Качеством итоговой продукции партнеры остались довольны.

• В 2023 году «Дальрыбтехцентр» включил в серийную выпускаемую продукцию ряд востребованных рынком изделий, например, двухбочковой рыбонасос для перекачки и транспортировки рыбы, динамический весовой конвейер для поточного взвешивания, весы бункерного типа с циклическим и непрерывным режимами работы, мясокостный сепаратор (неопресс) для производства рыбного фарша высокого качества и др.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ

• В 2022 году АО «Дальрыбтехцентр» начал строительство нового здания, которое позволит расширить производственные мощности на 4000 кв. м и создать более комфортные условия труда сотрудникам. Более того, за прошедшие пять лет предприятие реконструировало и модернизировало более 7000 кв. м производственных цехов.

• Рост числа заказов и требований покупателей к качеству и ассортименту выпускаемой продукции подталкивает предприятие к регулярной оценке собственных технологических процессов, закупке современного оборудования, улучшению условий труда и мотивации сотрудников. Так, важным для завода событием в первой половине прошлого года стало приобретение и ввод в эксплуатацию лазерного станка, который позволил заметно увеличить производительность и повысить качество заготовок. А в конце 2023 года ДРТЦ заказал установку для лазерной сварки.

Артем ШЕВЧЕНКО: Своим успехом «Дальрыбтехцентр» обязан людям

— В первую очередь я хочу поблагодарить сотрудников «Дальрыбтехцентра». Без них не было бы и тех высот, которых достигло предприятие за все время своего существования. Работать на машиностроительном предприятии непросто. Ежедневно люди вкладывают свои энергию, опыт и знания в производство. Спасибо нашему инженерному составу, конструкторам и технологам, трудящимся над новыми изобретениями и совершенствующим уже имеющиеся модели. Спасибо и административному аппарату, людям, которые руководят процессами и обеспечивают производство. Ну и, конечно, спасибо нашим рабочим — станочникам, сварщикам, слесарям, чьими руками создаются проекты и воплощаются в жизнь самые сложные идеи.

Важно вспомнить в этот памятный для завода день ветеранов, которые в прошлом трудились на благо предприятия многие годы. Именно они создавали историю. Без них у «Дальрыбтехцентра» не было бы таких достижений в настоящем.

Особую благодарность хочется выразить нашим партнерам. Со многими мы работаем не первый год, с некоторыми познакомились совсем недавно, но уже успели выстроить доверительные и взаимовыгодные отношения. Спасибо, что выбираете нас и обеспечиваете завод работой, подаете творческие идеи и принимаете активное участие в их реализации. Именно благодаря вам «Дальрыбтехцентр» продолжает развиваться и расти. ❑

АО «Дальрыбтехцентр» – 690012, Владивосток, ул. Калинина, 42
тел.: +7 (423) 227-95-95; e-mail: sale@drtc.su; www.drtc.ru

Маргарита КРЮЧКОВА

Как страховая защита могла бы помочь рыбной отрасли

Fishnews организовал круглый стол по актуальной теме

Результаты работы предприятий рыбной отрасли напрямую связаны с состоянием ресурсной базы и зависят от множества факторов, в том числе природных. Одним из способов снизить риски для хозяйствующих субъектов является страхование. Для государства развитие этого направления — определенная возможность поддержать устойчивость производителей, а значит, и экономику.

Какие страховые продукты могли бы быть интересны промысловым компаниям? Как на такой запрос повлияли инвестиционные процессы в отрасли и перестройка на рынках реализации рыбы и морепродуктов? Есть ли возможность встроить в программу страховой защиты с господдержкой марикультуру? Для обсуждения этих вопросов Fishnews организовал круглый стол «Страхование в рыбной промышленности: сложности и перспективы».

Встреча во Владивостоке прошла с участием специалистов банковской сферы, страхового сообщества и представителей рыбного хозяйства Приморского края — отраслевых ассоциаций, компаний, профильного регионального министерства.

«Нам бы очень хотелось, чтобы с помощью наших публикаций по итогам круглого стола удалось привлечь внимание государственных регуляторов и бизнес-сообщества к вопросам страхования в рыбной промышленности. В том числе в сфере рыболовства и аквакультуры», — подчеркнула модератор обсуждения, куратор коммуникационного проекта Fishnews Online Маргарита КРЮЧКОВА.

Идея детально обсудить страхование в рыбном хозяйстве родилась во время прошлых конференций с участием банковских специалистов и практиков отрасли. Тема интересна для банков в том числе с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости предприятий.

Объемы кредитования рыбной отрасли Россельхозбанком за прошлый год превысили 100 млрд рублей, напомнила на круглом столе директор Приморского регионального филиала РСХБ Елена БАКУМЕНКО. «С учетом кредитования рыбной отрасли растут и объемы вложений в основные фонды предприятий рыбохозяйственного комплекса. И как следствие, растет роль страхового бизнеса на всех его этапах», — заявила руководитель филиала.

Одно из направлений рыбной промышленности, где как раз идет наработка опыта страхования, — это аквакультура.

НЕПРОСТЫЕ ВОПРОСЫ МАРИКУЛЬТУРЫ

Для помощи агропроизводителям государство предусмотрело возможность субсидирования расходов на страхование. С 2019 года этот механизм распространили и на товарную аквакультуру: законодатели посчитали, что надо уравнять всех сельскохозяйственных товаропроизводителей в доступе к господдержке. Дать рыбоводам и аквафермерам те же возможности, что и у предприятий в области растениеводства и животноводства. Соответствующие изменения были внесены в Федеральный закон от 25 июля 2011 года № 260 «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования...».

Программа господдержки предусматривает актуальные страховые покрытия. В списке — заразные болезни объектов аквакультуры (перечислены в приказе Министерства сельского хозяйства РФ), опасные природные явления (шторм, ураганный ветер, наводнение, тайфун, цунами, ледоход, аномальное снижение уровня воды, резкие перепады ее температуры), нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий, пожар.

Новый инструмент постепенно пробуют в товарном рыбоводстве. Согласно данным Агентства по сопровождению программ государственной поддержки АПК (подведомственное учреждение Минсельхоза России), по договорам, принятым на субсидирование в 2023 году, было застраховано более 20 тыс. тонн рыбы — 5,2% от общего объема производства объектов товарной аквакультуры. Показатель прошлого года оказался в 2,9 раза выше, чем в 2022-м.

Программа господдержки предусматривает актуальные страховые покрытия, отметил на круглом столе управляющий директор департамента развития корпоративного бизнеса СК «РСХБ-Страхование» Евгений ХРАБСКОВ. В списке — заразные болезни объектов аквакультуры (перечислены в приказе Министерства сельского хозяйства РФ), опасные природные явления (шторм, ураганный ветер, наводнение, тайфун, цунами, ледоход, аномальное снижение уровня воды, резкие перепады ее температуры), нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий, пожар.

Эксперт рассказал участникам встречи о принципе определения страховой стоимости, документах для заключения договора страхования, механизмах оплаты страховой премии. При этом он обратил внимание на проблемные моменты. Так, для страховщиков важно, чтобы причинно-следственную связь между заболеванием и гибелью рыбы подтверждали в специализированных аккредитованных лабораториях.

«С 2020 года общая сумма страховых выплат по объектам аквакультуры в нашей компании составила почти полмиллиарда рублей», — сообщил Евгений Храбсков. При этом 68% пришлось на стихийные бедствия (из них ледоход — более 32%, шуга — свыше 75%), более 17% — на инфекционные болезни, 12% — на привнесение в водную среду нехарактерных агентов.

В аквакультуре Приморского края особое место занимает выращивание морепродуктов — гребешка, трепанга, устрицы, мидии. Страхование в сфере марикультуры распространения пока не получило: подотрасль достаточно молодая, объемы по стране сравнительно неболь-

Модератор обсуждения, куратор коммуникационного проекта Fishnews Online Маргарита КРЮЧКОВА и управляющий директор департамента развития корпоративного бизнеса СК «РСХБ-Страхование» Евгений ХРАБСКОВ

шие, есть своя специфика. Тем не менее страховая защита также помогла бы привлечению финансов в сферу культивирования морепродуктов, считают специалисты. Страховые механизмы могли бы помочь сгладить природные риски, в условиях которых действуют «морские огороды».

Марифермеров Приморья интересуют возможности страхования рисков, связанных с опреснением воды, температурой, привнесением в водную среду различных чужеродных агентов.

Страховые специалисты уже заручились поддержкой научного и отраслевого сообщества, чтобы проводить исследования для получения необходимых документов, отметил директор филиала СК «РСХБ-Страхование» во Владивостоке Евгений АВДЕЕВ.

До недавнего времени предприятия края обращались к механизму возмещения ущерба от чрезвычайных ситуаций — в связи с прохождением в Приморье тайфунов. Однако непонятно, останется ли такой алгоритм в будущем, указал на круглом столе помощник председателя Ассоциации марикультурных организаций Приморского края Владимир КОЛЕСНИКОВ. В связи с этим, считает он, востребованность страховой защиты в марикультуре будет расти. Толчок в развитии страхования в этой сфере деятельности могут дать именно меры государственной поддержки, добавил представитель АМКОР.

О важности развития страхования в марикультуре заявила и заместитель министра лесного хозяйства, охраны окружающей среды, животного мира и природных ресурсов Приморского края Яна РЫЖКОВА.

Пока базовые для господдержки документы — ежегодно утверждаемые планы сельхозстрахования — включали только рыб. Но в целом федеральный закон № 260 допускает запуск механизма в аквакультуре для беспозвоночных и водорослей.

Среди вопросов, которые, по мнению экспертов, необходимо решить для того, чтобы инструмент в этой сфере заработал, — уточнение методики оценки ущерба.

Некоторое время назад и сельскохозяйственное страхование в сфере рыбоводства воспринималось как нечто новое. Однако теперь это направление полноценное, оно развивается, рассказал Fishnews Евгений Храбсков. «Здесь то же самое — необходимо начать», — заявил он по поводу марикультуры.

Для лучшего учета особенностей конкретных направлений представитель страховой компании предложил использовать практику заключения соглашений с отраслевыми ассоциациями.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ РЫБАКОВ ВНОСЯТ КОРРЕКТИВЫ

На круглом столе обсуждалась не только тематика марикультуры. Сейчас перед рыбной отраслью стоит очень много вопросов — то же строительство промыслового флота; хотелось бы, чтобы предложения страховых компаний учитывали особенности работы рыбопромышленников — иначе сотрудничество будет затруднено, подчеркнул президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ.

Такой формат общения, как был предложен на круглом столе, как раз и помогает развивать межотраслевой диалог, прокомментировал руководитель Приморского филиала РСХБ. «Любые продукты организаций развиваются, когда идет запрос. Мы для этого и собрались здесь», — обратилась Елена Бакуменко к представителям рыбной промышленности.

Отрасль в последние годы переживает активную трансформацию: сказываются и изменения законодательных условий внутри страны, и новые внешние реалии.

В связи с переменами на рынках предприятия развивают новые логистические схемы. Группа компаний «Антей» выстроила систему доставки в живом виде краба, добытого в Баренцевом море, по Северному морскому пути на Дальний Восток, а также в Китай авиационным транспортом. И здесь возникает запрос на страхование рисков, связанных с перевозкой живого морепродукта, рассказал специалист по страхованию компании «Антей» Демьян СЛЕСАРЕНКО.

Поставки краба в живом виде — перспективное направление, обратил внимание президент профильной ассоциации Александр ДУПЛЯКОВ. Рынок живого краба постоянно растет, и сейчас практически все компании — по крайней мере те, что работают на Дальнем Востоке, — будут ориентироваться на перевозку морепродукта именно в этом виде, подчеркнул он.

Серьезные инвестиции добывающие холдинги вкладывают в постройку нового флота. Предприятия Приморья — активные участники программы. На российских верфях строятся целые серии промысловых судов. И здесь тоже есть точки для приложения сил со стороны государства. «Я думаю, для рыбаков, в том числе для компаний, которые занимаются строительством нового флота, наиболее актуальна господдержка при страховании

Идея детально обсудить страхование в рыбном хозяйстве родилась во время прошлых конференций с участием банковских специалистов и практиков отрасли. Тема интересна для банков в том числе с точки зрения обеспечения финансовой устойчивости предприятий

КАСКО судов, — полагает руководитель направления по страхованию ГК «Русский краб» Антон МОСКАЛЕНКО. — Такая практика действует в других отраслях, и она позволяет компенсировать до 50% затрат на страхование». Он отметил, что при нынешних условиях размещения морских рисков на страховом рынке стоимость страхования флота составляет десятки миллионов рублей, и помощь в этом вопросе со стороны государства была бы существенным подспорьем для инвесторов.

Участники круглого стола поднимали и вопросы, напрямую не связанные со страхованием, но тем не менее очень важные для бесперебойной работы рыбохозяйственного комплекса. Юрист-консультант компании «Владкристалл» и Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза Алина ПУТРО обратила внимание на проблему старения транспортного флота. Между тем именно транспортные суда — неотъемлемое звено в процессе доставки рыбопродукции.

На предприятия выросла кредитная нагрузка — в том числе в связи с реализацией инвестиционных проектов, поменялось налоговое регулирование. Возможно, в этих условиях необходимо подумать над новыми механизмами государственной поддержки отрасли, в том числе в сфере страхования, отметила модератор круглого стола.

Елена БАКУМЕНКО: Общение помогает найти пути для развития

Обсуждение на круглом столе позволило обратить внимание на потребности отрасли в плане страховой защиты. Для нас это тоже важное направление. Мы, как банк, можем предоставлять финансирование, но мы, безусловно, заинтересованы в возвратности средств. А ее в том числе обеспечивают страховые механизмы.

На встрече были подняты вопросы марикультуры — важная сфера для рыбного хозяйства Приморского края, которая как раз активно развивается. И нужно добавлять инструменты, которые будут помогать этому процессу. Включая и страхование. Коммуникация специалистов дала возможность посмотреть на актуальную тему с разных сторон, это очень интересно.

Александр ДУПЛЯКОВ: Интересное обсуждение перспективных направлений

Очень интересно было послушать обсуждение специалистов такого специфического риска, как перевозка живого краба. Поставки этой продукции успешно развиваются уже более десяти лет, совершенствуются технологии, позволяющие длительное время сохранять краба в живом виде, но, несмотря на все усилия, неизбежно присутствует гибель части продукции. Обычно процент убыли краба незначительный, но случаются ситуации, которые приводят к более значительным потерям. В текущем инвестиционном цикле крабового сегмента отрасли, при существенном снижении рентабельности бизнеса, встает вопрос об уменьшении рисков — в том числе связанных с перевозкой краба в живом виде. Поэтому, конечно, тут возникает запрос на новые направления и механизмы страховой защиты.

Fishstat.ru

«умная» онлайн-система для рыбных поставок

Система может использоваться для оптовой продажи рыбы и морепродуктов, хранения и доставки продукции. Для знакомства Вы можете использовать демоверсию.

FishStat

Сервис, который предоставляет возможность купить и продать

- рыбную продукцию оптом
- логистические услуги
- услуги хранения

Почему выбирают FishStat:

Прозрачность формирования цен
Мы отслеживаем нечестные действия и компании, указывающие неактульные цены.

Реальные пользователи
Все поставщики и покупатели нашего сервиса — верифицированные пользователи.

Общение напрямую
Есть возможность быстрой коммуникации с контрагентом через встроенный чат.

FishStat уже оценили покупатели российской рыбопродукции за рубежом.

Реклама

Дмитрий ПАСТУХОВ,
главный рыбовод
рыбоводного завода Южно-
Курильского рыбокомбината

Арина БУРЛАКОВА

Дмитрий ПАСТУХОВ: Сохранение запасов лососевых — важная часть работы ЮКРК

В 2018 году рыбоводный завод Южно-Курильского рыбокомбината (ЮКРК) возродил лососеводство на Кунашире. За все это время в озеро Лагунное было выпущено свыше 64 млн мальков кеты.
«Но „выпускные“ — не единственная наша забота. Отдельное внимание предприятие уделяет охране биоресурсов», — отмечает главный рыбовод завода Дмитрий ПАСТУХОВ. В интервью Fishnews специалист рассказал, как ЮКРК помогает сохранять запасы лосося и с какими трудностями приходится сталкиваться, работая на удаленном от материка предприятии.

— Дмитрий Александрович, как вы пришли в профессию?

— Все свое детство я провел на Сахалине: жил в городе Корсакове, а на каникулы ездил к бабушке в село Новиково. Я всегда находился рядом с природой, морями и реками. Наверное, это оставило свой след и повлияло на выбор профессии.

Кроме того, когда мне было около 10 лет, я побывал на рыбоводном заводе «Монетка», который находится недалеко от Новиково. Он был построен еще в советское время, внешний облик здания мне очень хорошо запомнился. Тогда я совершенно случайно попал на экскурсию по этому предприятию и впервые погрузился в мир рыбоводства. Меня очень впечатлил завод и то, как там все было устроено. Тогда же закралась в голову мысль, что, когда я вырасту, обязательно буду здесь работать.

Став старше, решил, что хотел бы связать свою жизнь с рыбоохраной. Для этого требовалось получить диплом либо ихтиолога-рыбовода, либо юриста. Я выбрал первое направление и пошел учиться в Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет (Дальрыбвтуз) во Владивостоке. И так сложилось, что во время учебы я действительно работал на ЛРЗ «Монетка».

В 2014 году я окончил университет и пошел в рыбоохрану, а спустя три года все же вернулся в рыбоводство. Однако в своей нынешней работе мне приходится сталкиваться и с охраной окружающей среды, так что в какой-то степени защита рыбных запасов осталась частью моей деятельности.

— Получается, большую часть жизни вы провели в Сахалинской области. С какими трудностями приходится сталкиваться, работая в отдаленном и очень непростом для жизни регионе?

— Свою деятельность мы ведем на Кунашире. Этот остров находится по соседству с Сахалином. И на мой взгляд, основная проблема жизни и работы здесь — это некая ограниченность, изолированность. Из-за отсутствия дорожной сети затруднена связь с материком и административным центром — Южно-Сахалинском. Это создает определенные сложности для транспортировки людей и доставки товаров. Увеличиваются временные и финансовые затраты.

Рыбоводный завод ЮКРК

— Несмотря на сложные условия, вы все равно продолжаете работать на заводе Южно-Курильского рыбокомбината. Почему?

— Плюсов работы в ЮКРК достаточно много. Предприятие предлагает своим сотрудникам высокие зарплаты и хорошие условия труда. Также компания предоставляет жилье недалеко от завода. Все необходимое находится рядом.

Но самым важным для меня остается удовольствие от работы. Мне действительно нравится то, чем я занимаюсь, какой вклад вношу в развитие предприятия.

— А в чем суть вашей работы? Опишите свой типичный день на заводе.

— Суть моей работы как руководителя заключается в управлении производственными процессами. Также я отвечаю за координацию и обучение персонала. Мой рабочий день начинается с оценки текущей ситуации на заводе. Я проверяю систему водоснабжения, исправность оборудования, насосных станций, генераторов, слежу за состоянием рыбоводной продукции и условиями ее содержания. После провожу встречи с подчиненными, составляю план задач на день, на неделю, а иногда и на более длительный срок и контролирую их исполнение.

— Какое значение лососеводство имеет для Сахалинской области (в целом) и в частности для Кунашира? Ведь выпуски кеты на острове возобновились не так давно.

— Надо отметить, что наш завод — не единственный на Кунашире. На юге острова находится еще одно предприятие. Оно начало свою деятельность примерно в то же время, что и мы. И для Сахалина, и для Кунашира лососеводство играет большую роль. Оно напрямую влияет на экологическое и социально-экономическое состояние островного региона. Заводы обеспечивают рабочие места, способствуют развитию инфраструктуры и привлекают в «копилку» области инвестиции.

ЮКРК является одним из участников этой деятельности. На мой взгляд, мы вносим большой вклад в развитие лососеводства. Наше предприятие заботится о повышении производственной эффективности и улучшении качества выпускаемой продукции. Более того, мы принимаем активное участие в охране окружающей среды и сохранении популяции лососей.

— Какими успехами может похвастаться ЮКРК в сфере аквакультуры?

— Выпуски на нашем заводе проходят с 2018 года. Всего за это время мы отправили в дикую природу 64,2 млн мальков. Примечательно, что с каждым годом объемы выпусков увеличиваются.

В этом году количество заложенной на инкубацию икры достигло 30 млн штук. В следующем году планируем увеличить эту цифру на 10 миллионов. Тогда с учетом производственного отхода объем выпуска будет в районе 35–36 млн экземпляров ежегодно.

— ЮКРК постоянно развивается и увеличивает свои мощности. Какие интересные проекты компания собирается реализовать?

— Мы планируем увеличить площадь наших аквакультурных участков. На сегодняшний день мы ведем свою деятельность только на одном. Он находится на реке Первухина, бассейн озера Лагунное. Нам бы хотелось освоить и другие перспективные водоемы острова.

Ну и, конечно, продолжим наращивать объемы выпуска и повышать процент промыслового возврата.

— Расскажите, опираясь на ваш опыт, с какими проблемами сегодня сталкивается аквакультура. Например, многие отечественные рыбоводы отмечают сложности с поставками комбикормов.

— Мы не заметили проблем с этим. Скорее всего, потому что кормозатраты у нашего завода не такие большие, как, например, у предприятий, занимающихся выращиванием форели. Однако мы можем говорить о высоких финансовых затратах на организацию производства. Из-за того, что наш завод находится на острове, значительно повышается уровень логистических затрат.

Но самая большая, по моему мнению, проблема, с которой сталкивается аквакультура, — это нехватка квалифицированных специалистов. Все сложнее привлекать кадры на работу в отдаленные районы. Возможно, нужно продумать меры поддержки для работников сферы аквакультуры, например льготы или субсидии. Также важно повышать престижность этих профессий и качество образования.

— А будет ли эффективно, на ваш взгляд, предоставлять места для практики или даже заключать целевые договоры?

— Мне известен такой способ привлечения новых специалистов. Я работал на предприятии, где руководство практиковало подобного рода мероприятия. Компания заключала целевые договоры на определенный срок, оплачивала обучение заинтересованным лицам, а они в свою очередь после выпуска должны были прийти на предприятие и отработать на нем определенное количество времени. Такая схема, на мой взгляд, приемлема.

Южно-Курильский рыбокомбинат, возможно, тоже в скором времени начнет такую практику. Будем привлекать молодых, энергичных, активных людей в отрасль. Мы готовы обучать студентов и предоставлять им места для практики, а после будем ждать их у себя на производстве.

— Вы упомянули, что деятельность ЮКРК в том числе помогает экологии Сахалинской области. Участвуете ли вы в мероприятиях по сохранению окружающей среды? Взаимодействуете ли с природоохранными органами?

— Да, конечно, мы плотно работаем с рыбоохраной, пограничной службой, полицией, для того чтобы предотвратить факты браконьерства. Ежегодно организуем совместно комплекс мероприятий на нашем рыбоводном участке в период хода производителей кеты и горбуши к местам нереста — с конца августа по конец ноября. В это время представители охранных ведомств приходят к нам на завод и ведут мониторинг акватории, на которой мы осуществляем свою деятельность. Отдельное внимание они уделяют профилактическим беседам с посетителями водоема, подробно разъясняют им правила рыболовства, чтобы гости знали, как отдыхать без нанесения ущерба окружающей среде.

Молодь кеты

В этом году завод заложил на инкубацию более 30 млн штук икры

Озеро Лагунное

— Насколько эффективны такие мероприятия?

— Вы знаете, с каждым годом случаев незаконной рыбалки становится все меньше и меньше. Однако, к сожалению, факты браконьерства еще встречаются. Постоянно приходится объяснять людям, почему нужно бережно относиться к природным ресурсам и чем чревато пренебрежение законами и правилами рыболовства.

— Как предприятие повлияло на вашу жизнь?

— На меня Южно-Курильский рыбокомбинат в первую очередь оказал большое влияние как на молодого руководителя. Я многому научился в этой компании. Меня пригласили работать на завод в 2017 году. А уже в 2018 году предложили занять руководящую должность. Когда я только возглавил новое производство, то столкнулся с огромной ответственностью. Поначалу это даже немного пугало. Однако позже благодаря поддержке руководства и коллег я освоился, начал применять свои знания и навыки на практике. Здесь я развился и как рыбовод, и как руководитель. Кроме того, предприятие постоянно отправляет меня и других работников на различные мероприятия. Это помогает расширить кругозор и стать более компетентным специалистом.

— То есть предприятие заботится о своих сотрудниках и дает им возможность развиваться?

— Конечно. Где получать новые знания, как не на конференциях, выставках и совещаниях! Мы ежегодно участвуем в выставках в Санкт-Петербурге и в Москве. Также я знаю, что некоторые мои коллеги посещают международные мероприятия, которые организуются за границей. Большое количество встреч проводится и на местном уровне.

ЮКРК уделяет особое внимание всем этим мероприятиям. Очень важно принимать участие в таких встречах, потому что на них присутствуют не только представители рыбоводных хозяйств, но и специалисты научно-исследовательских учреждений, сотрудники контролирующих органов Федерального агентства по рыболовству. На них обсуждаются все аспекты нашей деятельности.

Иван ФЕТИСОВ: Едем в Стамбул за результатом

15–17 мая в Стамбуле впервые пройдет международная выставка рыбной индустрии Seafood Expo Eurasia. Подробностями подготовки к масштабному мероприятию и планами, которые отрасль связывает с новой выставкой, поделился генеральный директор компании-организатора российской экспозиции Иван ФЕТИСОВ.

— Иван, чего вы сами ожидаете от новой выставки и чем она может быть полезна для отрасли? Как вы готовитесь к Seafood Expo Eurasia?

— Мы связываем большие ожидания с новой выставкой в Стамбуле, как и с перспективами для рыбного бизнеса, которые она предлагает. Новые связи, эффективные логистические цепочки — это то, что сегодня важно и для глобального рыбного рынка, и для российского рыбохозяйственного комплекса. Уверен, что благодаря разнообразному составу посетителей, наши участники смогут наладить контакты с представителями перспективных рынков и обсудить виды рыбной продукции, объемы, цены и другие условия, о которых лучше договариваться лично. Здесь же они смогут наметить маршруты поставок, в организации которых поможет развитый транспортный сектор Турции и присутствие на выставке логистических операторов из разных стран.

Мы, как всегда, подходим к задачам наших клиентов комплексно: стремимся не просто предложить им перспективные рынки для сбыта, но и обеспечить будущие поставки всей необходимой инфраструктурой. Чтобы переговоры быстро дали положительный эффект, важно подойти к ним во всеоружии. Именно поэтому мы исследуем зарубежные рынки, изучаем потребности в продукции российского промысла на различных направлениях и приглашаем целевых покупателей на стенды участников из России. Особое внимание уделяем тем клиентам, которые по разным причинам не могут посетить выставку и форум в Санкт-Петербурге.

— Вы могли бы подробнее рассказать об этих исследованиях и сфере их применения?

— При подготовке к Seafood Expo Eurasia мы совместно с партнерами внимательно изучили рынки Турции и сопредельных стран, которые также примут участие в мероприятии. После этого специально для наших экспонентов из России мы исследовали потребление наиболее добываемых и рентабельных видов водных биоресурсов: трески, минтая, палтусов, сельди, путассу, различных видов крабов. Изучили востребованность каждого из них и определили целевые рынки сбыта, представителей которых лично пригласили на выставку.

При изучении новых рынков для нас стало настоящим открытием, что потребителей, заинтересованных в российской рыбной продукции, много не только в Европе, Азии, Африке и на Ближнем Востоке, но даже в Латинской Америке. Например, в Венесуэле.

Кроме того, результаты исследований мы оформили в виде справочных материалов, которые предоставим каждому участнику с учетом его целей. Это позволит рыбопромышленникам заранее понимать, кто точно посетит их стенд, какие именно типы продукции заинтересуют потенциальных клиентов. Мы ожидаем, что это станет важным инструментом для компаний из России, который поможет им добиться хороших результатов.

— Какие рынки, представленные на выставке в Стамбуле, наиболее интересны российской рыбной отрасли?

— Во многом это зависит от вида продукции. Существует ряд критериев, которые помогают объективно оценить перспективы того или иного региона. В частности, мы принимаем во внимание покупательную способность населения и уровень потребления рыбной продукции. С учетом демографических изменений в мире мы рекомендуем клиентам обращать внимание не только на Европу и Азию, но и на Африку и Ближний Восток. И для встречи с ними не найти лучшего места, чем Стамбул!

Результаты этих исследований в обобщенном виде мы

публикуем в нашем телеграм-канале, но могу сказать, что потребителей, заинтересованных в российской рыбной продукции, много даже в Латинской Америке. Например, в Венесуэле, что стало для нас настоящим открытием при изучении новых рынков.

— Какие еще особенности вы могли бы отметить в подготовке к новой выставке?

— Процесс подготовки отличается от того, к которому мы привыкли на других зарубежных мероприятиях. На многих крупных выставках расположение экспозиции, ее наполнение и деловая программа зависят от интересов организаторов. Лояльный подход площадки в Стамбуле, как и первый год проведения, дает больше свободы действий участникам. Они могут выбрать место себе по душе и реализовать важные для них проекты. Для нас это тоже возможность использовать многолетние наработки.

Кроме того, нам всегда интересно встречаться с нашими зарубежными коллегами и узнавать, чем они могут быть полезны для нашей отрасли. Seafood Expo Eurasia привлекает внимание бизнеса во всем мире. Там будут компании из Южной Кореи, Вьетнама, Таиланда, Греции, Турции, ОАЭ и других государств Ближнего Востока, Западной Европы, Африки, Латинской Америки, Азии, многие из которых сотрудничают в рамках ЕАЭС. Участники из разных стран могут многое предложить российским предприятиям, которые сегодня заинтересованы в новых партнерах и технологиях. Несомненно, у них тоже есть чему поучиться.

Поэтому мы приглашаем в майский Стамбул не только экспортеров и импортеров рыбной продукции, но и тех, кто заинтересован в оборудовании и услугах для судостроения, аквакультуры, переработки, упаковки рыбной продукции или сам предлагает их.

Кренование и взвешивание.
Разработка документации
по остойчивости и непотопляемости

ISO 9001:2015

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

На правах рекламы

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

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

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Николай ПРИХОДЬКО: Программа «квоты под киль» нас без работы не оставит

Одно и то же судно на разных этапах может использоваться по различным назначениям, менять разрешенные районы плавания, ледовый класс. Особенно часто подобные преобразования происходят при смене судовладельца. Изменение назначения и статуса судна — непростой процесс, зачастую требующий переклассификации, ремонта, модернизации или переоборудования. А для таких работ, в свою очередь, необходим проект.

О том, когда требуются проектные работы для уже ненового судна, на каком этапе собственнику лучше обращаться к специалистам и каковы тенденции этого рынка в течение последних трех десятилетий журналу«Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор проектной компании «Политест» Николай ПРИХОДЬКО.

Николай ПРИХОДЬКО,
генеральный директор
компании «Политест»

— Николай Федорович, как давно вы занимаетесь этим бизнесом?

— С 1992 года. Название компании менялось по ряду причин, но костяк нашего коллектива сложился именно тогда, более 30 лет назад. Преемственность сохранилась.

— И какую часть ваших заказчиков составляют рыбаки?

— Исторически сложилось, что в основном мы работаем именно с рыбопромысловыми компаниями. Мы обслуживаем как промысловые суда, так и рефрижераторный флот. Это для нас основное.

— В каких случаях судовладельцы обращаются к вам за переклассификацией?

— Переклассификация требуется, когда судно по тем или иным причинам нужно перевести из одного класса регистра в другой. В этом случае на нем необходимо выполнить определенные работы, чтобы привести его в соответствие с требованиями. Например, добавить оборудование или провести модернизацию корпуса.

Довольно значительная часть наших заказчиков — это те, кто покупает иностранное судно, не имеющее нашего класса регистра. Чтобы перевести его в наш класс регистра, новому собственнику также требуется провести переклассификацию.

— А есть такие, кто купил, например, транспортное судно и переоборудует его под промысловое, ставя туда цех для рыбопереработки и оборудование для промысла?

— Таких тоже много. Однако переоборудование требуется не только при переделке транспортного судна в промысловое, но и одного промыслового — в другое. Например, покупают ярусолов и начинают его переделывать под перевозку живого краба. А это значит, нужно одни элементы вырезать и установить другие. Фактически смена собственника судна очень часто сопровождается переоборудованием.

— Непосредственно с регистром общаетесь вы или судовладелец?

— Мы общаемся. Делаем под ключ.

— Часто ли к вам обращаются, чтобы расширить район плавания судну?

— Такие случаи тоже бывают. Все зависит от планов собственника — от того, где и в каком качестве судно будет работать.

Если, например, судно будет находиться в прибрежной зоне, то ему первого-второго района плавания достаточно. Допустим, самому судну возможно оформить и неограниченный район плавания, но тогда обслуживание будет стоить дороже, поскольку требования выше — по регистру, портовым сборам и так далее. И если судно работает все время вдоль побережья, то судовладельцу этого не надо. Когда же это судно меняет свое назначение (допустим, ему надо уходить дальше в море), то, соответственно, ему и увеличивают район плавания. Так что все зависит от целесообразности.

— То есть стоимость владения судном влияет на решение судовладельца?

— Да, влияет. Каждый собственник стремится оптимизировать свои затраты. Зачем ему судно с неограниченным районом плавания, если оно используется для прибрежного рыбо-

ловства? И, имея второй район плавания, может вдоль побережья ходить из Приморья хоть до самой Камчатки и обратно.

— А бывает, что снижают класс?

— Да, бывают и такие ситуации. По снижению, например, ледового класса, заказов больше было в 1990–2000-х годах. Тогда оставалось много судов, построенных в советское время и имевших высокие ледовые категории, но фактически использовались они в более мягких условиях. И судовладельцы снижали ледовый класс, чтобы оптимизировать свои затраты на ремонт.

— Интересно поговорить о тенденциях, с учетом того, сколько вы этим занимаетесь. Как менялась конъюнктура рынка за эти десятилетия?

— В 1990-х годах мы готовили проекты по дооборудованию, замене агрегатов, проверке корпуса, определяли объем ремонта. С середины 2000-х годов начался вал покупок бывших в употреблении иностранных судов. И работы проводились соответствующие. Это уже сейчас часть наших судовладельцев пришла к тому, чтобы заказывать в России и за границей новое. А тогда покупали иностранные суда в возрасте 15–20 лет.

— Какие тенденции вы наблюдаете на рынке сейчас?

— Если говорить о рыбной отрасли в целом, то происходит укрупнение бизнеса путем слияния-поглощения компаний. Это позволяет предприятиям концентрировать свои права на добычу водных биоресурсов. На нашей работе это отражается в аспекте перераспределения флота между собственниками. Одни компании покупают (заказывают) новые суда, а свои б/у продают другим. Получается, что одни судовладельцы используют флот до 10 лет, другие — до 20, третьи — до конца. У каждого своя ниша. И у тех, кто покупает суда уже неновые, свои планы по их использованию. Соответственно, владельцы начинают его переоборудовать под свои задачи и приходят к нам.

— Как вы думаете, процесс укрупнения рыбного бизнеса продолжится?

— Мне кажется, что к настоящему времени этот процесс уже стабилизировался. Я не жду каких-то радикальных изменений…

— А не боитесь, что ваш сегмент рынка сузится из-за программы обновления флота под квоты?

— Верфи в основном не сумели в договорные сроки построить всю ту массу судов, которая планировалась изначально. Получается, что первые суда этой волны будут нуждаться в наших услугах уже через несколько лет. А другая часть судов по этой программе к тому времени будет только вводиться в эксплуатацию. Тем, которые уже отработают несколько лет, потребуются ремонты, нужна будет модернизация. Например, морозильных мощностей и перерабатывающего оборудования. Оно будет устаревать физически и морально — по своим характеристикам, по производительности. Ведь каждый год появляются все новые и новые требования. Так что уже через три-четыре года первые участники программы инвестквот будут вынуждены менять свое оборудование. И соответственно, обращаться к нам.

— Есть ли у вас специализация по размерам судов или обслуживаете весь спектр — от МРС до плавбазы?

— Мы готовы работать с любыми судами и имеем соответствующий опыт.

— Сколько судов через вас проходит в год?

— Это зависит от вида работ. Например, замеры остаточных толщин корпусных конструкций для определения технического состояния корпуса у нас проходит порядка 100 судов в год. Достаточно много работы по проектированию. В целом в 2023 году к нам поступило 142 обращения.

Довольно часто на одном судне требуется выполнить сразу несколько видов работ. Например, при той же переклассификации требуется и расчет остойчивости, и переоборудование, и переделка корпусных конструкций, и прочее — всего порядка 30–40 видов работ. Так вот, в 2023 году мы в совокупности выполнили свыше 500 работ.

Основное направление компании — обслуживание промысловых судов и рефрижераторного флота

— На каком этапе судовладельцам лучше к вам обращаться?

— Лучше пораньше. Возьмем, к примеру, замену дизель-генератора. Вроде бы относительно простая операция. Но в этом году к нам обратился судовладелец, который заказал в Китае дизель-генератор с нужными характеристиками. Ему прислали. А на месте выяснилось, что у нового агрегата аварийно-предупредительная сигнализация и защита не подходят к судовой. Кроме того, на судне водяная система охлаждения, завязанная на одну емкость, от которой идет охлаждение и главного двигателя, и дизель-генератора. А он купил автономный ДГ. Так что пришлось ему обращаться к нам и переделывать.

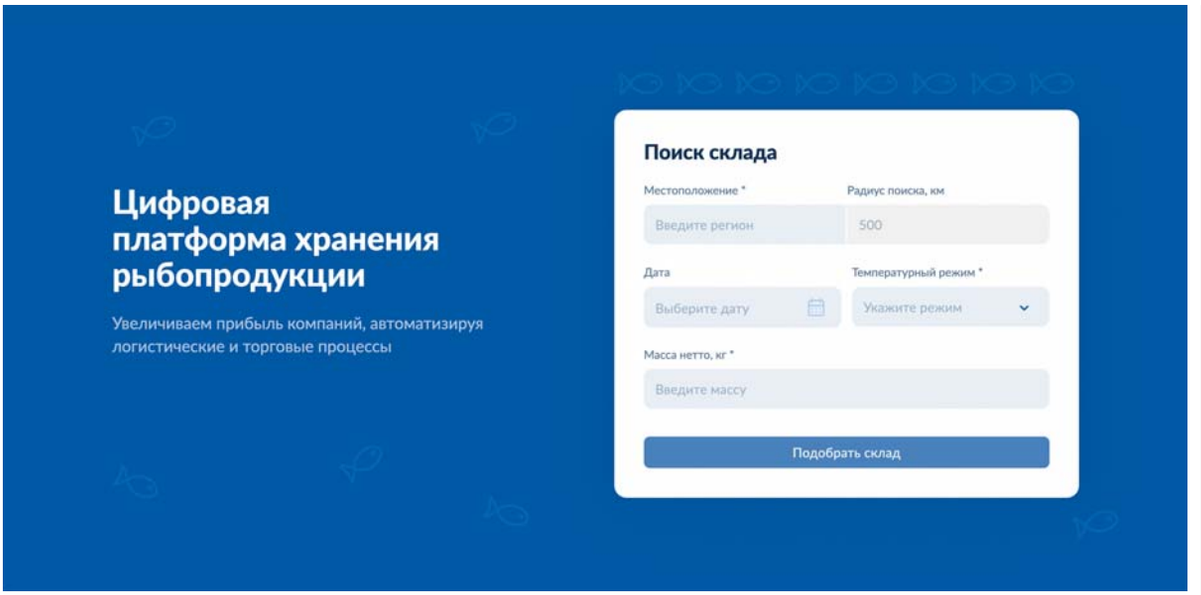
Наши постоянные клиенты обычно поступают так: сообщают нам, что они хотели бы и что им предлагают. А мы проверяем, даем рекомендации, после чего они обращаются к заводу-изготовителю, а он, в свою очередь, производит оборудование специально под их заказ.

Арина БУРЛАКОВА

Fishplace развивает цифровой рыбный рынок

Команда Fishplace («Фишплейс») предложила отрасли новый продукт, который позволяет продавать и покупать рыбу, подбирать для нее склад и отдавать товар на хранение всего в несколько кликов на одной платформе. «Сейчас на fishplace.ru активно регистрируются участники всех звеньев оптовых продаж. Сайт наполняется предложениями, площадка становится цифровым оптовым рыбным рынком. Мы видим, что сервис уже привлекает внимание не только покупателей из России, но и зарубежные компании», — отмечает основательница платформы Юлия БЕЛИКОВА.

Юлия БЕЛИКОВА,
генеральный директор
ООО «Мой Фиш Плэйс»



ХРАНИТЬ — ПРОДАВАТЬ — ПОКУПАТЬ

Проект fishplace.ru презентовали в 2023 году. Сервис получил положительные отзывы от представителей рыбной отрасли и достаточно быстро набрал популярность. Уже в марте 2024 года на сайте зарегистрировано свыше 250 пользователей — около 100 складов и более 150 рыбных компаний. И их количество растет ежедневно. Такой отклик проект встретил прежде всего потому, что предложил уникальную платформу, которая помогает организациям вести свой бизнес максимально эффективно.

Какие возможности Fishplace предлагает своим пользователям? На сайте регистрация доступна как для складов, так и для рыбных компаний. Таким образом, на одной платформе находятся все участники оптовой купли-продажи. Это позволяет выстроить цепочку рыбных поставок в пределах одного сервиса — от вылова партии добывающими компаниями до передачи ее части мелким трейдерам.

Например, рыбопромышленное предприятие добыло 100, 1000 или 10000 тонн горбуши и захотело реализовать часть этого объема в Новосибирской области. Для этого было решено перевезти партию поближе к региону. Однако раньше компания не поставляла свой товар в эту область и не сотрудничала с местными предприятиями. Где искать информацию о доступных холодильниках и как проверить надежность организации? Можно попытаться найти сайты холодильников через Интернет, но сравнение условий и обзвон займут много времени и при этом не смогут гарантировать успешность сделки.

Система поиска склада на fishplace.ru существенно упрощает процесс подбора идеального места для рыбопродукции. Поиск проходит по заданным параметрам: город или регион, где нужно найти склад, температурный режим, объем и даты. Сервис предлагает пользователю только те холодильники, которые соответствуют запрошенным характе-

Преимущества ведения бизнеса на fishplace.ru:

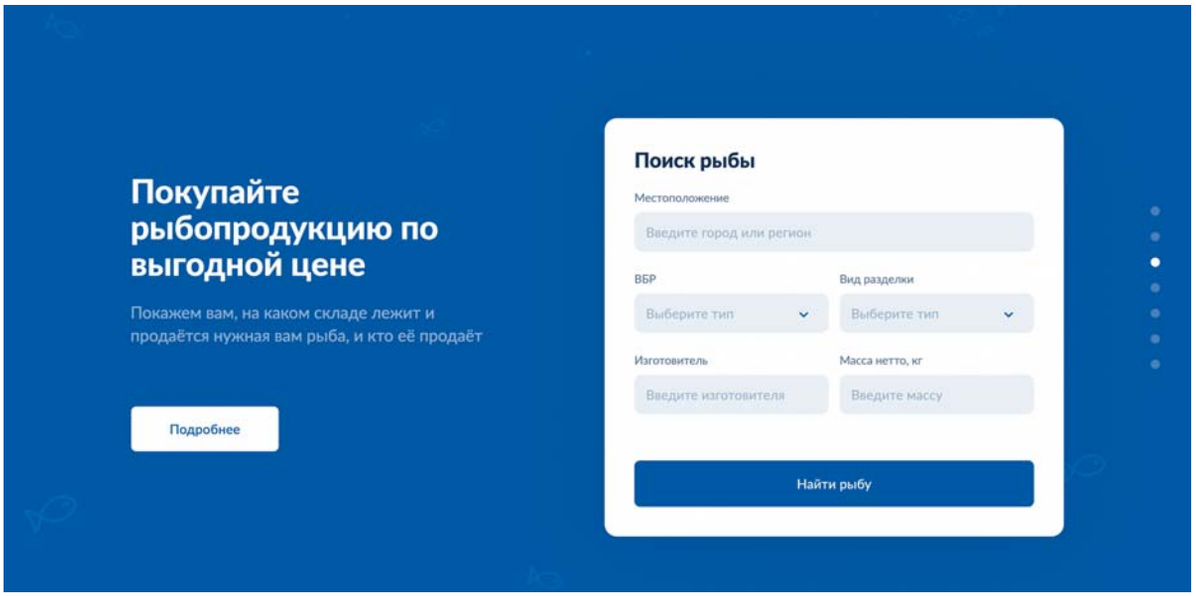
• Работа по принципу Share Connection: приобретайте собственную электронную площадку без потери сделанных вложений.

• Цифровая эффективность. Платформа позволяет автоматизировать многие рутинные процессы, освобождая время и ресурсы сотрудников для выполнения более важных и стратегических задач. Благодаря цифровым инструментам компании могут значительно повысить свою эффективность и производительность, а также минимизировать ошибки.

• Расширение географии. Развивайте взаимоотношения между рыботорговыми компаниями и увеличивайте рынки сбыта. В «цифре» можно найти новых клиентов, а когда сервис станет широко известным, выйти и на зарубежных партнеров.

• Развитие с минимальными затратами. Чтобы стать частью цифрового рынка, вам не нужно искать и содержать дополнительные помещения, дорогостоящее оборудование, обновления ПО и квалифицированных специалистов для создания, поддержания и рекламирования своего внешнего цифрового контура коммерческой деятельности. Всем этим будет заниматься команда Fishplace. Вам же останется просто принимать и направлять заявки.

• Прозрачность и безопасность. Наличие цифрового офиса на fishplace.ru говорит о надежности компании и безопасности сделок с ней. Платформа не допускает на рынок недобросовестные организации, что минимизирует риск покупки кота в мешке. Пользователи мгновенно получают достоверные, актуальные данные по запросу из огромного потока информации, а сами сделки становятся более прозрачными.



ристикам. При этом информация обо всех подходящих компаниях отображается в одном окне результатов поиска, что облегчает сравнение и выбор. Кроме того, система показывает предложения, которые опубликовали сами склады. Таким образом, сервис помогает найти две заинтересованные в сотрудничестве стороны, что увеличивает шанс на успешное заключение сделки.

После того как место для горбуши было найдено, рыбопромышленник хочет приступить к ее реализации. Тогда же появляется вопрос: «Где разместить сообщение, чтобы найти покупателя?». Fishplace дает на это однозначный ответ: «Разместите предложение там, где клиент сможет найти его сам». Выбирая для этого платформу fishplace.ru, вы доносите информацию о своем продукте до заинтересованных лиц.

Чтобы выставить товар на продажу, пользователю нужно сделать всего три клика мышкой. В личном кабинете в разделе «Рыбопродукция» он открывает карточку товара, который необходимо реализовать, указывает объем и подтверждает публикацию объявления. Так поисковая система Fishplace получает сигнал о том, что теперь эту продукцию можно предлагать посетителям сайта, если она будет соответствовать их запросу.

Как покупатель найдет продавца? Поиск рыбопродукции на платформе похож на подбор холодильника. Посетитель сайта также заполняет форму, но уже немного с другими характеристиками: город или регион, где хранится товар, вид рыбы или морепродукта, тип разделки и количество товара. После Fishplace выводит на экран результаты поиска — актуальные предложения с рыбопродукцией на продаже. Из этого списка клиент выбирает то, что ему нужно, и направляет заказ продавцу.

И это еще не все: если поставщик зарегистрирован на fishplace.ru, покупатели — постоянные или потенциальные — смогут «подписаться» на его рыбу и получить уведомление, как только нужный им товар будет выставлен на продажу. В этом случае поставщик увидит запросы на покупку сразу после публикации предложения и получит возможность выбрать самый выгодный вариант.

Таким образом, платформа помогает выстроить максимально выгодное сотрудничество между всеми участниками рыбного рынка. Рыбопромышленник найдет склад, готовый принять его продукцию, а оптовик откликнется на объявление о продаже рыбы. И чем больше на сайте будет предложений от холодильников и продавцов рыбопродукции, тем активнее будет развиваться новый цифровой рынок, привлекая не только российских, но и зарубежных покупателей.

«Интернет и современные технологии значительно облегчили процесс поиска поставщиков и покупателей, объединив людей и компании со всего мира. При этом личные контакты и отношения по-прежнему остаются ценными в мире бизнеса. Но зачастую быстрее и эффективнее выстроить диалог с поставщиками или покупателями получается именно в онлайне. Как минимум это уважение ко времени партнера. Отдавая предпочтение электронной площадке, вы оптимизируете процессы и повышаете уровень сервиса без ущерба для деловых связей», — обратила внимание Юлия Беликова.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Платформа помогает решить проблемы не только каждого отдельного предпринимателя, но и отрасли в целом. Так, изначально fishplace.ru задумывался как система, которая позволит распределить рыбные ресурсы по всей России равномерно. Изучив состояние рынка изнутри, команда «Фишплейс» увидела непростую ситуацию в части загруженности складов. В сезон массового промысла портовые холодильники могут быть заняты — замедляется выгрузка судов. Из-за этого компании вынуждены заблаговременно бронировать места для своей продукции, не будучи уверенными в датах и количестве товара. При этом склады, расположенные в других регионах, пустуют.

С Fishplace можно избежать такой схемы. Чтобы найти свободный холодильник на ближайшее время, посетителю сайта достаточно при заполнении формы указать дату. Сервис покажет, какие склады готовы принять ваш товар в указанный промежуток. А это — залог более быстрого движения

грузов и более эффективной работы рыбной отрасли в целом.

Также разработка частично помогает разнообразить рыбные предложения. Сервис позволяет проанализировать наполненность рынка и определить, где и какой товар сейчас востребован. Например, некоторые западные переработчики и трейдеры отмечают, что потребители ценят и любят дальневосточную рыбу, однако дороговизна и сложность ее доставки в центральные регионы России негативно влияют на спрос. Покупка же товара со склада, который находится рядом, помогла бы решить часть проблем с логистикой и предложить более привлекательные условия сделки.

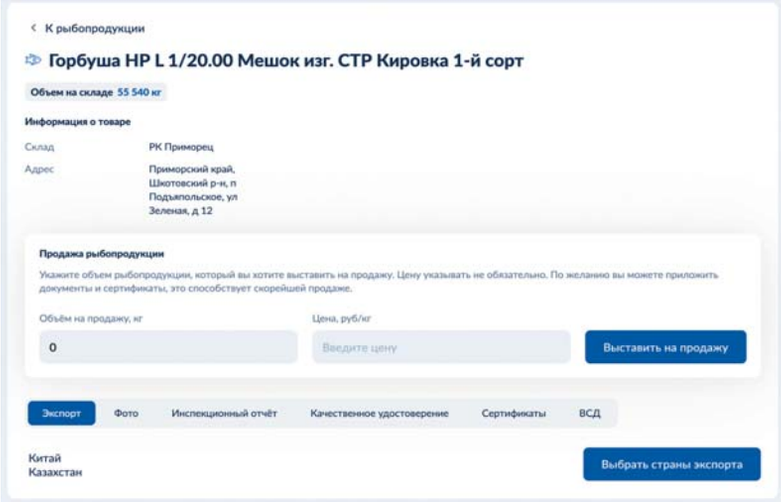
«У нас получилось объединить на одной платформе все звенья оптовых продаж. Рыбу выловили, положили на хранение, купили, перевезли. Мы оцифровали все привычные процессы и перенесли их в одно место, создавая новый, цифровой рыбный рынок. И его развитие требует присоединения компаний, их объединения на одной площадке», — обратила внимание Юлия Беликова.

Собеседница Fishnews уверена, что появление такого цифрового пространства — важное для отрасли событие. По ее мнению, «физический» рынок уже поделен: количество клиентов всегда ограничено, связи с ними выстроены. А цифровой рынок только формируется, поэтому открывает для своих участников массу возможностей. Но чтобы успеть занять место на нем, нужно как можно раньше заходить в новую нишу.

«Если представить создание цифрового рынка в виде стройки, то сейчас мы закладываем фундамент», — отмечает Юлия Беликова. Уже сегодня компании могут приобрести цифровой офис — «место», с которого будет осуществляться торговля. Как и в физическом мире, его можно купить, а можно взять в аренду. При этом пользователи получают не просто «землю», а целый пакет цифровых инструментов и услуг, позволяющих вести бизнес максимально эффективно.

РЫБА И «ЦИФРА»

Зачем рыбе переходить в цифру? Ответ на этот вопрос очевиден, считает Юлия Беликова.



«Цифровизация проникла во все сферы нашей жизни, и рыбная отрасль не исключение. Цифровые решения — это не просто модная новинка, а неотъемлемая часть современного бизнеса. Внедрение новых технологий может быть сложным процессом, но преимущества, которые они приносят компаниям, стоят таких затрат», — подчеркнула основательница платформы.

Именно этим принципом — сделать продукт, который был бы максимально полезен рыбному бизнесу, — руководствовались авторы проекта. Оптимизация рабочих процессов, расширение географий поставок, улучшение клиентского опыта — это лишь часть задач, которые Fishplace помогает решить благодаря современным инструментам.

Сегодня большинство рыбных компаний уже начали оцифровывать внутренние бизнес-процессы и организовывать свои сервисы по управлению входящими заявками. И немалые средства уходят на оборудование, дизайн и разработку сайта, квалифицированных специалистов, которые смогут поддерживать работу новой системы.

«Фишплейс» же дает возможность каждому участнику рынка присоединиться к цифровому пространству и начать осваивать новую нишу уже сегодня с минимальными вложениями. Стоимость цифрового офиса на fishplace.ru в разы ниже, чем создание собственного сервиса, отмечают разработчики. При этом пользоваться им могут все. Компаниям не придется нанимать нового сотрудника: для работы с платформой не нужны особые знания или навыки. Простой интерфейс интуитивно понятен, а сам сайт не перегружен лишней информацией.

Отметим, что у игроков, которые первыми начнут осваивать новую платформу, есть возможность подстроить сервис под нужды своей компании. Пока сайт модернизируется, пользователи могут вносить свои коррективы и активно участвовать в развитии сервиса. Кроме того, об их предложении узнают раньше, а значит, и шанс найти новых партнеров будет выше.

Платформа уже превращается в Экосистему. Сейчас программисты дополняют ее еще одной важной составляющей оптовых продаж — организацией транспортировки для перевозки рыбопродукции. Этот раздел сайта совсем скоро станет доступен. Также с банками и страховыми компаниями прорабатывается возможность предоставления пользователям дополнительных услуг на особых условиях, например банковские гарантии, кредитование под залог экспортного контракта, страхование ответственности третьих лиц и др.

«Цифровые технологии дают бизнесу большое количество возможностей, а их внедрение в рабочие процессы только вопрос времени», — подытожила Юлия Беликова. По ее мнению, в современном мире невозможно оставаться конкурентоспособным, если не обращаться к возможностям «цифры». Создать страницу в Интернете уже бывает недостаточно, надо, чтобы сообщение о продукте дошло до потребителя и не затерялось среди остальной информации. И позаботиться об этом предлагает fishplace.ru. ❑

Группа компаний
АНТЕЙ

Искусство промысла

www.antey.group

На правах рекламы

Алексей СЕРЕДА

Александр ШЕВЧЕНКО:

Мы непрерывно совершенствуем доставку рыбы

Сейчас основной тренд мировой логистики — контейнерные перевозки, отмечает генеральный директор Владивостокского морского рыбного порта Александр ШЕВЧЕНКО. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал о том, как компания развивает это направление, а также о других возможностях Владморрыбпорта и важности «филиала дальневосточной рыбы» в Подмосковье.

— В прошлом году порт продолжал реализацию своего масштабного проекта по развитию. Александр Сергеевич, расскажите, пожалуйста, что было сделано?

— Программа развития компании успешно выполняется, остался последний этап, который планируем завершить в нынешнем году. А 2023 год стал для нас ударным по количеству вложенных средств и выполненных работ.

На территории порта обустроены новые контейнерные площадки, подведено электроснабжение к рефконтейнерам на 47-м, 50-м, 52-м, 53-м причалах. Также реконструирован транспортный цех с прилегающей территорией. Произведено техническое перевооружение здания холодильника №2 под мастерские по ремонту электропогрузчиков и помещение зарядной. Завершены работы по выносу инженерных сетей с 44-го и 45-го причалов.

Кроме того, реконструированы подкрановые пути на 49-м, 50-м и 52-м причалах. И, конечно, приобретены новые краны: четыре портальных грузоподъемностью по 60 тонн и три козловых RTG. Все они уже введены в эксплуатацию.

Отмечу, что программа охватывает не только сам Владморрыбпорт, но и наши сухие порты. В Уссурийске находится один терминал, в Артеме (на станции Угольная) — три. Из них два действующие: «Пасифик интермодал контейнер» (ПИК) и «Фреш терминал», причем последний предназначен только для рефрижераторных контейнеров. В Уссурийске в этом году завершено обустройство складских площадей, для ПИК приобретены новые ричстакеры для работы с контейнерами.

Третий терминал в Артеме — «Тиера» — в процессе создания: приобретен земельный участок, начались работы по обустройству площадей.

Напомню также, что в 2022 году мы открыли новый холодильник. Соответственно, холодильные мощности только Владморрыбпорта сейчас составляют 22 тыс. тонн. Отгружаем мы рыбу в том числе в рефвагоны, но главное направление развития

сейчас — увеличить обработку и отправку грузов рыбопродукции в контейнерах.

Общая сумма инвестиций по программе модернизации контейнерных мощностей за 2021–2023 годы составила 4,4 млрд рублей, из них 3 млрд рублей было вложено в прошлом году.

— И каков сейчас собственный контейнерный парк Владморрыбпорта и его контейнерные площадки?

— Наш контейнерный парк состоит из 100 рефконтейнеров. А рефрижераторные мощности порта на сегодняшний день включают площадки складирования и хранения вместимостью 866 подключенных рефрижераторных контейнеров (или 1732 TEU) общим объемом 23 382 тонны. Из них 662 единицы приходится на Владивостокский рыбный терминал (ВРТ) и 204 единицы — на Владивостокский морской контейнерный терминал.

Рефрижераторные мощности удаленных сухих терминалов «ПИК» и «Фреш терминал» включают площадки складирования и хранения подключенных рефконтейнеров общей вместимостью 400 штук (или 800 TEU) и совокупным объемом 11 000 тонн.

Итого общая вместимость площадок Владморрыбпорта и его сухих терминалов составляет 1412 рефконтейнеров (или 2824 TEU) совокупным объемом 38 124 тонны. В перспективе мы планируем довести этот показатель до 40 284 тонн.

— Чем обусловлен такой «контейнерный поворот»? Почему рыбаки, а с ними и Владморрыбпорт, начали перестраивать логистику?

— До 2020 года максимальное количество рыбопродукции шло в порты Дальневосточного бассейна судовыми партиями. Загрузка проходила в районах промысла, затем флот шел в Петропавловск-Камчатский, Владивосток, Находку и декларировал груз, а потом отправлялся на выгрузку в Далянь, Циндао, Пусан.

Главная проблема возникла пару лет назад с приходом коронавируса и введением соответствующих защитных мер в КНР. Китайские контролеры обнаруживали на таре следы COVID-19, и вся судовая партия, например 5 тыс. тонн, браковалась — не выгружалась, а отправлялась обратно в Россию или в Южную Корею для обработки.

И тогда рыбаки начали грузить продукцию в контейнеры. Стало легче: в случае выявления следов ковида браковался только один из всей партии. Поэтому мы и начали развивать контейнерное направление.

Были оперативно изменены планы по реконструкции порта, с нуля построена контейнерная площадка на 47-м причале (там 650 розеток для подключения рефконтейнеров), эстакады для многоярусного хранения, площадка для досмотра.

Кроме того, китайская сторона выдвигала требования по обработке рыбопродукции и тары различными дезинфицирующими составами — все это делалось у нас в порту. Были закуплены специальные машины, обрызгивающие товар со всех сторон. После этого его загружали в контейнер, который отправлялся морем в Пусан, Циндао, Далянь или другие контейнерные терминалы. Либо на железнодорожных платформах или грузовиках через Хуньчунь ехал в материковый Китай.

Но пандемия — не единственная причина перехода на контейнеры. В советское время порт ежесуточно обрабатывал порядка 100 рефрижераторных вагонов, сегодня — гораздо меньше. Поменялись направления доставки, изменилась структура рыбопромышленной отрасли. И сами рефвагоны устарели. Новые уже не производятся, старые доезжают свой срок службы, который им постоянно продлевают.

Понятно, что сегодня использовать контейнеры гораздо выгоднее: их можно доставить в любую точку мира. Вагон можно отправить только туда, где есть железнодорожная станция или тупик, а контейнер — буквально куда угодно, хоть на железнодорожной платформе, хоть на грузовике.

Кстати, о контейнеровозах: мы сотрудничаем с компанией «Терминал Авто», которая обеспечивает доставку рыбопродукции в рефконтейнерах, например, на сухие терминалы Владморрыбпорта.

— Говоря о перевозках, нельзя не отметить один из главных проектов группы компаний «ТИГР» и Владморрыбпорта — организацию замкнутой холодовой цепи доставки рыбопродукции по единому тарифу. Проект реализуется с 2022 года. Пользуется ли сервис популярностью? Что удалось сделать в этом направлении за прошедший год?

— Да, проект работает, он позволяет организовать замкнутую холодовую цепь доставки рыбопродукции по единому тарифу с места промысла Охотского и Берингова морей в основные порты Китая — Далянь и Циндао, а также в любую точку России.

Контрагенты интересуются такими возможностями. Мы объединили все звенья цепи: рефрижераторный флот Находкинской базы активного морского рыболовства (она тоже входит в ПАО «ТИГР»), портовые мощности Владивостокского морского рыбного порта и Открытой базы бункеровки рыболовного флота в Находке, а также холодильные склады и парк контейнеров. За прошлый год были проработаны все технические условия.

Если говорить об основных подвижках в этом направлении, то, безусловно, таким шагом стал запуск холодильно-складского комплекса «РРК Логистик» в подмосковных Электроуглях. Это холодильно-складской комплекс на 15 тыс. тонн стеллажного хранения с системой «шаттл», то есть хороший современный холодильник. Благодаря возможности применения различных температурных режимов на нем можно хранить не только рыбу, но и любую другую охлажденную и замороженную продукцию. Также со склада принимают и отправляют рыбопродукцию в рефконтейнерах.

Мы предполагаем использовать этот холодильник как одно из звеньев нашей замкнутой холодовой цепи. Транспорты НБАМР в районах промысла будут загружаться рыбой — как собственной, так и клиентской, везти ее во Владивосток. Здесь продукцию будут складывать в контейнеры и отправлять в Электроугли. Получатели на западе страны смогут забирать товар с холодильника в Подмосковье,

либо задействовать наши услуги и далее, организовывая доставку прямо до своего склада или магазина.

Холодильник запущен, сейчас на нем хранится уже более 1,5 тыс. тонн рыбопродукции. Это белая рыба с Дальнего Востока — минтай и сельдь нынешней путины. Рыбопромышленникам очень удобно: можно держать уловы не здесь, во Владивостоке, а в европейской части страны, где больше покупателей, потребителей. По нашей информации, с новым холодильником готовы работать все компании, которые занимаются рыбной продукцией в ДФО.

Кроме того, контейнеры и вагоны ведь не собираются гонять порожняком в обратную сторону. В них с запада России на Дальний Восток поедет мясо или другая продукция, которая требует поддержания температурного режима. Руководят предприятием люди с большим опытом, поэтому каких-то проблем возникнуть не должно.

Планируем активно развивать это направление: в рамках второй очереди предполагается расширение контейнерной площадки. При необходимости будет строиться еще один склад, ведь территория станции Электроугли достаточно большая.

— Вернемся непосредственно к Владморрыбпорту. Вы рассказали про развитие производственных мощностей. Хватает ли специалистов, чтобы работать на новых кранах, холодильниках, обслуживать технику?

— Всего в группе компаний трудится 1,8 тыс. человек. Штат работников, занятых на технике (машинисты, водители погрузчиков, механизаторы, докеры-механизаторы), укомплектован полностью. Существует небольшая потребность в персонале для технической эксплуатации холодильников и складов, в квалифицированных работниках — слесарях-ремонтниках, машинистах холодильных установок.

В дефиците сейчас инженеры-механики, инженеры-электромеханики, а также квалифицированные рабочие для обслуживания и ремонта перегрузочной техники и кранов. Нехватка таких кадров обусловлена рядом факторов: уходом с рынка некоторых сервисных организаций, расширением производства в порту и у наших конкурентов, увеличением количества новой техники, введением в эксплуатацию сухих портов.

Для формирования кадрового резерва представители Владморрыбпорта постоянно участвуют в ярмарках вакансий, которые проводит Приморский центр занятости населения. Также мы сотрудничаем с вузами и колледжами для организации производственной и преддипломной практики, привлечения в порт молодых специалистов.

Кроме того, Владморрыбпорт за счет собственных средств организует переподготовку специалистов и представителей рабочих профессий — как в нашем учебном центре, так и в других организациях.

— С какими итогами по обработке рыбопродукции компания завершила 2023 год? Какие темпы держите в нынешнем?

— За прошлый год мы перегрузили примерно 400 тыс. тонн рыбных грузов, в том числе около 110 тыс. тонн — на экспорт. С начала 2024 года по конец февраля принято порядка 50,5 тыс. тонн рыбопродукции, показатели перевалки за тот же период 2023 года составляли 21,8 тыс. тонн.

Отмечу, что увеличение объемов рыбного грузооборота напрямую связано с модернизацией производственных мощностей порта и обновлением материально-технической базы. Это все то, о чем я говорил выше, — приобретение новых рефконтейнеров, техники, наличие тыловых железнодорожных терминалов, развитие услуг комплексной логистики, включающей международное экспедирование, запуск нового холодильного комплекса в Московской области.

— Какие планы у Владморрыбпорта на текущий год? Компания будет приобретать новое оборудование, открывать новые маршруты доставки рыбы?

— На 2024 год запланированы инвестиции в размере 579 млн рублей. Эти средства пойдут на расширение и поддержание имеющихся мощностей: реализуем четвертый, завершающий, этап в программе развития.

Будут полностью снесены некоторые старые здания и освобождена площадь под рефконтейнеры свыше 12 тыс. кв. м вместимостью 1800 TEU. Планируемый объем перевалки грузов там — 50–100 тыс. TEU. Также для этой площадки купим два крана на рельсовом ходу, они будут отгружать контейнеры на ж/д платформы и автомобили.

Говоря о сухих портах, я уже упоминал новый терминал «Тиера». Там построен сухой склад и будет завершаться строительство площадки для размещения различных грузов, в том числе контейнерных, и автомобилей. Возможно, приобретем туда два-три ричстакера.

Вообще Владморрыбпорт ежегодно закупает новое оборудование и технику. Из других задач на перспективу — развитие взаимодействия с иностранными партнерами. Например, в прошлом году мы заключили меморандум о сотрудничестве с китайским портом Цзиньчжоу: хотим открыть судоходную линию. Партнеры из КНР заинтересовались и рыбой.

Если говорить о планируемых показателях — в 2024 году собираемся повысить грузооборотрыбопродукции до 429 тыс. тонн, прибавив 8% к результату прошлого года.

У Владморрыбпорта обширная география поставок рыбы. На экспорт мы отправляем ее морем в Южную Корею, Японию, КНР, Гонконг, Индонезию, Вьетнам, Таиланд и страны Европы; железнодорожным и автомобильным транспортом в рефконтейнерах — на станцию Хуньчунь в Китае. А в России по запросу клиента доставляем рыбопродукцию почти в любую точку страны: в Москву, Екатеринбург, Искитим, Тосно, Красноярск, Воронеж, Киров, Новосибирск, Ангарск, Читу, Самару, Тверь, Борзю, Братск, Улан-Удэ, Магнитогорск.

Повторюсь: все масштабные преобразования и инвестиции Владморрыбпорта направлены на совершенствование рыбной логистики. Мы упрощаем доставку дальневосточных уловов, а это, в свою очередь, помогает накормить потребителя вкусной и полезной рыбой.

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

На правах рекламы

Анна ЛИМ

Группа «ТИГР» довела рыбные маршруты до столичного региона

В конце февраля на карте Подмосковья появилась еще одна современная площадка для работы с рыбой и морепродуктами. Холодильно-складской комплекс «РРК Логистик», построенный на 26-м километре Носовихинского шоссе, обеспечивает единовременное хранение 15 тыс. тонн продукции и может ежесуточно принимать и обрабатывать до 1200 тонн грузов, прибывающих как по железной дороге, так и автотранспортом. Для основного инвестора проекта — группы компаний «ТИГР» — это один из опорных узлов при доставке грузов с Дальнего Востока и в обратном направлении.

Новый высокотехнологичный мультитемпературный складской комплекс «РРК Логистик» разместился на территории контейнерного терминала «Восточный» в подмосковном городе Электроугли. Проект, который был реализован в сжатые сроки — всего за два года, стал третьим морозильным складом для группы компаний «ТИГР», построенным за последнее время, и первым за пределами Дальнего Востока.

Технологические возможности холодильного комплекса обеспечивают хранение до 15 тыс. тонн продукции на площади 6300 кв. м. Три морозильные камеры оборудованы системами стеллажного хранения на пять ярусов и поддерживают температуру до –25 градусов. Еще одна камера — среднетемпературная — предназначена для напольного хранения грузов, которым требуется охлаждение до –5 градусов.

При строительстве склада был применен целый ряд технических решений, направленных на поддержание непрерывной холодильной цепи. «Например, у нас усиленные стены с более высоким уровнем изоляции, — рассказал директор комплекса Ильдус ХАЛИКОВ. — Мы закупили наиболее качественное и дорогостоящее морозильное оборудование — компрессорные агрегаты, которые не только прекрасно справляются с функцией холодоснабжения, но и отличаются более высокой энергоэффективностью, что снижает затраты на электричество».

«РРК Логистик» с самого начала проектировался с учетом потребностей компаний, работающих с замороженной продукцией. Это касается и стеллажного хранения, которое уже стало своего рода стандартом для отрасли. И расширенного температурного диапазона, который обеспечивает длительную сохранность не только рыбы, но и более чувствительных товаров, например креветок и других морепродуктов. И большой зоны экспедиции — более 1500 кв. м, где осуществляются операции загрузки и выгрузки продукции, а при необходимости и ее компоновки до нужных клиенту объемов. Ежесуточно площадка может принимать до 1200 тонн рыбы или иных требовательных к поддержанию температурного режима грузов.

Сергей ДАРЬКИН: « Это окончание длинной цепочки, которую мы долгие годы выстраивали для того, чтобы конкурировать и внутри страны, и на мировых рынках. Единые тарифы, единое логистическое время, единое время доставки из самых трудных мест добычи рыбы до конкретных точек потребления – Москвы, запада нашей страны, портов Китая и Африки. Это не просто холодильная цепочка, а в первую очередь продовольственная безопасность нашей страны».

«Технологии, которые мы здесь используем, позволяют успешно конкурировать с самыми лучшими холодильными системами не только нашей страны, но и всего мира. Поверьте: мы выглядим очень достойно. Надеемся, что этот комплекс станет хорошим заделом на будущее», — заявил на церемонии открытия объекта президент ПАО «ТИГР» Сергей ДАРЬКИН.

Расположение складских помещений в границах контейнерного терминала рядом с железнодорожной станцией Электроугли руководство компании также считает большим преимуществом. «На сегодняшний день это крупнейший логистический железнодорожный хаб в центральной части нашей страны. Самый современный и самый эффективный, в том числе по себестоимости», — подчеркнул глава ГК «ТИГР».

Такая локация позволяет значительно сократить сроки доставки и выгрузки продукции, а значит, и издержки грузоотправителей, которые везут ее с Дальнего Востока. Благодаря строительству комплекса с собственной транспортной инфраструктурой появилась возможность осуществлять быструю доставку рыбопродукции в столичный регион без риска ее размораживания и снижения качества.

Комплекс в Электроуглях стал частью единого мультимодального сервиса транспортировки грузов с Дальнего Востока

«Это окончание длинной цепочки, которую мы долгие годы выстраивали для того, чтобы конкурировать и внутри страны, и на мировых рынках, — отметил Сергей Дарькин. — Сегодня мы готовы давать единые тарифы, единое логистическое время, единое время доставки из самых трудных мест добычи рыбы до конкретных точек потребления — Москвы, запада нашей страны, портов Китая и Африки. Это не просто холодильная цепочка, а в первую очередь продовольственная безопасность нашей страны. И мне очень приятно, что мы это смогли осуществить».

Комплекс в Электроуглях станет частью единого мультимодального сервиса транспортировки грузов с Дальнего Востока. Группа компаний «ТИГР» выступает в качестве единого оператора, охватывая все составляющие этого пути: рыбопромысловые суда, рефрижераторный флот, мощности Владивостокского морского рыбного порта, Находкинской открытой базы бункеровки рыболовного флота, сухих портов во Владивостоке и под Уссурийском, холодильные склады, железнодорожные пути, а также парк контейнеровозов, обеспечивающих доставку рыбопродукции до конечного получателя.

«Мы не выступаем в чистом виде как морозильный комплекс, и считать нас таковым — большая ошибка. На самом деле мы в большей степени являемся логистической компанией, оказывающей широкий спектр услуг на длинном пути от создания продукта до момента его реализации потребителю, и компетенции у нас соответствующие», — акцентировал внимание Ильдус Халиков.

С этой точки зрения, холодильник — всего лишь звено, хотя и важное, в глобальной логистической цепи. По словам директора «РРК Логистик», завершение строительства складского комплекса дает возможность развивать железнодорожную логистику, причем не только с востока на запад. Не меньше внимания в компании уделяют перевозкам в сторону Дальнего Востока и стран Юго-Восточной Азии — это одно из стратегических направлений для группы «ТИГР».

Обратная загрузка важна для удешевления стоимости доставки. Поэтому помимо рыбы, которая едет из дальневосточных портов, в качестве грузов компания рассматривает, к примеру, мясную продукцию, немалые объемы которой сейчас отправляются из центральной части России на Дальний Восток. «Перевозка любых продуктов питания, которым важен постоянный температурный ре-

Технологические возможности холодильного комплекса обеспечивают хранение до 15 тыс. тонн продукции на площади 6300 м²

жим, — мы видим себя на этом рынке», — отметил Ильдус Халиков.

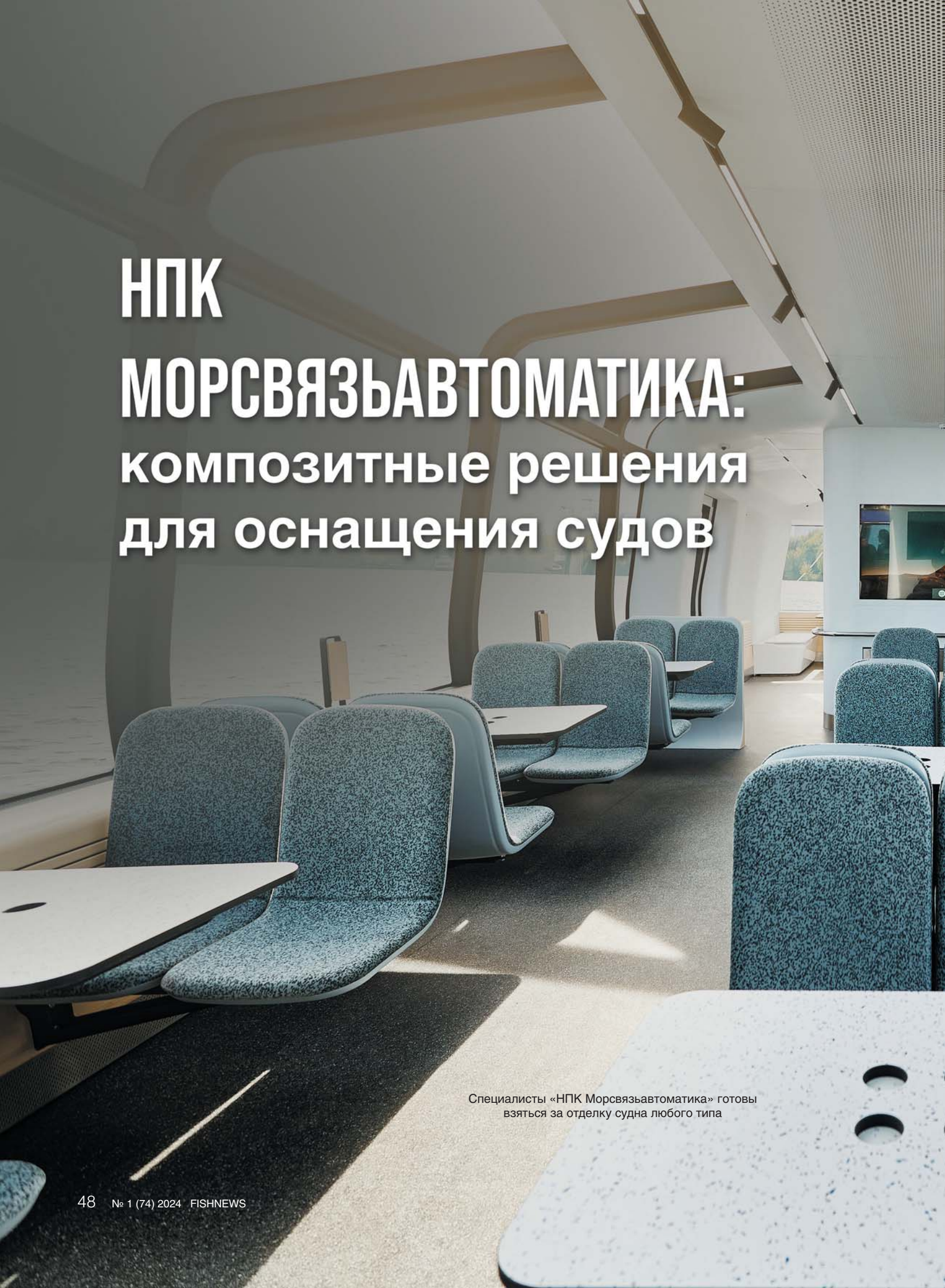
По его словам, большой интерес к услугам «РРК Логистик» проявляют производители замороженного хлеба и кондитерских изделий и даже известный бренд мороженого. «Клиентов, которые хотели бы использовать наш складской комплекс, довольно много. Нам важно было пройти первый этап, закончить строительство первой очереди складских мощностей, а дальше, уже понимая рынок, его запросы и потребности, перейти к строительству второго морозильного склада — с прицелом на более широкий ассортимент», — рассказал директор комплекса.

На площадке в Электроуглях в не столь отдаленном будущем, возможно, появится даже завод — для переработки рыбопродукции и ее подготовки к поступлению в розничные торговые сети. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, группа «ТИГР» планирует продолжить инвестиции в инфраструктурные объекты.

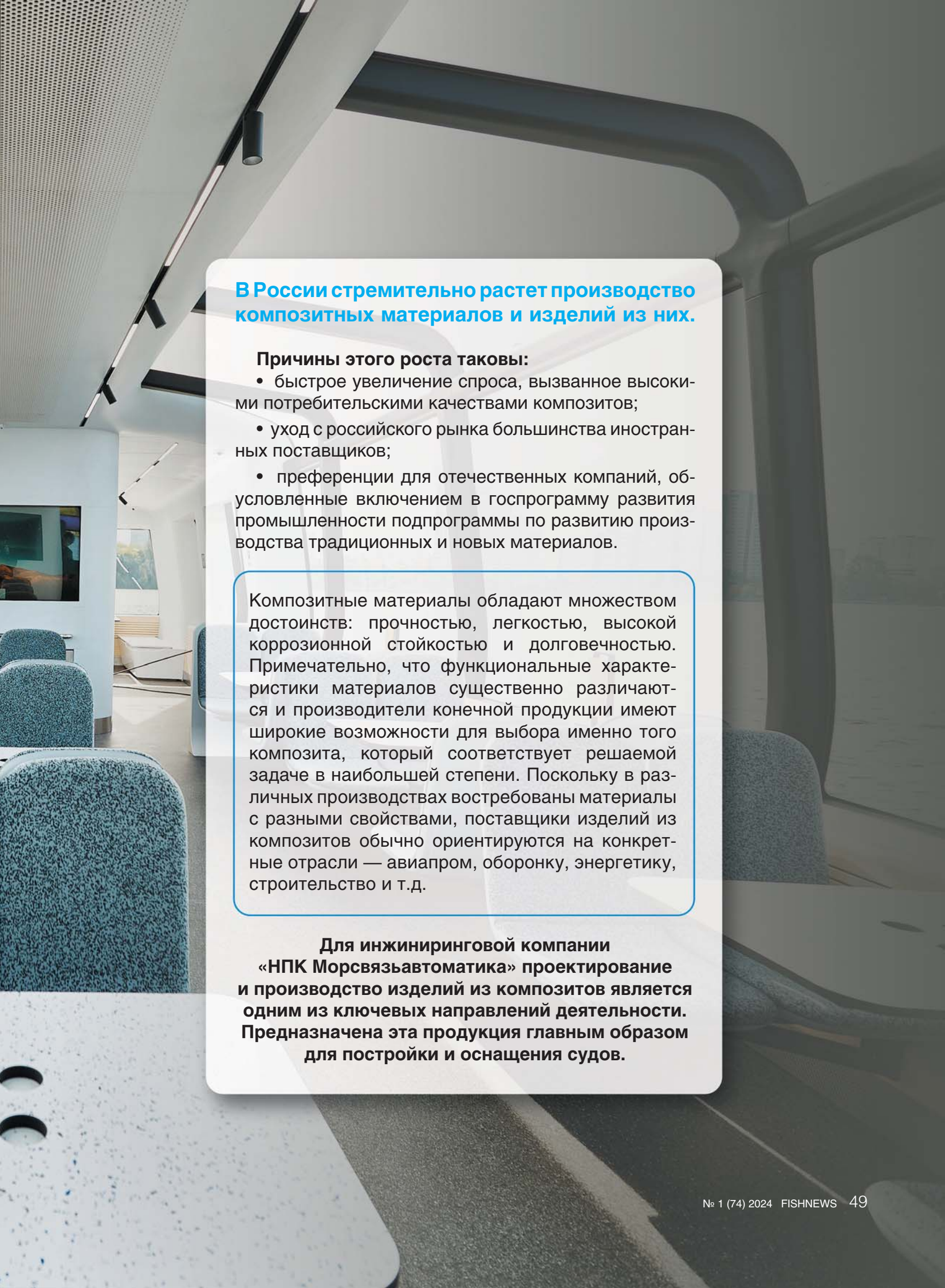
Ежесуточно площадка может принимать до 1200 тонн рыбы или иных требовательных к поддержанию температурного режима грузов

«Сегодня мы реализуем проекты по логистическим складским холодильным комплексам в Тульской области и еще в ряде регионов Российской Федерации, — анонсировал дальнейшие планы Сергей Дарькин. — Это наша „золотая миля“, которую рыбаки хотят оставить себе, для того чтобы избавиться от лишних посредников, зарабатывать побольше и иметь возможность снизить цену для конечного потребителя. Мы хотим сделать так, чтобы рыба добиралась до прилавка с минимальной наценкой».

НПК МОРСВЯЗЬАВТОМАТИКА: композитные решения для оснащения судов



Специалисты «НПК Морсвязьавтоматика» готовы взяться за отделку судна любого типа



В России стремительно растет производство композитных материалов и изделий из них.

Причины этого роста таковы:

- быстрое увеличение спроса, вызванное высокими потребительскими качествами композитов;
- уход с российского рынка большинства иностранных поставщиков;
- преференции для отечественных компаний, обусловленные включением в госпрограмму развития промышленности подпрограммы по развитию производства традиционных и новых материалов.

Композитные материалы обладают множеством достоинств: прочностью, легкостью, высокой коррозионной стойкостью и долговечностью. Примечательно, что функциональные характеристики материалов существенно различаются и производители конечной продукции имеют широкие возможности для выбора именно того композита, который соответствует решаемой задаче в наибольшей степени. Поскольку в различных производствах востребованы материалы с разными свойствами, поставщики изделий из композитов обычно ориентируются на конкретные отрасли — авиапром, оборонку, энергетику, строительство и т.д.

Для инжиниринговой компании «НПК Морсвязьавтоматика» проектирование и производство изделий из композитов является одним из ключевых направлений деятельности. Предназначена эта продукция главным образом для постройки и оснащения судов.

Композитные материалы обладают множеством достоинств: прочностью, легкостью, высокой коррозионной стойкостью и долговечностью

СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Наличие производственных мощностей и высококвалифицированного персонала позволяет компании успешно решать задачи на всех этапах технологической цепи, включающей:

- концепт-дизайн внешней и внутренней геометрии;
- 3D-моделирование;
- натурные модельные работы;
- изготовление опытных образцов;
- серийное производство.

«НПК Морсвязьавтоматика» располагает линией массового производства судовых сэндвич-панелей для обстройки помещений — кают, коридоров, камбузов и прочих. Производительность линии составляет 5 000 панелей (общей площадью почти 7 000 кв. м) в месяц с возможностью увеличения.

Идя навстречу пожеланиям заказчиков, «НПК Морсвязьавтоматика» не только наращивает объемы производства, но и расширяет номенклатуру. Помимо систем зашивки, компания выпускает:

- судовую мебель;
- палубные покрытия;
- судовые двери;
- модульные каюты;
- модульные санитарные узлы;
- транспортные сиденья.

«НПК Морсвязьавтоматика» не только наращивает объемы производства, но и расширяет номенклатуру

«НПК Морсвязьавтоматика» непрерывно совершенствует технологии работы с композитными материалами

МЕЛКОСЕРИЙНОЕ И ШТУЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

«НПК Морсвязьавтоматика» не ограничивается крупносерийным производством. Компания готова поставлять мелкими партиями или даже поштучно следующие изделия:

- корпуса яхт;
- кресла судовые;
- корпуса спутниковых антенн;
- декоративные накладки на пульт управления судном.

ОПЫТ

С прошлого года «НПК Морсвязьавтоматика» участвует в московском проекте развития речного электротранспорта, занимаясь комплексной отделкой судов и причальных комплексов. Уже первые результаты этой работы вызвали восторженные отклики жителей и гостей столицы.

Реализация московского проекта позволила специалистам компании существенно расширить свои знания и навыки. Сегодня специалисты «НПК Морсвязьавтоматика» готовы взяться за отделку судна любого типа и осуществить ее в самые сжатые сроки.

«НПК Морсвязьавтоматика» непрерывно совершенствует технологии работы с композитными материалами. В настоящее время готовится к запуску производство композитных лодок из сотового заполнителя нового образца с использованием особых конструктивных решений. Если опыт эксплуатации таких лодок окажется успешным, технология может быть масштабирована для производства корпусов и надстроек более крупных судов. ❑

Мы подберем для вас лучшее решение:

+7 (911) 730 30 14
ar@msacomposite.com

МСА

КОМПЛЕКСНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ С ПИТАНИЕМ 50 / 60 ГЦ ДЛЯ РЫБОЛОВЕЦКИХ СУДОВ

- системы вентиляции и кондиционирования (заключение Минпромторга России в соответствии с постановлением Правительства РФ № 719)
- вспомогательные и аварийные дизель-генераторные установки
- провизионные кладовые

+7 (812) 622-02-54
climate-sales@unicont.com

РЕКЛАМА ■ ИНН 7842327352

Маргарита КРЮЧКОВА

Сергей РЯБЧЕНКО: Лососевое направление остается среди непростых, но важных

Хабаровский край традиционно занимает третью строчку по уловам тихоокеанских лососей в Дальневосточном бассейне. Так, в прошлом году в регионе поймали около 28 тыс. тонн, в 2022 году — порядка 33,6 тыс. тонн. Прогноз на нынешний год более оптимистичный. В то же время предприятия края, как и других регионов, готовятся к новшествам по цифровой маркировке икры и рыболовным участкам.

О планах на лососевую путину в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края (АПРОХК) Сергей РЯБЧЕНКО.

Сергей РЯБЧЕНКО,
президент Ассоциации предприятий
рыбной отрасли Хабаровского края

Первый важный вопрос — это принципы расчета и взимания платы за перезакрепление участка без торгов. Всего новшества затрагивают более 80 предприятий Хабаровского края

— В феврале в Хабаровском крае прошло совещание по обсуждению проекта стратегии на лососевую путину 2024 года: участие принимали представители центрального аппарата ВНИРО и, конечно же, специалисты Хабаровского филиала института. Насколько я понимаю, ожидания по вылову достаточно оптимистичные на фоне показателей прошлых лет. И даже, возможно, будет некоторое смягчение в регулировании. Сергей Михайлович, расскажите, пожалуйста, какие прогнозы на путину? Понятно, что и данные по возможному вылову еще будут уточняться, и стратегию организации промысла предстоит рассмотреть на ДВНПС.

— Прогноз на предстоящий год, действительно, позитивный. Он, наверное, самый высокий за последние семь лет — без малого 52 тыс. тонн.

Большие объемы вылова горбуши ожидаются в Северо-Охотоморской подзоне — 20 тыс. тонн. Увеличение идет по подзоне Приморье: здесь в этом году прогнозируется вылов более 4 тыс. тонн горбуши. Это очень отрадно. В прошлом году на юге промыслового района орудия лова выставило только одно предприятие. Прогноз был 200 тонн, а объем добычи составил в три раза больше — 630 тонн. То есть пользователь рискнул и получил отличный результат. В основном, как ожидается, будет работать южная часть подзоны, для севера отводится порядка 20% от прогнозной величины. Наука, насколько я знаю, готова при подходах рыбы выше спрогнозированного увеличивать и возможный вылов по подзоне Приморье.

С 1 мая 2024 года производители будут обязаны наносить маркировку на упаковку икры осетровых и лососевых видов рыб и передавать эти сведения в государственную информационную систему мониторинга за оборотом товаров

Определенные послабления ожидаются в бассейне Амура. Впервые за несколько лет попробуем открыть промысел летних лососей. Специалисты дали прогноз с отсекательным сроком, то есть добываем горбушу, а в прилове — летнюю кету до 15 июля. Мы так уже работали. Когда начнется массовый ход летней кеты, она спокойно проследует на нерестилища: никакая добыча осуществляться не будет. Прогнозируется вылов 3500 тонн горбуши и в прилове 2700 тонн летней кеты. Из этого количества по 16% придется на южные реки Амурского лимана.

Думаю, разумно, что предполагаются ограничения в Амурском лимане по орудиям лова. На каждое предприятие — а по северной части Амурского лимана их шесть — планируется по одному заездку. На мой взгляд, это справедливо. Нужно оценить, каким будет ход рыбы, плотность.

Поднимают район промысла осенней кеты на 48 километров выше реки Амгунь — до села Больше-Михайловское. При этом остается жесткая регламентация промысла, проходные дни: до Амгуни день через день, а выше нее практически четыре-пять дней в неделю нерабочих. Про-

гноз вылова осенней кеты составлял в прошлые два года по 7 тыс. тонн. При этом фактический вылов в 2023 году — 4300 тонн. Хотелось бы обратить внимание на важность подачи отчетности о результатах промысла, прежде всего от граждан — представителей коренных малочисленных народов Севера. Ведь полная отчетность помогает сделать правильные выводы, а значит, составить точные прогнозы.

В 2024 году ожидается вылов 8630 тонн осенней кеты в бассейне Амура и лимане. Если мы с таким прогнозом попадем в десятку, это будет неплохо. Вы уже отметили, что в феврале в Хабаровском крае обсуждался проект стратегии промысла тихоокеанских лососей для региона на 2024 год: присутствовали специалисты ВНИРО во главе с директором института Кириллом КОЛОНЧИНЫМ, курирующий рыбную отрасль зампред краевого правительства Дарий ТЮРИН, спикер Законодательной думы Хабаровского края Ирина ЗИКУНОВА. Тогда были представлены обоснования для роста прогноза вылова осенней кеты и расширения района ее промысла. В 2020 году, когда обеспечивалась основа для воспроизводства рыбы на 2024 год, был отмечен наибольший пропуск производителей осенней кеты на нерестилища в бассейне Амура — 4,8 млн рыб — и наибольшая с 2017 года закладка икры на инкубацию рыбоводными заводами — свыше 80 млн икринок.

Мы приложили много усилий, чтобы была проанализирована ситуация на Амуре. В прошлом году руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ поручил оценить эффект от ограничений промысла. Уже на осеннем ДВНПС было озвучено, что возможно смягчение ряда ограничений рыболовства. Сегодня это уже отражается в проекте стратегии организации путины. Надеюсь, на весеннем заседании Дальневосточного научно-промыслового совета предложенные решения будут закреплены. Думаю, это станет неплохим подспорьем для предприятий, работающих на промысле лососевых видов рыб в Хабаровском крае.

— Мой второй вопрос тоже напрямую связан с лососевой путиной. Вводится обязательная цифровая маркировка лососевой и осетровой икры. Сейчас будет период активных обсуждений, семинаров по этой теме. Что волнует производителей? С какими вопросами они обращаются к вам? И что хотелось бы получить в итоге?

Большие объемы вылова горбуши ожидаются в Северо-Охотоморской подзоне — 20 тыс. тонн. Увеличение идет по подзоне Приморье: здесь в этом году прогнозируется вылов более 4 тыс. тонн горбуши

— В итоге все-таки хотелось бы иметь полную ясность по поводу обязательной цифровой маркировки икры. Сейчас такого понимания у предприятий нет.

Мы выступили за проведение совещания по маркировке, и такую встречу в феврале организовал краевой комитет рыбного хозяйства с участием представителя ЦРПТ — оператора системы «Честный знак». И я хочу сказать, что на все те вопросы, которые задавали рыбодобывающие предприятия, полных ответов тогда не было получено.

Знаю, что многие предприятия напрямую занимаются подготовкой к обязательной цифровой маркировке, обращаются к тем, кто обещает помощь с внедрением системы — от регистрации в системе до сопровождения в процессе работы. Но все-таки многие говорят, что полной ясности до сих пор нет.

Понятно, что уже принято постановление правительства, первый этап перехода на обязательную маркировку стартует уже с апреля. Но я опасаюсь, что в полной мере мы не сможем обеспечить все мероприятия и нарвемся на штрафы или даже приостановку деятельности предприятий.

По-прежнему убежден: мы с коллегами из отраслевых ассоциаций других регионов правильно делали, что предлагали перенести введение требований по маркировке икры на 2025 год, дождаться все-таки следующей лососевой путины.

Беспокоит ситуация в районах, где нет интернет-соединения или оно неустойчивое. Конечно, мы в основном работаем без привлечения флота. Тем не менее устойчивой связи со многими предприятиями Охотского, Аяно-Майского и Тугуро-Чумиканского районов (это наши северные территории) нет. Аналогично — у тех, кто работает на промысле горбуши и кеты в Сахалинском заливе. То есть предприятия вынуждены приобретать не только оборудование для маркировки, но и оснащение для установления постоянной интернет-связи. Буквально сегодня общался с руководителем группы компаний, осуществляющих промысел в Николаевском районе, — это отдаленные места. Он как раз сообщил, что заказал оборудование для устойчивого выхода в Интернет.

Будем следить за ситуацией. Если что, сразу привлечем внимание к проблеме. Не раз обсуждали вопросы цифровой

маркировки и с коллегами по Координационному совету рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока.

Предприятия очень серьезно относятся к нововведению, делают соответствующие вложения. Мы по мере своих возможностей оказываем консультационную поддержку. Но еще раз говорю: неясностей хватает.

— Думаю, много вопросов появится уже на практике. И — не знаю, практиковалось ли это по отношению к другим категориям товаров, — не надо наказывать предприятия за огрехи в работе на первоначальных этапах внедрения системы. Наверное, даже самим разработчикам придется «затачивать» ее под реалии рыбной отрасли.

— Да, мы опасаемся штрафных санкций, того, что предприятия не доберут объемы вылова. Производители готовятся, но очень озабочены предстоящими изменениями.

Буквально недавно пришло приглашение предприятиям принять участие в эксперименте по цифровой маркировке консервов. Я передал эту информацию производителям и рекомендовал им включаться в процесс, чтобы они могли готовиться и обращать внимание нас и разработчиков на проблемные моменты.

— Сложная тема — рыболовные участки. РЛУ необходимы предприятиям в том числе для промысла анадромных видов рыб. В прошлом году принят федеральный закон о возможности перезакрепления участков без торгов, то есть без конкурсов и аукционов. Но очень много вопросов, как будет проходить заключение договоров на новый срок, что будет с границами участков. Вы не раз отмечали, что разобраться со всем этим — важнейшая задача для ассоциации и на этот, и, наверное, на следующий год. Какие ключевые моменты хотелось бы выделить?

— Первый важный вопрос — это принципы расчета и взимания платы за перезакрепление участка без торгов. Всего новшества затрагивают у нас более 80 предприятий. А тех, кто говорит: «Мы оценили возможные затраты по формуле, которая была предложена регулятором в декабре, и смогли бы заплатить», — можно по пальцам пересчитать. Боюсь, что мы многое потеряем. А это и малый, средний бизнес. Мы, как и коллеги из ассоциаций других регионов, предложили распределить нагрузку на пользователей во времени. Такой подход поддержали губернатор Хабаровского края Михаил ДЕГТЯРЕВ и региональный парламент. Слишком большой платеж будет ударом по деятельности предприятий, и мы должны это донести.

Продукция рыбаков имеет большой спрос на российском рынке

С перезаключением договоров напрямую связан вопрос границ рыболовных участков. В феврале были получены методические рекомендации, чтобы организовать предварительную работу по приведению границ РЛУ в соответствие с планируемыми требованиями законодательства. По этим материалам тоже хватает вопросов. Но будем работать, обращаться за разъяснениями в Росрыболовство, Минсельхоз. Это тоже будет наработкой вариантов: пусть госорганы подскажут, как сделать правильно. Наисложнейшая работа предстоит!

При этом в Федеральном агентстве по рыболовству заявили о планах провести перезакрепление участков единовременно — в 2025 году (но, считаю, что сроки еще надо обсуждать). Так что, видимо, действовать придется в небольшой промежуток времени.

— Если говорить об отрасли в целом, понятно, что непростое законодательство, оно постоянно меняется. Нет ли у вас ощущения, что усложнился диалог госорганов с бизнес-сообществом? Как добиваетесь этой коммуникации?

— Хороший вопрос. Взаимоотношения выстраиваются годами. Но, безусловно, мы видим, что в состав определенных органов (не буду их называть) представителей общественных организаций не включают. Или со стороны госорганов поступают заведомо невыполнимые задания по обоснованию наших предложений. Так что определенные сложности наблюдаются.

Но мы не можем отказаться от диалога. Надо пытаться как-то донести, доказать свою правоту. Диалог должен быть, и его нужно расширять. У нас есть рабочие группы по линии Федерального агентства по рыболовству, на площадках Совета Федерации. Мы иногда, может быть, что-то замалчиваем — нам надо поднимать больше проблемных вопросов, больше информировать госорганы о наших потребностях.

Надо добиваться решения проблем. В частности, я продолжу работу по переведению в объекты, для которых не устанавливается общий допустимый улов (ОДУ), трески в подзоне Приморье и камбал в Северо-Охотоморской подзоне — это расширение возможностей для промысла рыбаков Хабаровского края.

Я всегда говорю: мало подготовить и направить обращение — нужно следить за его судьбой, за тем, чтобы его рассмотрели. Если мы не будем выстраивать коммуникацию как с региональной властью, так и с федеральным центром, результата не добиться.

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА

Cold Trade ltd

НАДЕЖНОСТЬ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПРОМЫШЛЕННОЕ
ХОЛОДИЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

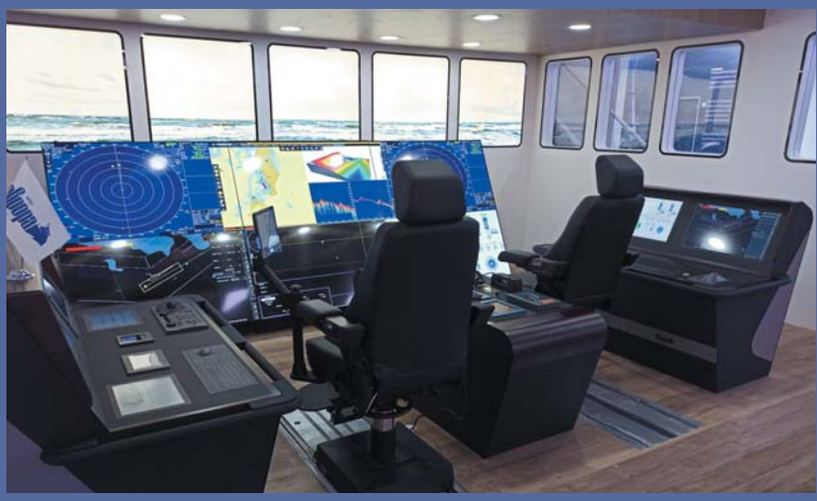
РЫБА/МЯСО/ПТИЦА
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ
ОБЪЕКТЫ

СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
В РОССИИ

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. Мастеровая, 4

На правах рекламы

Уход с рынка судовых комплектующих иностранных компаний, как и их отказ от поставок запчастей и обслуживания, побудили судовладельцев искать равноценную альтернативу на родном берегу. Рост обращений по поводу ремонта и модернизации локальных систем управления, установленных на гражданских судах, включая рыболовные, подтверждают и в АО «Концерн «НПО «Аврора». Специалисты предприятия готовы осуществить выездную диагностику такого оборудования и оценить перспективы его дальнейшей эксплуатации или замены.



Концепт пульта управления рыболовным судном, представленный АО «Концерн «НПО «Аврора» на отраслевых выставках

Чек-ап для судовых систем

«Мы постарались помочь нашим клиентам и предложили им услуги по обследованию судов и оборудования, которое на них используется в настоящее время, — рассказал директор научно-производственного центра «Автоматизация гражданских судов и кораблей» Роман ПЕТРОВ. — Год назад в связи с тем, что у нас увеличился запрос на подобные услуги, в структуре головной компании концерна «Аврора» было организовано отдельное подразделение, которое занимается именно модернизацией и техническим обслуживанием гражданских судов».

Первым этапом работ специалистов, которые выезжают на объект — судно или буровую платформу, является диагностика судового оборудования и выявление возможностей его дальнейшего обслуживания и сервиса. Для этого сотрудники концерна изучают и оценивают состояние техники, проводят поиск и анализ неисправностей и выдают рекомендации по их устранению или, когда есть такая возможность, оперативно всё корректируют на месте. Если обследование показало, что модернизация требуется, они же могут подготовить соответствующее техническое предложение.

Вариантов действий у судовладельца несколько. Самый простой случай — когда к оборудованию можно достать запчасти, пусть даже через третьи страны, а программное обеспечение легко перенастроить под изменившиеся параметры. Но так бывает не всегда.

Порой требуется частичная модернизация: замена каких-то узлов (элементов) на доступные аналоги или переход на другое программное обеспечение. А в тех случаях, когда речь идет об оборудовании, которое невозможно обслуживать из-за позиции зарубежного производителя, не допускающего неавторизированное вмешательство, единственным выходом становится полная модернизация.

«Рано или поздно все это оборудование придется менять на отечественное, потому что западные компании прекратили поставки. А поскольку запросы привязываются к конкретному судну, то купить и использовать искомую технику не получится никаким способом, — предупредил представитель «Авроры». — Поэтому чем раньше провести диагностику и выявить уязвимые места, тем больше будет времени у собственника, чтобы принять решение по судну и при необходимости скорректировать его производственные планы и график ремонтов».

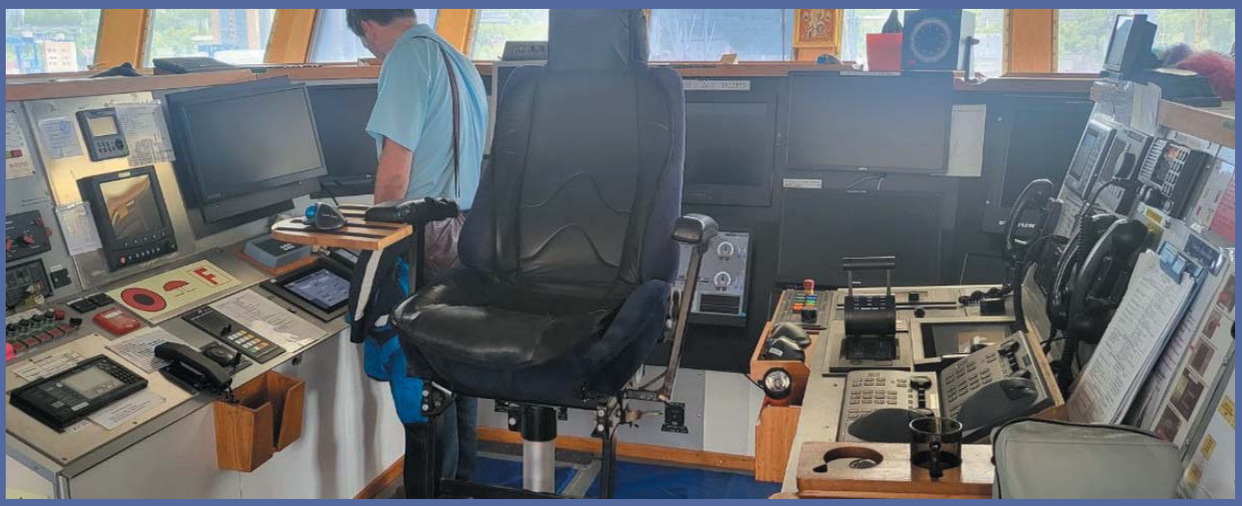
Специализация «Авроры» — системы автоматики, связывающие все устройства и механизмы на судне в единый комплекс. Выход из строя такой системы означает перевод на ручное управление, к чему современные высокотехнологичные суда не приспособлены. Простой судна или платформы, чья задача — ловить рыбу или бурить нефтяную скважину, обходится владельцу очень дорого.

«На морских судах нередко используются системы управления техническими средствами, у которых полностью закрытое программное обеспечение, поэтому там невозможно ничего изменить, можно только заменить комплекс целиком, — отметил представитель концерна. — Что важно, готовиться к этой замене надо заблаговременно, чтобы, когда придет срок, мы располагали всем необходимым: как самим оборудованием, так и компьютерными технологиями».

С этой целью «Аврора» активно идет навстречу своим заказчикам, выполняя обследования судов и анализируя их результаты в счет будущих контрактов, чтобы через два-три года, когда запрос на модернизацию станет гораздо острее, встретить его во всеоружии.

«Мы руководствуемся принципом, что целью модернизации должна быть минимизация замен, а значит, и затрат судовладельца, а не импортозамещение как таковое. Поэтому мы не предлагаем поменять все. Наоборот, мы по возможности стараемся подстроиться к тому, что уже есть на судне, и обойтись минимальным перепроектированием, перепрокладкой кабельных трасс и т.д. Хотя это гораздо более сложная задача, чем поставить оборудование с нуля», — пояснил Роман Петров.

По его словам, со стандартными судовыми системами, которые выпускаются на протяжении многих лет, сложностей у специалистов «Авро-



Рано или поздно зарубежное оборудование придется менять на отечественное — и лучше подготовиться к этому заранее

ры» не возникает. «Больше проблем связано с новой техникой. Допустим, у нефтяных компаний — это работа с газовым оборудованием, у рыбаков — это рыбопоиск», — привел пример руководитель центра.

Сейчас российскими предприятиями приборостроительной отрасли ведется ряд перспективных разработок. Например, к концу 2024 года ожидается производство опытных образцов отечественного рыбопоискового оборудования и системы управления тралом. Временной фактор очень важен: возникни интерес к этой теме у рыбаков на пару лет раньше, у производителей, скорее всего, уже была бы возможность развернуть серийное производство таких устройств на базе российских комплектующих.

Сам концерн не первый год продолжает работу над линейкой продукции, призванной занять свободные рыночные ниши и удовлетворить спрос со стороны флота. Одной из таких разработок стал промышленный программируемый логический контроллер «АВРОПЛК», который по функционалу не уступает знаменитым изделиям SchneiderElectric, а по некоторым характеристикам опережает аналоги иностранных производителей. Контроллер предназначен для сбора, преобразования, обработки, хранения информации и выработки команд управления в составе систем измерения, контроля, регулирования, диагностики и управления производственными процессами, технологическими линиями и агрегатами. Он совместим со всеми стандартными интерфейсами и протоколами и соответствует требованиям Российского морского регистра судоходства.

Специалисты «Авроры» способны предложить рыбакам интегрированные решения. Так, большое внимание на отраслевых выставках привлек пульт управления судном — он поставляется вместе с оборудованием для навигации и связи и информационной видеопанелью. Кроме того, компания готова поставить и отдельные комплектующие,например компьютеры и мониторы морского исполнения, датчики и сигнализации.

«Последние два года у нашего научно-производственного центра резко выросли загрузка и план, и мы расширили производство, — отметил Роман Петров. — У нас появился фактически отдельный завод, который занимается только гражданской продукцией, так как объем заказов существенно увеличился, даже по сравнению с прошлым годом. Мы готовы и дальше развивать наши компетенции и производственные мощности, и для этого нам хотелось бы больше общаться с рыбаками, чтобы лучше видеть и оценивать их потребности».

Сеть обособленных сервисных подразделений концерна охватывает основные точки, где базируется рыбопромысловый флот, включая Владивосток, Мурманск, черноморские порты, Калининград, поэтому специалисты могут оперативно посетить нужное судно или сразу несколько.

«За последний год мы обследовали очень много судов с разными системами, накопили большой опыт и можем выполнить диагностику очень быстро — буквально за день. Был такой случай на выезде в Мурманск. Наш сотрудник по просьбе заказчика планировал провести диагностику одного судна, но неподалеку находилось другое — рыболовное, на котором возникли неполадки. И на следующий день он приехал уже к рыбакам. Мы посмотрели, что там за система управления стоит, дали свое заключение и сейчас ведем с этой компанией переговоры о возможности дальнейшего сервисного обслуживания или модернизации», — рассказал директор подразделения «Авроры».

В отличие от диагностики предсказать, сколько времени уйдет на модернизацию, гораздо сложнее. Это зависит от объема изменений, их сложности и типа системы, с которой приходится иметь дело. Работы могут закончиться через неделю или растянуться на пару месяцев. И это веский аргумент в пользу того, чтобы все-таки заранее устроить судну чек-ап и в случае поломки иметь под рукой и необходимое программное обеспечение, и комплект ЗИП, и рекомендации, как именно реагировать.

«У нас есть отработанные алгоритмы, как действовать, чтобы минимизировать срок модернизации. Именно для этого мы проводим обследование, готовим проект, пишем программное обеспечение, — заверил Роман Петров. — Плюс мы предлагаем рыбакам попробовать поэтапную модернизацию, когда мы поставим свое оборудование параллельно с работающим и вначале обкатаем его как резервное. Если новая техника будет исправно работать, ее можно подключить уже в качестве основной, без ущерба для промысловых операций и производственных процессов». ❑

НПО аврора

194021, Санкт-Петербург,
ул. Карбышева, д. 15
+7 (812) 607-56-34
mail@avrorasystems.com
www.avrorasystems.com

Вячеслав БЫЧКОВ,
президент
Межрегиональной ассоциации
«Ярусный промысел»

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Вячеслав БЫЧКОВ: Практика принудительного лишения квот стала серьезной угрозой

Рассмотрение исков к пользователям водных биоресурсов о принудительном расторжении договоров на доли квот давно уже стало судебной рутиной. Это весьма значительная часть от всех арбитражных тяжб, имеющих прямое отношение к рыбопромысловой деятельности.

Судебная практика показывает, что если освоение квот не было нулевым или близким к нулю, то рыбаки имеют хорошие шансы выиграть суд у регулятора. Особенно если пользователи, защищаясь, ссылаются на объективные факторы. Примером могут служить добытчики палтуса в Дальневосточном бассейне. Запасы палтусов в этом макрорегионе в последние годы резко снизились, это зафиксировано наукой.

Казалось бы, уменьшение запасов наряду с хищничеством косаток — это объективные причины недоосвоения квот, однако иски в суды продолжают поступать. Подготовленный Fishnews обзор свежей арбитражной практики за последние три месяца по таким тяжбам прокомментировал президент Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел» (АЯП) Вячеслав БЫЧКОВ.

В декабре-феврале в арбитражах ДФО первой и второй инстанции было рассмотрено шесть таких дел. Материалы четырех дел слушались в судах Приморского края (Арбитражном и Пятом апелляционном), по одному — в арбитражах Камчатки и Хабаровского края.

В Приморье две компании выиграли процессы в двух инстанциях, одна — пока только в первой, еще одна проиграла в первой. Речь шла о недоосвоении (в двух случаях — полном неосвоении) палтусовых квот в Западно-Камчатской, Камчатско-Курильской, Северо-Охотоморской подзонах и в Западно-Беринговоморской зоне.

Суды Приморья принимали во внимание аргументы рыбопромышленников, ссылавшихся на критическое состояние запасов палтуса, проблемы нахлебничества косаток и объединения двух различных видов водных биоресурсов (палтус черный и палтус белокорый), а также ковидные ограничения.

В качестве доказательств в суды представлялись материалы ДВНПС, публикации ВНИРО и портала Fishnews.ru, а также приглашался для пояснений в качестве специалиста первый вице-президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Александр ВАСЬКОВ.

Единственная проигравшая в Приморье компания освоила квоты в 2021–2023 годах на 0% и не представила доказательств, что, получив разрешение, начала добычу палтуса в 2024 году.

Компания, которая судилась на Камчатке, проиграла иск в двух инстанциях — первой и апелляционной. Это предприятие имело долю квоты в Камчатско-Курильской подзоне. Освоение составило 0% в 2021–2022 годах. В суде представитель компании сообщил, что неосвоение квот обусловлено резким снижением распределения объемов добычи палтусов (в натуральном выражении доля предприятия стала составлять менее 100 кг в год). Для компании этот промысел сделался экономически невыгодным, пояснил ответчик.

Наконец, еще одна компания судится в Хабаровском крае. Свою долю квоты в Северо-Охотоморской подзоне в 2021 году она освоила на 9,5%, в 2022 году — на 4,5%. В первой инстанции рыбопромышленники суд выиграли, указав на плохое состояние запаса, активизацию хищничества косаток и расширение использования жаберных сетей, в том числе на путях миграции палтуса.

Однако Шестой арбитражный апелляционный суд в Хабаровске это решение нижестоящей инстанции отменил и иск Росрыболовства удовлетворил. Он счел, что показатели вылова компании «крайне низкие». А перечисленные препятствия для промысла не были приняты во внимание, поскольку, по мнению суда, квоты выделялись уже с учетом существующей проблематики. Это дело назначено к рассмотрению в кассационной инстанции.

«МОРОЗИТЬ»? ОТМЕНЯТЬ? ОТКАТЫВАТЬ?

— Вячеслав Борисович, почему Росрыболовство не отказывается от практики судиться с компаниями, у которых освоение квот относительно высокое — 50–60%?

— Уровень освоения, если он ниже 70%, для инициирования процедуры досрочного расторжения договоров на квоты сейчас не имеет значения. Проблема заключается в содержащейся в законе о рыболовстве формулировке, которая предписывает прекращение права на добычу для пользователей, в течение двух лет подряд осваивавших квоту менее чем на 70%. Это норма прямого действия, и фактически она обязывает регулятора по формальному признаку запускать механизм досрочного расторжения.

Для пользователей ситуация усугубилась еще и тем, что комиссии Росрыболовства по принудительному прекращению права на добычу, которая предварительно рассматривала данные об уровне освоения квот, прекратила свое существование. Я об этом узнал 12 октября прошлого года, когда по инициативе рыбаков в ФАР проходило совещание о проблемах с освоением тихоокеанской трески в Западно-Беринговоморской и Чукотской зонах. Если я правильно понял, Минюст инициировал отмену нормативно-правового акта, регулировавшего деятельность комиссии, сочтя, что это выходит за пределы полномочий Росрыболовства.

— И какие последствия влечет прекращение деятельности комиссии?

— В этом году регулятор, как и раньше, сформирует некую базу данных о тех пользователях, которые не преодолели планку в 70% в течение двух лет подряд. Но далее, как мы понимаем, уже не будет никакого заседания комиссии, где пользователи могли бы представить какие-либо аргументы в свое оправдание. Все будет происходить автоматически. Данные о «проштрафившихся» пользователях будут разосланы по теруправлениям для дальнейшей работы с ними. А это дело простое — направить пользователю уведомление с предложением добровольного расторжения договора на квоты. Если же пользователь отказывается, то далее следует иск в

арбитражный суд. Так что теперь ситуация только усугубилась.

Обвинять регулятора в том, что он ведет себя некорректно, по-моему, неправильно. Потому что есть законодательная норма прямого действия и есть надзорный орган (прокуратура), которая ежегодно проверяет исполнение этой нормы. И если регулятор не направил документы для принудительного прекращения действия договора, то, соответственно, он становится нарушителем. Об этом на одном из совещаний руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ открыто сказал.

Таким образом, мы все находимся в ситуации, когда регулятор вынужден работать по формальному признаку, создавая проблемы и себе, и пользователям. Представьте, насколько сложная, затратная и по силам, и по времени, и по деньгам эта процедура судебных тяжб и доказывания своей правоты. И как она отвлекает предприятия от своего прямого назначения — рыбного промысла.

— А какой выход видите вы?

— Наша ассоциация уже который год подряд в обращениях к регулятору отмечает непозволительность такого положения дел. Мы предлагаем инициировать либо «заморозку», либо отмену этой нормы. Либо в качестве промежуточного варианта вернуться к индикатору освоения квот в 50%, как это было до 2019 года.

Эта норма давно уже стала рудиментом, и сейчас, в нынешних условиях, она совершенно не нужна. Ситуация в отрасли давно поменялась: мы не видим проблематики «квотных рантье», для борьбы с которыми данная норма в свое время вводилась. Сегодня отрасль ориентирована на переход к инвестиционным квотам, когда каждый килограмм пойманной рыбы на счету. Ведь надо по кредитам рассчитываться, да и прочие расходы никуда не исчезли.

Мы не видим пользователей, которые намеренно не осваивают свои квоты. Если и случается иногда сознательное уклонение, то по таким причинам, которые указал камчатский пользователь в вашем обзоре по арбитражам: осваивать квоту по тем или иным причинам становится невыгодно. У некоторых компаний квоты из-за состояния запаса стали настолько низки (менее 100 кг палтуса в год), что не окупят текущих расходов на направление судна в район промысла.

Так что в нынешнем году работа по этой проблематике будет одним из основных направлений деятельности ассоциации «Ярусный промысел».

— Даже так?

— Да, потому что эта проблема очень серьезная и члены нашей ассоциации обеспокоены. И это не случайно, так как на протяжении прошлого года многие наши предприятия ощущали напряжение.

Вспомните ситуацию с промыслом трески в Беринговом море, которую ваш медиахолдинг регулярно освещал. Когда из-за плохого состояния запаса в 2022 году общий допустимый улов по треске был освоен менее чем на 70%. В 2023 году ситуация ухудшилась, и под угрозой лишения квот оказались предприятия, которые добросовестно и ответственно вели лов, — но такова была ситуация на промысле. В ручном режиме велась работа, чтобы компании смогли избежать арбитражей. И хотя рыбакам в итоге пошли навстречу, в декабре запретив специализированный лов, но до выхода этого приказа все жили в колоссальном напряжении.

Поэтому наша позиция — продолжать дискуссию, консультации по проблематике отмены или преобразования этой законодательной нормы. Понятно, что у государства должен быть механизм, позволяющий лишить предпринимателя долей квот, когда он намеренно их не осваивает. Но эта норма, особенно когда планку подняли до 70%, в условиях нестабильного состояния запасов, например того же белокорого палтуса, стала очень обременительной.

«ПОТЕРЯВШАЯСЯ» СТРАТЕГИЯ

— В одном из решений, которое мы упоминаем в своем обзоре по арбитражам, суд в защиту предприятия не принимает аргументы о плохом состоянии запаса и указывает, что ОДУ рассчитывается уже с учетом этих обстоятельств. Это действительно так?

— Отчасти да. По палтусу мы инициировали снижение ОДУ, и с 2021 года он действительно снижается. Например, по белокорому палтусу ОДУ в 2023 году ниже более чем на 50%, чем в 2020-м. Учитывается ли при определении ОДУ фактор нахлебничества косаток? Регулятор утверждает, что да: они видят те объемы, которые выедают хищники.

— В том же решении суд ссылается на разработку долговременной стратегии эксплуатации ресурсов палтуса в дальневосточных морях. Насколько я понимаю логику суда, это должно свидетельствовать, что регулятор в курсе ситуации. Но ведь ее планировали принять еще в 2022 году! О ней вообще что-нибудь слышно?

— Стратегия долгосрочной эксплуатации запасов палтусов в Дальневосточном бассейне разработана, утверждена ученым советом ВНИРО и готова к практической реализации.

В 2023 году на апрельском заседании ДВНПС мы выступили с тем, чтобы вопрос о времени введения стратегии в практическую реализацию был включен в повестку осеннего заседания совета. Мы выждали необходимое время и, действительно, увидели, что в проекте повестки ноябрьского заседания ДВНПС есть вопросы и о стратегии, и о состоянии запаса трески в Беринговом море. Однако по факту ни тот, ни другой вопрос на этом заседании не рассматривались. Они были сняты с повестки.

Сейчас, в ожидании весеннего заседания ДВНПС, мы предпримем все усилия для того, чтобы вернуться к этим вопросам. Нужно что-то делать. Ведь ранее очень громко заявили о создании стратегии, ее проект есть. Я не понимаю, что мешает начать ее практическую реализацию?

Это тот уникальный случай, когда рыбаки сами просят принять стратегию, никто нам этот документ не навязывает. В числе прочего там прописаны защитные меры для пользователей — и по нахлебничеству косаток, и другие. Также прописаны регулярные научно-исследовательские работы по изучению состояния запасов. На наш взгляд, эта стратегия очень необходима.

Маргарита КРЮЧКОВА

Координационный совет держит руку на пульсе

Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока, созданный в 2020 году, остается площадкой, на которой отраслевые объединения обмениваются информацией и находят совместные решения для поддержки предприятий и развития отрасли. В совет входят руководители ассоциаций важнейших рыбодобывающих регионов. Распределение рыболовных участков, программа квот под инвестиции, новые требования к производителям — все ключевые темы рыбной промышленности в прошлом году были направлениями для приложения сил КС.

БЕЗ УЧАСТКОВ НЕТ ЛОСОСЯ

Законодательство о рыболовных участках стало важнейшим вопросом для координационного совета в 2023 году. Именно в прошлом году инициатива о перезакреплении РЛУ за добросовестными пользователями без торгов обрела вид сначала проекта, а затем и закона. Внимание к теме приковано прежде всего в связи с доступом предприятий к промыслу лососей: только при наличии договора на участок можно добывать этот вид ресурсов.

Принятые в июле поправки предусматривают, что действующие пользователи могут при соблюдении ряда условий заключить договор на РЛУ на новый срок без торгов. То есть не потребуется участвовать ни в конкурсах, ни в аукционах.

Совет участвовал в обсуждении разных вариантов законопроекта, руководители ассоциаций входят в межведомственную рабочую группу по вопросам совершенствования законодательства по РЛУ (она продолжает свою деятельность и сейчас).

Теперь на первый план вышли уже вопросы подготовки подзаконной базы. Здесь очень много тонкостей и пока, наверное, «белых пятен» для бизнеса.

Ключевой момент — как будет рассчитываться и в каком порядке взиматься плата за перезаключение договора без торгов. Бизнес-сообщество посчитало, что формула, которую министерство сельского хозяйства представило для обсуждения в декабре, предполагает избыточную финансовую нагрузку на пользователей.

Подзаконная база должна оставаться проводником концепции, закладывавшейся при принятии закона о рыболовных участках: сохранение возможности промысла для предприятий, которые все эти годы добросовестно работали, вкладывались в инфраструктуру, обеспечивали налоговые поступления и рабочие места, заявили в координационном совете.

Но новый закон не только об этом. За добытчиками лососей и других анадромных видов рыб планируется закрепить обязанность участвовать в социально-экономическом развитии региона. Очень важно, что к таким обязательствам предполагается гибкий подход, с учетом особенностей разных субъектов Федерации, ведь понятно: возможности по добыче лосося на Камчатке и, например, в Приморье существенно отличаются, обращают внимание в совете.

За пользователями участков, по закону, будут закрепляться обязанности по производственному контролю — противодействию нарушениям в сфере рыболовства и сохранения водных биоресурсов на участке. Здесь тоже есть вопросы, каким образом все это будет организовано.

Подзаконная база должна оставаться проводником концепции, закладывавшейся при принятии закона о рыболовных участках: сохранение возможности промысла для предприятий, которые все эти годы добросовестно работали, вкладывались в инфраструктуру, обеспечивали налоговые поступления и рабочие места, заявили в координационном совете. Бизнес-сообщество посчитало, что формула, которую министерство сельского хозяйства представило для обсуждения в декабре, предполагает избыточную финансовую нагрузку на пользователей.

Еще одно большое и сложное направление, которым занималось объединение, в том числе в свете предстоящего перезаключения договоров, — это решение вопросов о границах участков. С момента формирования РЛУ правовая база в этой сфере неоднократно менялась, происходили и природные изменения (к примеру, менялись русла рек) — и все это нужно учесть сейчас, чтобы пользователи могли сохранить право на промысел.

Ожидается также решение, в какие сроки будет проводиться кампания по перезаключению договоров для желающих получить участки без торгов, будет ли она единовременной.

Работу по обеспечению сохранения прав предприятий на промысел координационный совет ведет совместно с властями регионов. Объединение сотрудничает и с членами Государственной Думы и Совета Федерации.

КВОТЫ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Изменения в федеральный закон о рыболовстве, предусматривающие второй этап инвестквот и крабовых аукционов, были приняты в декабре 2022 года. Основная работа по формированию подзаконной базы развернулась уже в прошлом году.

Запуск механизма квот под инвестиции меняет общую ситуацию с доступом предприятий к ресурсу, поэтому детали подготовки постановлений и распоряжений правительства были в центре внимания координационного совета.

Объекты инвестиций, которые предстоит строить для получения долей квот, регламентация процесса организации и проведения крабовых аукционов — руководители отраслевых ассоциаций направляли свою позицию по всем этим важным для предприятий темам.

Так, удалось добиться, чтобы в список видов крабов для выставления на новые торги

не попал колючий краб Северо-Охотоморской подзоны, добычей которого занимается небольшой бизнес, испецифический объект промысла—глубоководные крабы.

На площадке совета поднимались такие непростые темы, как исполнимость требований по локализации при строительстве судов. Координационный совет обращал внимание госорганов и на то, что решение проблем отечественного промыслового судостроения не сводится только к унификации проектов флота, — эти сложности гораздо шире и носят системный характер.

При разработке подзаконной базы по «рыбным» инвестквотам удалось убедить, что необходимо конкретизировать требования к возрасту оборудования, устанавливаемого на объекты инвестиций.

В отраслевых ассоциациях привлекают внимание органов власти к проблемам роста финансовой нагрузки на отрасль. А также к тому, что в условиях приобретения долей квот вылова на аукционах — как это произошло с крабом — растет роль научного обеспечения отрасли. На октябрьских торгах с инвестиционными обязательствами права на вылов крабов в Дальневосточном бассейне были проданы более чем за 200 млрд рублей. Доли квот приобретены на 15 лет — обостряется потребность инвесторов в долгосрочных прогнозах состояния ресурсной базы.

Большой резонанс вызвали судебные претензии регулятора к исполнению обязательств по производству продукции на береговых заводах, построенных под инвестиционные квоты. В координационном совете отмечали, что для инвесторов должны быть установлены логичные и однозначные требования, а штрафы для вложившихся в развитие береговой переработки не способствуют взаимовыгодному сотрудничеству между государством и бизнесом.

МАРКИРОВКА ДОБРАЛАСЬ ДО РЫБЫ

Цифровая маркировка продолжает охватывать все новые и новые товары. Как отмечали в курирующем ведомстве — Министерстве промышленности и торговли, Россию ждет очень активный период в части внедрения системы.

Теперь маркировка «Честный знак» добралась и до рыбной продукции: регуляторы начали с лососевой и осетровой икры. Отраслевые ассоциации призывали дать больше времени на подготовку к новым требованиям и позволить протестировать систему хотя бы в лососевую путину 2024 года. Однако правительство решило, что обязательная маркировка икры должна внедряться уже с весны нынешнего года. Так что к лососевой «страде» на Дальнем Востоке приступят уже в условиях действия дополнительных требований.

Россию ждет очень активный период в части внедрения системы цифровой маркировки рыбной продукции. Регуляторы начали с лососевой и осетровой икры. Правительство решило, что обязательная маркировка икры должна внедряться уже с весны нынешнего года.

При этом вопросов, как работать в новых условиях, у дальневосточных добытчиков лосося по-прежнему хватает. Один из основных — выполнение требований по маркировке на судах. Ассоциации совместно с предприятиями формулируют обращение к регуляторам, чтобы избежать сбоев во время путины, когда идет вал рыбы.

ЯСНОСТЬ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ

Примером успешной работы отраслевых экспертов можно назвать внесение изменений в законодательство о государственной экологической экспертизе. Неясности правовой базы грозили рыболовецким предприятиям привлечением к ответственности. Это показал пример дальневосточных рыбаков, которым несколько лет назад прокуратура вынесла представления из-за отсутствия положительного заключения ГЭЭ. При этом было непонятно, как в случае с промыслом должна проходить экспертиза, что будет служить ее объектом.

Принятый в декабре закон должен минимизировать риски для предприятий. Он уточняет, что документация, обосновывающая деятельность в области рыболовства, не является объектом государственной экологической экспертизы. Процедура предусматривается только для проектов общего допустимого улова и изменения ОДУ.

Новый закон стал событием не только для тех, кто добывает водные биоресурсы, но и для тех, кто занимается их выращиванием. Из списка объектов ГЭЭ исключены документы и документация, обосновывающие хозяйственную и иную деятельность в области пастбищной аквакультуры, — это должно сэкономить время и деньги аквафермеров. Процедуру оставили только для пастбищного выращивания в границах особо охраняемых природных территорий и охранных зон ООПТ.

Перечисленными вопросами рабочая повестка координационного совета не ограничивается. В ней также распространение риск-ориентированного подхода к контролю в сфере рыболов-

Маркировка «Честный знак» добралась и до рыбной продукции:
начали с лососевой и осетровой икры

При разработке подзаконной базы по «рыбным» инвестквотам удалось конкретизировать требования к возрасту оборудования, устанавливаемого на объекты инвестиций

ства, развитие внутреннего рынка рыбопродукции и работа российских предприятий на внешних рынках.

ДИАЛОГ ВНУТРИ ОТРАСЛИ И МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ СВЯЗИ

Координационный совет остается площадкой для улучшения коммуникации внутри рыбной отрасли и взаимодействия со смежными отраслями. Так, в 2023 году руководители ассоциаций Дальнего Востока продолжали сотрудничество с председателем Рыбного союза Александром ПАНИНЫМ. В центре внимания на таких совместных встречах была цифровая маркировка и организованные торги рыбопродукцией, техническое регулирование в отрасли и повышение доступности рыбных товаров для российского потребителя.

Fishnews Online, на площадке которого проходят встречи координационного совета, в прошлом году перешел на новую концепцию: организация коммуникации для представителей самых разных направлений рыбной промышленности и связанных с ней отраслей.

«Наш проект уже давно вышел за рамки обсуждения только вопросов рыбодобывающего направления и общения представителей только этой сферы. Все меняются. Мы тоже, — отметил председатель совета директоров медиахолдинга «Фишньюс» Эдуард КЛИМОВ. — Наш проект будет развиваться как коммуникационная площадка для представителей разных направлений, разных регионов».

СОВЕТ РАСШИРИЛ СОСТАВ

В координационном совете с момента основания работают президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ, президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ, президент Ассоциации добытчиков краба Александр ДУПЛЯКОВ, президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО, председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН.

В 2023 году в состав КС вошел председатель Дальневосточного союза предприятий марикультуры Роман ВИТЯЗЕВ. Таким образом, совет получил возможность повысить уровень экспертизы в вопросах аквакультуры.

Также во встречах совета на постоянной основе участвует председатель правления Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна Валентин БАЛАШОВ.

Законодательство о рыболовных участках стало важнейшим вопросом для координационного совета в 2023 году

Алексей СЕРЕДА

Знакомый незнакомец

Высокую кухню из минтая продемонстрировали на ВДНХ

Минтай — не только доступная и полезная рыба, но и главный ингредиент самых изысканных блюд. В марте это наглядно продемонстрировали всем желающим в Доме российской кухни на ВДНХ.

Гастрономическую акцию провели Федеральное агентство по рыболовству и Ассоциация добытчиков минтая. Серия мастер-классов стала частью программы Дня рыбной промышленности на выставке-форуме «Россия».

Сначала в мастер-классе «Рыбный день» под руководством шеф-повара Николая САРЫЧЕВА рыбные закуски готовили руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ, президент АДМ Алексей БУГЛАК и сенатор Константин ДОЛГОВ. Первым блюдом в меню стал риет из минтая с творожным сыром и огурцами, поданный на ржаных оладьях.

«Россия является крупнейшим добытчиком минтая в мире, но эта рыба несколько недооценена российскими потребителями. Мы хотим это исправить и показать, что дальневосточный минтай — не только ценный источник природного белка, но и очень вкусная и универсальная рыба, — подчеркнул Алексей Буглак. — Собственно говоря, для этого мы и запустили программу „Дальневосточный минтай“».

Руководитель ассоциации добавил, что потребительские качества минтая и доступная цена делают его умным выбором для россиян. Задача АДМ в том, чтобы об этом узнало как можно больше жителей страны.

Илья Шестаков обратил внимание, что в советское время минтай называли кошачьей рыбой совершенно незаслуженно. «Это рыба семейства тресковых, поэтому она диетическая, очень вкусная. И я надеюсь, что повара будут ее готовить не только здесь, на нашем мастер-классе, но и в своих ресторанах тоже», — отметил глава Росрыболовства.

Также он поделился своим видением, какие шаги можно предпринять для продвижения минтая на внутреннем рынке. По словам Ильи Шестакова, большое значение для популяризации этой рыбы имеет привлекающая покупателей выкладка продукции в рознице, расширение ассортимента, в том числе увеличение на прилавках порционной продукции, которую уже выпускают российские предприятия.

Президент ассоциации поваров Chefs Team Russia Николай Сарычев акцентировал внимание на том, что минтай не только полезен, но и идеален в обработке: мало костей и чешуи, легко снимается кожа.

Президент АДМ Алексей БУГЛАК

В России минтай несколько недооценен. Наша задача — заново открыть эту рыбу для российского потребителя. Поэтому дегустации и мастер-классы, благодаря которым потребители могут «распробовать» минтай, мы считаем одним из наиболее действенных инструментов.

Кроме минтаевого риета, были приготовлены и другие рыбные блюда, в том числе жареный угорь под соусом с минтаевой икрой.

Следующий мастер-класс — «Дико простой и дико изысканный» — был целиком посвящен минтаю. На организованном АДМ гастрономическом шоу известные шеф-повара Chefs Team Russia готовили салат с печенью и икрой минтая, кружевные блины с минтаевой икрой и минтаевые колобки в сливочном соусе.

Гости по достоинству оценили вкусовые качества и простоту приготовления этой белой рыбы.

«Мы последовательно работаем над продвижением „Дальневосточного минтая“. Наша задача — заново открыть эту рыбу для российского потребителя, поэтому дегустации и мастер-классы, благодаря которым потребители могут «распробовать» минтай, мы считаем одним из наиболее действенных инструментов», — рассказал Алексей Буглак, комментируя итоги акции.

КАМЧАТКА ПРЕДСТАВЛЯЕТ

В ноябре на ВДНХ уже проводили кулинарные мастер-классы в рамках программы «Дальневосточный минтай». Мероприятие стало частью Дня Камчатского края на выставке-форуме «Россия». Продукцию представили члены АДМ — производители минтая «Камчаттралфлот» и «Океанрыбфлот».

Шеф-повара рыбного ресторана готовили пряную закуску из маринованного минтая в тихоокеанском стиле, камчатские щи из минтая и лосося с квашеной морской капустой и шкварками из нерпичьего жира, тельное из минтая и дикого лосося, камчатского картофеля и черемши. Кроме того, минтай стал главным ингредиентом рыбацкой ухи. Попробовать эти блюда смогли все желающие.

А в феврале ассоциация организовала мастер-класс по приготовлению супа из минтая уже на самой Камчатке — во время фестиваля зимних видов спорта «Снежный путь». Варил уху

Программу «Дальневосточный минтай» презентовали в сентябре 2023 года на Международном рыбопромышленном форуме в Санкт-Петербурге. Цель поставлена амбициозная: за три года увеличить потребление минтая в России почти вдвое — до 350 тыс. тонн в год

шеф-повар, блогер-миллионник, амбассадор бренда «Дальневосточный минтай» Василий ЕМЕЛЬЯНЕНКО. Участие принял и глава региона Владимир СОЛОДОВ. Губернатор подчеркнул важность таких мероприятий для отрасли и развития российского потребительского рынка. Особое значение, по мнению главы региона, здесь имеет наглядность и доступность информации о полезных свойствах важнейшего объекта российского рыбного промысла.

«Нашей задачей является увеличение популярности дикого камчатского минтая, чтобы люди понимали, как он отличается от выращенных рыб, какая будет польза для здоровья, да и просто почему важно покупать свое, российское. Сделать это можно только через пример: люди должны видеть минтай в ресторанах, кафе, у блогеров и вот на таких праздниках», — отметил губернатор.

На Дне рыбной промышленности Илья ШЕСТАКОВ отметил, что российский вылов за прошлый год достиг рекорда за 30 лет — 5,3 млн тонн.

По данным АДМ, почти 2 млн тонн из этого количества приходится на минтай, что является максимальным показателем за минувшие 25 лет. Из минтаевых уловов по итогам 2023 года было изготовлено свыше 1 млн тонн продукции (+7,4% к уровню 2022 года), без малого 200 тыс. тонн которой пошло в Россию. При этом потенциал для увеличения потребления у страны есть, уверены в ассоциации. Развитие внутреннего рынка АДМ считает одной из самых важных задач.

БИТВА ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ НА ВСЕХ ФРОНТАХ

Программу «Дальневосточный минтай» презентовали в сентябре 2023 года на Международном рыбопромышленном форуме в Санкт-Петербурге. Цель поставлена амбициозная: за три года увеличить потребление минтая в России почти вдвое — до 350 тыс. тонн в год.

Для этого АДМ задействовала самые разные площадки. Запущен сайт, посвященный минтаю, аккаунты в основных соцсетях с информацией о полезных свойствах этой рыбы, рецептами и рекомендациями. Использована digital-реклама, созданы видеоматериалы с известными блогерами, организованы публикации в СМИ, кулинарные мастер-классы. На Камчатке был снят целый мини-сериал о добыче и переработке минтая. В прошлом году «Дальневосточный минтай» также был представлен на различных гастрофестивалях и крупных мероприятиях.

Итоги промежуточного этапа программы подвели к концу января: охват аудитории на тот момент достиг почти 50 млн человек. Это привело и к практическим результатам: уже к концу 2023 года, по данным независимого исследования, которое приводит АДМ, узнаваемость дальневосточного минтая среди потребителей выросла на 27% — с 43 до 70%, а вероятность его покупки — на 6% — с 81 до 87%. Таким образом, проект показал свою эффективность, и работу решено было продолжить. В том числе в сотрудничестве с ведущими российскими поварами.

ДАЛЬРЫБА
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
На правах рекламы

Купить рыбу оптом в любом регионе России

Fishplace

https://fishplace.ru

Fishplace — международный цифровой оптовый рыбный рынок: логистика, торговля рыбой и морепродуктами по всей России и на экспорт.

Находите холодильные склады для хранения продукции

Покупайте и продавайте рыбу и морепродукты оптом в России и на экспорт

Обменивайтесь электронными документами, подписанными ЭЦП

FISHPLACE
РЫБНОЕ МЕСТО

Реклама