

FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 4 (53) 2018

**Росрыбхозу не
привыкать решать
государственные
задачи**

**У государства
есть способ
не ломать
отрасль**

Повысить налоговую отдачу,
сохранив стабильность
в отрасли

**Анатолий Макоедов:
Дальнему Востоку
нужна надежная
стратегия развития
лососевого
хозяйства**



**Иван ФЕТИСОВ:
МЫ ВЫШЛИ НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ
ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОК**



ДАЛЬРЫБА

Традиции качества

с 1959 года



Россия, 690990, Владивосток, ул. Светланская, 51-а
Телефон: (423) 222-46-40, факс: (423) 222-02-19
E-mail: dalryba@fastmail.vladivostok.ru; www.dalryba.ru

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Иван ФЕТИСОВ: МЫ ВЫШЛИ НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОК**
Генеральный директор Expo Solutions Group о новом образе отечественной рыбной отрасли
- 7 ФОРМАТЫ РУССКОЙ РЫБЫ: ВНУТРИ СТРАНЫ И ЗА РУБЕЖОМ**
Обзор Fishnews по ключевым отраслевым выставкам и форумам 2018 года
- 11 ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ ПОПРОБОВАТЬ**
Вкусно накормить и достойно показать – главные идеи выездной кухни Russian Fish House на отраслевых выставках
- 14 В ПОГОНЕ ЗА ИЗМЕНЧИВЫМ РЫНКОМ**
Специалисты Fishery Strategy Consulting о том, как повысить эффективность компании и не утонуть в море информации
- 17 Александр ДУПЛЯКОВ: ОТ РЕШЕНИЯ ПО КВОТАМ ЗАВИСИТ БУДУЩЕЕ ОТРАСЛИ НА ГОДЫ ВПЕРЕД**
Что ждет отечественное рыбное хозяйство, если идея с крабовыми аукционами будет реализована?
- 20 Сергей НЕСВЕТОВ: У ГОСУДАРСТВА ЕСТЬ СПОСОБ НЕ ЛОМАТЬ ОТРАСЛЬ**
Повысить налоговую отдачу от рыбохозяйственной деятельности, сохранив стабильность в отрасли
- 24 TEKNOTHERM: АВТОМАТИКА ХОЛОДА**
Управление судовой рефрижераторной установкой за тысячи миль от судна? Возможно все
- 28 Виталий ХАНАШ: ТАМ, ГДЕ РАБОТАЕТ ЗАКОН, БИЗНЕС ЗАЩИЩЕН**
Российский взгляд на аргентинскую действительность: о разнице подходов в схожих условиях
- 32 Анатолий МАКОЕДОВ: ДАЛЬНЕМУ ВОСТОКУ НУЖНА НАДЕЖНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛОСОСЕВОГО ХОЗЯЙСТВА**
Интервью заместителя председателя правительства Сахалинской области
- 38 КАДРОВЫЙ ВОПРОС: СЛОЖНЫМ ПУТЕМ К ПРОСТЫМ РЕШЕНИЯМ**
Как объединить промышленность и систему образования, комментируют рыбаки, машиностроители и сенаторы
- 42 АРТЕМИЯ ПО БРОСОВОЙ ЦЕНЕ**
До 90% выручки от экспорта ценного биоресурса скрывается от государства и идет на финансирование ННН-промышленства
- 45 САМЫЙ ОБЫЧНЫЙ ГОД**
Трудовые будни и планы на развитие: компания «Океанрыбфлот» подытоживает юбилейный год
- 50 ZAMAKONA YARDS: МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ**
Судостроение и судоремонт в руках профессионалов
- 52 Василий ГЛУЩЕНКО: РОСРЫБХОЗУ НЕ ПРИВЫКАТЬ РЕШАТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАДАЧИ**
30 лет на страже интересов рыбоводов и рыбаков
- 56 КАРП УПЛЫВАЕТ В ПЕРЕРАБОТКУ**
Рыбоводам приходится искать новые пути к потребителю
- 62 Алексей ЧЕКУНКОВ: В АКВАКУЛЬТУРУ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ИНВЕСТИРУЮТ ДО 10 МИЛЛИАРДОВ**
Глава Фонд развития Дальнего Востока о революционных новациях и первых итогах «цифровизации» марикультуры

РЕДАКЦИЯ

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

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА Елена ФИЛАТОВА, prim_elena@mail.ru, skype – prim_elena, тел. (423) 226-84-44, факс (423) 222-65-92
ДЕПАРТАМЕНТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ Елена ШУЛЮПИНА, elena@fishnews.ru **СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU** Маргарита КРЮЧКОВА, margarita_kr@bk.ru, skype – margarita_kr28, Алексей СЕРЕДА, aleksey@ fishnews.ru, skype – alexey-fishnews, Анна ЛИМ, anna@fishnews.ru, skype – anyutalim

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: Ольга ШУТЬ **ФОТОГРАФИИ** Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Маргарита КРЮЧКОВА, Наталья СЫЧЁВА, Андрей КИМ, Анатолий МАКОЕДОВ, Олеся ТАРАСОВА, ПАО «Океанрыбфлот», Fishnews.ru

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

ПРОЕКТ «ОТКРЫТАЯ ОТРАСЛЬ» Наталья СЫЧЁВА, тел. 8-924-233-31-36, e-mail: sycheva@fish-open.ru, skype – nata_sycheva
РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПОДПИСКА Антонина ЛОПАТНИКОВА, тел. 8-914-707-05-28, e-mail: antonina@fishnews.ru



Анна ЛИМ

Иван ФЕТИСОВ: МЫ ВЫШЛИ НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОК

Насыщение внутреннего рынка качественной и доступной рыбопродукцией уже не первый год остается задачей номер один для российского рыболовства. Но теперь государство ставит перед отраслью, казалось бы, совершенно противоположный вызов – удвоить стоимость рыбного экспорта. Каким образом работа отраслевого выставочного оператора укладывается в эту двустороннюю концепцию? И почему продвижение на международных рынках положительно сказывается на ассортименте рыбной продукции на российских прилавках? Размышлениями на этот счет в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» поделился генеральный директор Expo Solutions Group (ESG) Иван ФЕТИСОВ.

НОВЫЙ ОБРАЗ ДЛЯ МИРОВОГО РЫНКА

– Итак, Циндао – последняя в календаре ежегодных отраслевых выставок – уже за плечами, как до этого были Санкт-Петербург и Брюссель. Что общего, на ваш взгляд, у этих площадок и чем они отличаются?

– Сами выставочные площадки по всему миру одинаковы, а вот задачи, которые мы на них решаем, расходятся. Если взять Санкт-Петербург, то главное для нас – помочь накормить рыбой Россию. В самом широком смысле – донести до людей, какую продукцию кто выпускает, свести в одной точке ретейл, отраслевые ассоциации, рыбопромышленные предприятия, переработку и оборудование, которое необходимо для технического обеспечения этого процесса. Это задача – и в принципе она уже выполняется – по созданию удобного пространства для диалога, где решаются все вопросы рыбной отрасли внутри России.

А что касается площадок за рубежом – в Европе и Азии, здесь наша общая цель – это увеличение экспорта. Собственно, эта экспансия началась два года назад. Если помните, руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ еще тогда говорил о необходимости снижать поставки сырья на внешние рынки и повышать долю переработанной продукции. Это полностью укладывается в заданный президентом курс на увеличение экспортного потенциала нашей страны.

Наши рыбаки к этой перестройке тоже вполне готовы, что, кстати, показала и выставка в Циндао. Многие компании строят заводы по переработке: у кого-то запуск в 2020 году, у кого-то – в 2021-м. С этой продукцией они будут выходить и на азиатский рынок, и на европейский. Причем продвигать ее нужно уже сейчас, потому что если мы не проинформируем потребителей за рубежом, что у нас к такому-то сроку будут определенные объемы переработанной продукции, мы опоздаем. Общественность нужно подготовить заблаговременно, и эта работа уже идет. Например, в Брюсселе в следующем году мы будем фокусно показывать каждую компанию, чем она занимается и что выводит на рынок.

– А если сравнивать состав участников зарубежных выставок, какие прослеживаются тенденции?



Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор *Expo Solutions Group*

– Очень интересно получается. Раньше сильно ощущалось географическое деление: компании Северо-Запада преимущественно ехали в Европу, а дальневосточники – в Циндао. А сейчас происходит даже не перекрестное движение, просто в Брюсселе начало увеличиваться присутствие дальневосточных компаний, причем везут они не сырье, а переработанную продукцию. Например, «Антей» в следующем году покажет, что они делают из иваси. И вообще в Брюсселе процент представленной переработки в будущем году станет выше, чем в этом.

С Циндао ситуация сложнее: все-таки для Дальнего Востока китайский рынок остается ключевым, не в последнюю очередь в силу логистики. Естественно, растет число компаний, которые хотят экспонироваться в Китае. Но это сильно зависит от объектов промысла, объемов вылова и от желания производителя поставлять новую продукцию.

Сейчас мы в целом работаем над тем, чтобы начинать «раскачивать» отдельные рынки. Потому что куда-то приехать выставиться – это одна история, а вот целенаправленно исследовать рынок конкретной стра-



Руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ, министр сельского хозяйства Дмитрий ПАТРУШЕВ и губернатор Архангельской области Игорь ОРЛОВ на Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге

ны, например Португалии, Испании, Бразилии, и понять, как его можно расшевелить и завоевать, – это уже гораздо интереснее.

Еще один яркий тренд – готовность наших рыбопромышленников к экспериментам. Мало того что они вкладывают деньги в заводы, в об-

наши компании приходят к необходимости создания брендов и торговых марок, они стали гораздо больше внимания уделять маркетингу. Буквально за три года российские производители продвинулись очень далеко. И пусть толчком к этим изменениям стали требования внешнего рынка,

Государство в лице регулятора указывает направление – накормить страну рыбой. Но для этого рыбу нужно «раскрутить», увеличить ее узнаваемость, значит – нужен маркетинг. А это уже наша специализация. В принципе любая выставка – это и есть маркетинг, причем глобальный.

новление флота, они начали экспериментировать с сырьем, с продукцией, с упаковкой. Сейчас практически все компании, которые ездят на зарубежные выставки, обзавелись современными модными вариантами упаковки – по пять килограммов, по килограмму и меньше, это уже далеко не безымянный сырец в мешках. Кого ни возьми – у «Норебо» упаковка шикарнейшая, причем во всех направлениях – и в HoReCa, и в ретейле, у РРПК – то же самое, у НБАМР появились коробки, у ФОР с этим все в порядке, у «Океанрыбфлота» – просто загляденье.

зато результаты весьма ощущимы и внутри страны. Вот что самое главное! Это взаимное влияние. Российскую продукцию теперь не стыдно показывать ретейлу, этот сектор больше не мутное безымянное пятно. Вспомните, у нас на выставке в Санкт-Петербурге даже рыбой не пахло – потому что производители научились показывать товар лицом.

– За последние три года сложился определенный круг компаний, регулярно выезжающих в Брюссель и в Циндао. Среди них появляются новые лица?

– Конечно, появляются. К примеру, в следующем году в Брюсселе вы увидите камчатский Рыболовецкий колхоз имени Ленина. Он впервые присоединился к нашему национальному стенду в Циндао, а теперь поедет в Европу. Или рыболовецкая артель «Иня» из Хабаровского края: в этом году они дебютировали в Брюсселе и планируют в мае 2019 года снова участвовать в национальном стенде.

Но мы не всегда убеждаем рыбаков непременно ехать в Брюссель или в Циндао. Если у компании такая ситуация, что ей сейчас выгоднее работать на внутреннем рынке, мы сами порекомендуем взять паузу. Зачем подталкивать людей к участию в зарубежной выставке, чтобы они непременно везли туда продукцию, когда и российский покупатель будет хорошо брать?

Мы индивидуально смотрим по каждому производителю, куда и с чем ему выходить. Иногда анализ показывает, что выгоднее продукцию глубокой переработки поставлять на Россию – с учетом объема вылавливаемой рыбы, нежели тащить ее за тридевять земель. Это честная игра, я считаю.

КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА – РЕТЕЙЛ

– Главной задачей выставки в Санкт-Петербурге вы назвали создание удобного пространства для диалога как внутри отрасли, так и со смежными секторами экономики. Каким образом выстраивается работа в этом направлении?

– Я не раз говорил, что мы пытаемся охватить всю цепочку: вылов – хранение – транспортировка – переработка – реализация – потребление, а также судостроение и технологическое оборудование – и свести их в одном месте. У нас уже получилось создать солидный задел по питерской выставке, и теперь мы действуем более точно, подтягивая провисающие звенья.

Например, в 2019 году будет расширяться блок логистических компаний, которые занимаются транспортировкой рыбной продукции – это тоже неотъемлемая часть цепочки. К нам уже поступают заявки от компаний-перевозчиков, операторов рефрижераторного состава – это камчатский терминал «Сероглазка», «Дальрефтранс», «Камчатка Лайнс». Транспортных маршрутов становится все больше, и не только внутрироссийских: кто-то, как «Сероглазка»,

начинает отправлять рыбные грузы полностью очищенными – без захода во Владивосток. Потихонькудвигается дело с Северным морским путем – для доставки рыбы, в том числе в российские порты на Северо-Западе.

Рейтинг и переработка в этом году были ключевой темой. И я считаю, что эта история не просто получилась, она реально дала толчок к дальнейшему взаимодействию. В действительности у нас в стране нет узкоспециализированных выставок федерального масштаба, связанных с отдельными продуктами питания: маслом, мясом, молоком или, допустим, овощами. Есть World Food Moscow, есть «Продэкспо», но они смешанные. И ретейлеры присутствуют только на них.

Мы попробовали совместно с Росрыболовством и рыбаками создать такой проект внутри одной отрасли, и он получился. Заявился диалог, и мы планируем по максимуму развивать его и усиливать. В следующем году мы выделим отдельный большой стенд в центре выставки для торговых сетей, чтобы они могли четко изложить свои требования и условия к поставщикам. Как только все это будет зафиксировано на бумаге, никто никому уже претензий предъявлять не будет. Производителям и ретейлеру давно пора перестать обвинять друг друга и прийти к определенному знаменателю.

– А какую обратную связь со стороны торговых сетей вы получили по итогам выставки в Санкт-Петербурге?

– Сети отзовались о ней аккуратно, но сказали, что надо продолжать. Понимаете, мы действительно первооткрыватели в этом плане. И для ретейла это что-то совсем новое, непривычное, тем более на таком узком направлении. Взять хотя бы договор, который на площадке выставки подписали ФОР и «Лента»: они же полгода его готовили, потому что это совсем не просто. Даже для компаний Северо-Запада. Поэтому я считаю, что чем больше мы будем организовывать таких встреч, когда дело не ограничивается разговорами, а можно сразу посмотреть образцы продукции и обсудить условия сотрудничества, тем проще будет перебросить мост через эту пропасть между производителями и ретейлерами, которая, к слову, уже совсем не выглядит непреодолимой.



Торговые сети готовы брать российскую продукцию



Иван ФЕТИСОВ: Мы все работаем, чтобы люди могли делать выбор и покупать рыбу

СЛОВОМ И ДЕЛОМ

– Каким образом у вас выстраивается взаимодействие с отраслевыми ассоциациями и Федеральным агентством по рыболовству?

– По опыту могу сказать, это редко бывает, когда регулятор, как в нашем случае, так плотно работает с отраслью и четко понимает, что нужно делать. Федеральное агентство по рыболовству выступает своего рода идейным вдохновителем, оно задает тренд, а мы его пытаемся воплотить в реальности. Государство в лице регулятора указывает направление – на-кормить страну рыбой. Но для этого

рыбу нужно «раскрутить», увеличить ее узнаваемость, значит – нужен маркетинг. А это уже наша специализация. В принципе любая выставка – это и есть маркетинг, причем глобальный.

Безусловно, Росрыболовство постоянно ведет диалог с рыбопромышленниками, но оно не будет вмешиваться в бизнес-процессы. Поэтому, когда ставится задача, например, повысить стоимость экспорта – мы вместе с рыбаками обсуждаем, как этого добиться. Сейчас Expo Solutions Group как выставочная организация ведет два мероприятия за рубежом. И мы думаем, что и кому туда везти, филе или не филе, изучаем рынок,



Заместитель руководителя Росрыболовства Петр САВЧУК представляет российскую рыбу заместителю министра сельского хозяйства Китая ЮЙ Канчжэню на выставке *China Fisheries and Seafood* в Циндао

смотрим, кто что производит, пытаются выработать для наших компаний стратегию участия, а то, понятное дело, можно и с консервами ехать, вот только зачем.

И здесь наши главные соратники и опора – это отраслевые ассоциации. Без них – без ВАРПЭ, Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, Союза рыбопромышленников Севера, Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области и других региональных объединений – мы бы мало что смогли сделать. Ассоциации действуют на местах, к ним стекается информация непосредственно от предприятий, они держат руку на пульсе отрасли, и мы должны к ним прислушиваться.

Тем более что это работает и в обратную сторону, когда ассоциации помогают донести какую-то нашу информацию, какие-то идеи и предложения до своих членов. Это круговорот. Поэтому в дальнейшем мы будем только укреплять это сотрудничество.

Вообще чем больше информации по рыбе доходит до людей, до обычных потребителей, тем лучше. Вся эта выставочная карусель, промоакции, ярмарки и фестивали – все это направлено на то, чтобы обычные люди могли спокойно делать выбор и покупать рыбу.

КУРС НА ПРОДВИЖЕНИЕ

– На панельных сессиях и круглых столах в Санкт-Петербурге тоже не раз высказывалась мысль о необходимости грамотного маркетинга в рыбной отрасли и целенаправленного продвижения отечественной рыбной продукции. Какой вы видите свою роль в этом процессе?

– Мы – винт в этом механизме, потому что все это инструменты для достижения цели. И ты используешь те из них, которые тебе сейчас подходят. Например, в Санкт-Петербурге – это международная выставка, глобальный форум и тут же праздник возле метро в центре. Вот крупный бизнес и лидеры ведущих рыболовных стран, а вот обычные люди, которые вышли из метро, попробовали ухи, посмотрели мастер-класс, купили рыбы.

Я много раз обращал внимание, что мастер-классы, которые мы организуем с шеф-поварами, собирают массу людей, причем они слушают и записывают. А если люди записывают, значит, им это интересно, значит, информации им не хватает. Поэтому я сторонник того, чтобы в торговых сетях, в магазинах проводить такие мероприятия с участием поваров. Или рецепты на упаковках – это же очень удобно и недорого, показать покупателю, что это несложный продукт,

прописать для него пошаговую инструкцию, но далеко не все производители рыбной продукции это делают.

Или взять организацию кухни и фудкорта с рыбными блюдами на наших выставках – это же еще одна витрина той продукции, которую привозят наши рыбаки. Их партнеры могут не только посмотреть, что лежит на стенах, но и попробовать, а какова эта рыба на вкус. Вот сейчас мы снова поедем в Брюссель, у нас однозначно будет присутствовать в меню иваси, горбуша, минтай, треска, морепродукты.

Возвращаясь к задачам, обозначенным государством, с одной стороны, на удвоение рыбного экспорта, с другой – на наполнение внутреннего рынка, мы вместе с рыбаками должны думать, как увеличить продажи, но не за счет реализации сырья. Нужно искать пути, и новые рынки сбыта здесь – очень важная составляющая, особенно для новых видов продукции. В конце концов, за рубежом надо активно продвигать, «качать» икру минтая, и не только в Корее и Японии, надо «качать» и головы, и хвосты палтуса, камбалу, макруруса, глубоководные виды крабов. И параллельно на внутреннем рынке нужно проводить грамотную маркетинговую политику, объясняя людям, зачем нужно есть рыбу и почему она стоит тех денег, которые за нее просят. FN



Анна ЛИМ, Маргарита КРЮЧКОВА, Наталья СЫЧЁВА

ФОРМАТЫ РУССКОЙ РЫБЫ: ВНУТРИ СТРАНЫ И ЗА РУБЕЖОМ

В этом году отрасль продолжила курс на продвижение отечественной рыбы на мировых рынках: в формате объединенного национального стенда рыбодобывающие и рыбоперерабатывающие предприятия выставлялись в Брюсселе и Циндао. Повысилась роль главной российской площадки в Санкт-Петербурге, возросший интерес к которой отразился на масштабах мероприятия, в том числе и на количестве участников. В традиционном обзоре Fishnews вспоминает, как встречали рыбу и морепродукты made in Russia на крупнейших отраслевых выставках и форумах.

БРЮССЕЛЬ

Традиционно цикл рыбных выставок открылся весенним смотром на брюссельской Seafood Expo Global / Seafood Processing Global с 24 по 26 апреля. Состав российской делегации в этом году сформировали не только признанные лидеры отрасли, постоянно присутствующие на международных площадках, но и предприятия, которые только стремятся к выходу на новые рынки и нащупывают перспективные ниши для реализации своей продукции.

Южно-Курильский рыбокомбинат, ФОР, «Русская рыбопромышленная компания», ФЭСТ, НБАМР, «Норебо», «Сириус», «Иня», «Дикий Улов», «Русская рыбная фактория» привезли в Европу как традиционных минтая, треску и крабов, так и тихоокеанских лососей, сельдь, палтуса, кальмара, креветок, икру и даже продукцию марикультуры. Большой интерес зарубежные покупатели проявили к тихоокеанской скумбрии и дальневосточной сардине (иваси), промысел которых постепенно набирает обороты.

Выставка показала растущее внимание компаний к разработке современной упаковки – привлекательной, высокотехнологичной и сохраняющей максимальное качество продукта. Ориентированный на розницу формат также говорит о постепенном отказе российских рыбаков от экспорта преимущественно сырья и о продвижении продукции глубокой переработки.

Так, в Брюсселе о грядущей переориентации на выпуск филе объявила «Русская рыбопромышленная компания». А холдинг «Норебо» представил профессиональной аудитории новые бренды, в том числе для розницы: Ocean Spirit, Glacialis и Borealis. На эту тенденцию обратил внимание и руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ. «Уже видно, что есть предприятия, которые начали показывать индивидуальную упаковку – то, что можно реализовывать конечному потребителю», – подчеркнул он.





САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Тема продвижения рыбной продукции к конечному потребителю получила мощное развитие в ходе Международного рыбопромышленного форума и Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге. Крупнейшее для российской рыбной отрасли мероприятие прошло с 13 по 15 сентября в КВК «Экспофорум».

Делегации России, КНР, Японии, Республики Корея, Норвегии, КНДР, Фарерских островов, Ирана, Марокко, Мавритании и Гвинеи, а также представители ФАО и других международных организаций обсудили глобальные вызовы мирового рыболовства. На круглых столах, конференциях, панельных сессиях и пленарном заседании форума поднимались вопросы о перспективах судостроения, рациональном использовании водных биоресурсов, прогнозах развития аквакультуры и новых технологиях в рыбной отрасли. Анализировался опыт мировых рынков по работе с рыбой и возможность применения таких стратегий в российских реалиях.

По сравнению с прошлым годом площадь Seafood Expo Russia увеличилась до 13 тыс. кв. метров, что позволило разместить свыше 250 компаний из 24 стран. Заметно расширилось представительство производителей оборудования и технологических решений для рыбной промышленности. Свои услуги продвигали судостроители, судоремонтники и проектировщики, конструкторы орудий лова, финансовые, транспортные и торговые организации.

Появились на выставке и объединенные региональные стады – Архангельской, Астраханской, Калининградской и Ростовской областей, республик Карелии и Татарстана. Отдельные национальные экспозиции организовали Норвегия, Исландия, Марокко и Аргентина.

На стенах российских рыбопромышленных предприятий посетители могли ознакомиться с ассортиментом продукции, программами развития и инвестиционными проектами, присоединиться к дегустациям рыбных блюд и мастер-классам от шеф-поваров. В день официального открытия выставку посетил глава Минсельхоза Дмитрий ПАТРУШЕВ. Министр осмотрел стенды ключевых игроков отрасли – «Норебо», «Океанрыбфлота», «Гидростроя», «Карельского рыболовного флота», РРПК – и побеседовал с рыбаками.

Впервые на Seafood Expo Russia была организована бизнес-площадка «Закупочный нетворкинг» – место встречи производителей рыбной продукции с крупнейшими российскими ритейлерами. Этот формат помогал торговым сетям и рыбопромышленникам налаживать деловые связи и получать информацию об условиях сотрудничества из первых рук.

Цифровые технологии сопровождали гостей и участников мероприятия буквально от входа – через интерактивный тоннель с инфографикой – и по всему выставочному павильону. На стенах компаний использовались сенсорные панели с видеопрезентациями и технологии виртуальной реальности. Мультимедийный контент обеспечивал оператор выставки – Expo Solutions Group.

В следующем году III Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий переместятся в календаре событий с осени на лето: датами проведения выбраны 10-12 июля. Близость к профессиональному празднику – Дню рыбака, который отмечается в России во второе воскресенье июля, – укрепит статус площадки в Санкт-Петербурге как ключевого рыбакского мероприятия.

ЦИНДАО

Ноябрьский десант российских компаний на крупнейшей в Китае выставке China Fisheries and Seafood Expo в Циндао внушал уважение масштабами экспозиции. Формат объединенного национального стенда помогает привлечь к каждому участнику больше внимания и обеспечивает более высокую отдачу – предприятия уже оценили эти плюсы, отметил замруководителя Росрыболовства Петр САВЧУК, третий год подряд возглавлявший российскую делегацию.

Перспективные проекты и продукцию азиатскому рынку показали не только дальневосточные компании. Среди участников стенда – «Норебо», ПАО «ТИГР», Южно-Курильский рыбокомбинат, РРПК, «Сигма Марин Технолоджи», РК «Восток-1», «Антей», ФЭСТ, Boss Crevetos, РК им. В. И. Ленина, «Магаданрыба», «Оплот мира», «Дальрыба».

В день открытия выставки на российском стенде побывал заместитель

министра сельского хозяйства КНР Юй Канчжэн. Зарубежному гостю предложили продегустировать блюда из минтая от «Русской рыбопромышленной компании» и сашими из макруса, добывшего при глубоководном промысле рыболовецким колхозом «Восток-1».

Курс государства на увеличение отдачи от экспорта поддержала ГК «Антей», познакомившая посетителей и участников выставки с готовой продукцией из иваси. Организаторы национального стенда также не остались в стороне, предоставив всем желающим возможность оценить по достоинству дары российских морей: кейтеринг Russian Fishery House угождал блюдами от лучших поваров Москвы.

Повышенным спросом в Циндао пользовались российские морепродукты, в том числе выращенные в хозяйствах марикультуры. На площадке прошло рабочее совещание по вопросам привлечения инвестиций в

аквакультурную отрасль. Перспективы поставок российской рыбопродукции в КНР обсудили на круглом столе «Русская рыба по-восточному: рецепт взаимодействия». Кроме того, дальневосточные предприятия представили ряд логистических проектов по развитию контейнерных перевозок.

В числе трендов этого года на выставочных площадках эксперты также отметили запрос отечественных производителей на углубленное изучение рынка и разработку индивидуальных маркетинговых стратегий. По словам генерального директора отраслевого выставочного оператора ESG Ивана Фетисова, с каждым годом растет интерес к консалтинговым услугам: изучению рынка, помощи в выборе формата участия в выставках, рекомендациям, какую продукцию и каким образом представить на той или иной площадке. «Expo Solutions Group готова закрыть такую потребность», – подчеркнул Иван ФЕТИСОВ. FN





Лола МУТАХАРОВА

ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ ПОПРОБОВАТЬ

Кейтеринг «Русский рыбный дом», ставший уже своеобразной визитной карточкой российской экспозиции, зарекомендовал себя и как эффективный инструмент в продвижении отечественной рыбопродукции на международном рынке. Отраслевой выставочный оператор Expo Solutions Group на каждой выставочной площадке в России и за рубежом организовывает фуд-зону, где ведущие столичные повара придают новый вкус русской рыбе.

Вкусно накормить и достойно показать – главные идеи выездной кухни Russian Fish House, которая сопровождает российские рыбопромышленные компании на зарубежных выставках. Особенностью рыбного кейтеринга является то, что повара готовят блюда из рыбы и морепродуктов, представленных самими компаниями – участниками выставки.

«Блюда для кейтеринга мы разрабатываем очень тщательно. К каждой выставке мы готовим отдельное меню, исходя из сырья – видов продукции, представленной нашими компаниями. При создании рецептов учитываются и особенности страны, в которой проходит выставка, – рассказала журналу «Fishnews – Новости рыболовства» исполнительный директор Expo Solutions Group Зарина ФЕТИСОВА. – Блюда поваров “Русского рыбного дома” всегда пользуются большой по-

популярностью. К примеру, в этом году в Циндао настоящим хитом стал салат из запеченной трески с хризантемой и манговым соусом. За три дня наши повара приготовили более 300 порций такого салата».

По задумке организаторов, в течение всех дней мероприятия на каждом стенде работает официант, который предлагает посетителям, пришедшим на переговоры, угоститься вкусными и необычными блюдами из русской рыбы и морепродуктов – минтая, трески, палтуса, креветок. Такое угощение помогает не только приятно провести деловые встречи, но и эффективно, а главное, адресно прорекламировать продукцию компаний, уверены организаторы.

«Кейтеринг – не единственный формат "Русского рыбного дома". Мы развиваемся в этом направлении и стараемся каждый раз внедрить что-то новое. Так, в этом году на нашей петербургской выставке мы открыли первый рыбный фастфуд, который сразу приобрел небывалую популярность у посетителей. За три дня мы обслужили не менее 3 тысяч человек», – поделилась Зарина Фетисова.

Рыбный фастфуд был максимально приближен к формату известных ресторанов быстрого питания. Четыре кассы в режиме онлайн передавали заказ на кухню, где блюда готовили за несколько минут. В меню были бургеры с магаданской креветкой и белой рыбой, котлета из карася, подкопченная уха, креветки. Альтернативой популярному картофель-фри стала жареная килька с соусом. Все блюда были приготовлены также из российской рыбы, а средний чек мало отличался от стандартного «фастфудного».

«Мы уверены, что тщательно разработанная рецептура, современная и оригинальная подача блюд, разнообразное меню и доступные цены помогут возобновить интерес россиян к отечественным морепродуктам, совершенно незаслуженно сейчас недооцененным. И сегмент HoReCa играет в этом немаловажную роль, поскольку является одним из законодателей гастрономической моды. Популярность рыбного фастфуда и выявленная перспектива развития такого формата рыбных ресторанов заинтересовала многих бизнесме-



Зарина ФЕТИСОВА, исполнительный директор Expo Solutions Group

нов. Мы надеемся, что наш проект продолжит жить и за пределами выставки, и в скором времени в городах России появятся первые рыбные фастфуды», – сказала исполнительный директор Expo Solutios Group.

Проект «Русский рыбный дом» – один из инструментов в достижении главной цели – сделать для рыбаков участие в выставках максимально комфортным и плодотворным. «Наша основная задача как выставочного оператора – помочь рыбопромышленникам успешно ве-

сти и развивать свой бизнес. Поэтому мы активно внедряем индивидуальный подход в работе с нашими клиентами, начиная с застройки стендов и заканчивая изучением рынка и рекомендациями по выбору продукции для демонстрации на той или иной площадке», – отметила Зарина Фетисова.

Главная особенность и гордость российской экспозиции – это, конечно, сами стendы, большая часть которых – эксклюзивной застройки. «Мы давно ушли от выставочных стандартов и разра-

батываем концепт-дизайн стендов конкретно под каждого клиента, учитывая все его пожелания по фирменному стилю и брендингу компании. Одновременно с этим мы придерживаемся и общей концепции. Это процесс трудоемкий, но он того стоит. Российская экспозиция всегда привлекает внимание и выделяется на фоне остальных. К примеру, в Китае в этом году у «Антея» и «Русской рыбопромышленной компании» были двухэтажные стены. Компания «Норебо» предпочла остаться в своем фирменном стиле, однако нам удалось интегрировать стенд в общую экспозицию так, чтобы не нарушилась ее целостность. В ультрасовременном образе выступила в Циндао Находкинская база активного морского рыболовства. НБАМР совместно со своими стратегическими партнерами из группы компаний Pacific Investment Group презентовала продукцию на стильном, лаконичном стенде с черными матовыми стенами, – рассказала исполнительный директор ESG.

– Мы стремимся максимально облегчить конструкции, используя современные технологичные материалы. Впервые в Циндао мы применили полупрозрачные тканевые перегородки на стенах, благодаря которым шестиметровые стены смотрелись легко и красиво».

Российская экспозиция всегда отличается и большим количеством мультимедийной техники, каждый стенд – интерактивный. Инфографика о компаниях транслируется на различных экранах, тач-панелях, видеостенах и даже на напольном покрытии. Все это позволяет обеспечить максимальную информационную отдачу экспозиции. Контент также разрабатывается специалистами ESG индивидуально для каждого стендса.

«Мы еще ни разу не повторились. Для каждой выставки создается новый концепт-дизайн как общей экспозиции, так и отдельных стендов. Мы идем в ногу со временем, следим за тенденциями, используем в работе самые современные технологии. Успех выставочной деятельности зависит от многих факторов, но главным по-прежнему остается грамотная и качественная презентация продукции экспонентов, над чем активно и работает Expo Solutions Group», – подытожила Зарина Фетисова. FN



Fishery Strategy Consulting

Первый отраслевой консультант



Наталья СЫЧЁВА

В ПОГОНЕ ЗА ИЗМЕНЧИВЫМ РЫНКОМ

Российская рыбная отрасль выходит на новый уровень понимания рынка и работы с привычными категориями. Во многом на это настраивает не только собственный опыт и пример успешных коллег, но и изменившийся за последние годы подход к работе на международных выставочных площадках, которые серьезно расширяют круг общения и границы восприятия. Для кого-то это стало толчком к более глубокому изучению выбранного рыночного сегмента, кто-то осознал необходимость полного пересмотра своей стратегии, а кому-то оказалось достаточно просто взглянуть на давно знакомые вещи под новым углом.

Свою помощь в этой непривычной, но увлекательной работе рыбопромышленникам предложили эксперты первой в России консалтинговой компании, специализирующейся на рыбной отрасли, Fishery Strategy Consulting (FSC).

STEP BY STEP

Идея создания подобного направления появилась еще в 2016 году в рамках деятельности Expo Solutions Group, но старт проекта был дан только в декабре 2017-го. Команда, которая была сформирована для работы над проектом Fishery Strategy Consulting, долгое время изучала российскую рыбную отрасль. Стало очевидным: на рынке не хватает игрока, который бы мог предоставить экспертизу по любому вопросу, от технического до управлеченческого. Как оптимизировать расходы компании или технические характеристики производства? Какой новый или уже известный, но усовершенствованный продукт предложить рынку, чтобы поймать «покупательскую волну»? Как подступиться к разработке стратегии для целой компании или фирменного продукта?

Совместно найти ответы на эти и многие другие вопросы представителям рыбной отрасли предложили специалисты FSC. «Другими словами, мы помогаем наладить бизнес-процессы в компании для увеличения ее эффективности», – доступно о серьезной и масштабной работе с отраслевиками рассказал управляющий партнер Fishery Strategy Consulting Богдан ШАЛДУГИН.

Чтобы с первых же шагов не уйти с головой в бесконечный поток идей и запросов, эксперты FSC предлагают своим клиентам сосредоточиться на нескольких кластерах и расставить для себя приоритеты. Это может быть маркетинг и продажи, бережливое производство, устойчивое развитие, стратегия, ценообразование, закупки, операционная деятельность, трансформация или разработка новых продуктов. Хотя зачастую, по словам Богдана Шалдугина, от компаний уже на первом этапе сотрудничества с FSC поступает запрос на комбинацию нескольких из предложенных кластеров.

ПОДГОТОВЛЕННОЕ ЗНАКОМСТВО

Большой сегмент для специалистов Fishery Strategy Consulting – командная работа на выставочных



Богдан ШАЛДУГИН, управляющий партнер Fishery Strategy Consulting

площадках, которые организует отраслевой оператор Expo Solutions Group. И тематическая палитра здесь самая широкая: от национальных стендов на крупнейших и старейших в Европе и Азии выставках Seafood Expo Global / Seafood Processing Global (Брюссель) и China Fisheries & Seafood Expo (Циндао) до созданного с нуля уникального мероприятия Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге, которое за два года смогло привлечь на свою площадку ведущие бренды с разных континентов.

Помимо участия в подготовке экспозиций и разработке деловой

программы выставок эксперты FSC по запросам предоставляли аналитическую информацию о рынках, включая данные об уровне торговли и о потребительских паттернах в той или иной стране; справки о политических аспектах, таможенной политике, законодательстве и т. д.

Как рассказал бизнес-консультант Fishery Strategy Consulting Левон ХАРАТЯН, среди клиентов FSC по этому профилю работы были не только отечественные рыбопромышленники-экспоненты. Большой процент запросов поступал от иностранных компаний – участников пи-



Левон ХАРАТЯН, бизнес-консультант Fishery Strategy Consulting

терской Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий, которые хотели узнать больше о национальном рынке перед приездом в Россию.

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Вместе с тем выставочные мероприятия занимают лишь малую долю в сфере деятельности консалтинговой компании: «Я бы даже сказал, что Fishery Strategy Consulting тратит на взаимодействия с выставочными проектами не более 3% всего времени», – уточняет Богдан Шалдугин.

Оставшиеся 97% приходятся на основные проекты FSC, которые по большей части касаются разработки продуктовой и долгосрочной стратегии для компаний, настройки бизнес-процессов, поиска новых рынков и т. д.

Косвенно подобная деятельность, по словам управляющего партнера Fishery Strategy Consulting, оказывает влияние и на продвижение российской рыбопродукции в целом, однако это не является основной целью работы с отечественными предприятиями отрасли.

«В процессе разработки продуктовой стратегии мы обязательно прогнозируем поведение покупателя продукта (B2B) и его потребителя. В рамках этого и происходит разработка маркетинговой кампании по работе с продуктом, – поясняет представитель FSC технологию взаимодействия с

клиентом по одному из наиболее популярных направлений. – Учитывая, что мы являемся советником для нашего клиента, компания в итоге может и не воспользоваться нашими рекомендациями. Реализация нашего решения становится заслугой самого клиента. А мы со своей стороны прилагаем все усилия для того, чтобы решение, которое было разработано в тесном сотрудничестве с компанией, оправдывало себя».

ИНФОРМАЦИЯ ПРАВИТ МИРОМ

Основными инструментами в работе Fishery Strategy Consulting являются открытые информационные источники. Но несмотря на кажущуюся простоту доступа к информации именно ее переизбыток в 21 веке создает один из серьезных барьеров для бизнеса на пути к заветной цели – покорению рынка.

Задача специалистов в области консалтинга – сэкономить время клиента на поиск, проверку на релевантность, обобщение и вычленение нужной для дела информации, поясняет Левон Харатян. В век высоких технологий именно время становится одним из важнейших «невозобновляемых ресурсов» для достижения поставленных целей.

Не менее ценной характеристикой информации остается ее достоверность. И здесь FSC стремится укреп-

плять свои позиции, развивая сотрудничество с компетентными и проверенными источниками данных.

ПРИВЕТ ИЗ БУДУЩЕГО

Плюсом работы в потоке качественной и актуальной информации является возможность не только предвидеть и планировать. Специалисты Fishery Strategy Consulting стараются взглянуть на рыбную отрасль сквозь призму десятилетий и спрогнозировать будущие тенденции и требования, к которым современные компании могут готовиться уже сегодня.

Так, анализируя мировой опыт по выстраиванию рынка и продвижению рыбопродукции, эксперты FSC полагают, что России стоит не копировать европейские и азиатские практики подчистую, а сконцентрироваться на поиске идеальной комбинации практик, которые будут наиболее применимы к нашему рынку.

«Скорее всего, у России свой уникальный путь, – полагает Богдан Шалдугин. – Каждый рынок уникален, и нельзя с уверенностью рекомендовать на сто процентов копировать подход той или иной страны по продвижению рыбопродукции. Требуется всегда учитывать особенности рынка. Для России подойдет именно комбинация из уже имеющихся практик, а также совершенно новые инструменты продвижения».

При этом на вопрос «Какой вы видите рыбную отрасль будущего?» аналитики FSC с уверенностью отвечают: «Трансформировавшейся». И это, по их мнению, то самое важное качество, которое нынешним руководителям рыбопромышленных компаний стоит учитывать при долгосрочном планировании развития своих предприятий.

«Ничто не вечно, и компании должны понимать, что им нужно уметь вовремя адаптироваться под реалии современного, изменчивого мира», – отмечает Богдан Шалдугин. По его словам, игрокам рынка предстоит стать более гибкими и готовыми к изменениям: тенденции к этому можно заметить уже сегодня.

Те же, кто не последует требованиям времени, рискует покинуть рынок. «Именно с определяющим качеством – с трансформацией, которая позволит сохранить и укрепить позиции в отрасли, мы и помогаем нашим клиентам», – подчеркивает представитель FSC. FN



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

ОТ РЕШЕНИЯ ПО КВОТАМ ЗАВИСИТ БУДУЩЕЕ ОТРАСЛИ НА ГОДЫ ВПЕРЕД

В ноябре 2017 года внезапно для рыбаков, как будто из ниоткуда, возник вопрос возврата к крабовым аукционам. С тех пор это главная тема для обсуждения в профессиональном сообществе. К чему пришли сейчас? Что ждет отрасль в будущем, если идея будет реализована? Об этом корреспонденту журнала «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал президент Ассоциации добывчиков краба Дальнего Востока Александр ДУПЛЯКОВ.

– Александр Павлович, можно ли считать вопрос по крабовым аукционам решенным окончательно и бесповоротно?

– Для того чтобы ответить, необходимо четко понимать, в чем именно вопрос и кто уполномочен его решить окончательно и бесповоротно. Уже год, как идея аукционов обсуждается,

но окончательного ответа, что планируется продавать на аукционах и в каком объеме, до настоящего времени нет. Идея постоянно эволюционирует: изначально это было 100% крабовых квот, сейчас – 50% с возможным обременением. Но есть мнение, что надо отправлять на аукцион все доли квот вылова крабов, а также и других видов

водных биоресурсов, причем на регулярной основе. При этом люди, которые озвучивают эти идеи в прямом эфире, уж точно не являются теми, кто принимает решение, это не их уровень. Они пытаются убедить всех, и себя в том числе, что решение кем-то принято, чтобы хоть как-то оправдать тот факт, что существовавшая еще со-



Президент Ассоциации добытчиков краба Дальнего Востока Александр ДУПЛЯКОВ

всем недавно уверенность в стабильном и последовательном развитии отрасли разрушена.

Идея аукционов, изначально задуманная как инструмент передела рынка в интересах одной российской рыбопромышленной компании, перестала быть таковой. Она вышла из-под контроля инициаторов и уже живет сама по себе. Интерес к ней проявляют различные структуры, и у всех разные, а зачастую противоположные задачи и интересы. Не приходится надеяться, что эта идея со временем сойдет на нет и все будет по-старому, тем более, существует и обсуждается соответствующий законопроект, пусть и в закрытом режиме.

Но пока никакого решения нет, его только предстоит принять, и каким оно будет в итоге, не знает никто. Но можно быть уверенным, что такое решение станет определяющим фактором развития отрасли на годы вперед.

– Против крабовых аукционов, помимо представителей рыбакского сообщества, высказывались несколько губернаторов из прибрежных регионов. А в правительстве и Госдуме есть силы, которые стояли бы на этих позициях?

– Любой здравомыслящий человек, погрузившись в проблематику аукционов, прекрасно осознает их ущербность, но не у всех есть возможность открыто высказываться по этой теме. Да и сама процедура рассмотрения и обсуждения вопроса в федеральных органах исполнительной власти, проходящая в закрытом для отрасли режиме, не способствует этому. Возникает ощущение нечестности происходящего, у отрасли воруют уверенность в незыблемости принципов регулирования и стабильности развития. Кто-то находит в себе смелость открыто высказываться против этого, но большинство с сочувствием отмалчивается.

– За этот год инвестиционная деятельность добытчиков краба претерпела изменения по сравнению с предшествующими годами?

– Претерпела и претерпит еще. Безусловно, все начатые проекты будут продолжены и реализованы по максимуму. Но в текущей ситуации из-за неопределенности с аукционами никто не будет серьезно вкладываться в новые направления. А если вопрос будет решен в пользу аукционов, то, естественно, компаниям придется принимать в них участие и

по возможности покупать доли квот – значит, нужно аккумулировать средства для торгов. Тогда масштабные инвестиционные проекты вряд ли будут реализовываться.

С точки зрения государственных интересов, всего этого быть не должно. Например, мы серьезно готовились к инвестиционным квотам вылова краба, но их, к сожалению, так и не ввели. Хотя если бы этот механизм заработал еще в начале 2018 года, как и предлагалось, то все 40 судов, запланированных под крабовые квоты, уже были бы контрактованы, а часть из них уже бы строилась. Упущеный инвестиционный портфель составляет не менее 50 млрд рублей, в 2019 году инвестиционного портфеля тоже, скорее всего, не будет, и будет ли он вообще – большой вопрос. А ведь это упущеные возможности нескольких отраслей, причем очень существенные.

– Какая доля инвестиций в рыбную отрасль приходится на средства, зарубленные на промысле краба?

– Компаний, занимающихся исключительно промыслом краба, практически нет. У всех достаточно широкий перечень объектов добычи, и доля краба существенно различается. По этой же причине и инвестиции идут в

разных направлениях: кто-то вкладывает в обновление флота, кто-то – в перерабатывающие мощности, кто-то – в аквакультуру, у кого-то несколько точек приложения сил сразу. Могу сказать, что выручка от краба составляет порядка 17% общей выручки рыбной отрасли при объеме добычи всего около 2% от общероссийского вылова.

Безусловно, добывчи краба относятся к числу самых активных и крупных инвесторов в отрасли. Заявления о том, что краболовы никуда не инвестируют, ничем не обоснованы. Работающие сейчас на рынке компании имеют солидную историю и опыт на перспективу. Мы проводили анализ бухгалтерских балансов крабовых компаний – у большинства внушительные объемы нераспределенной между акционерами прибыли. Эти деньги и инвестируются, они никуда не уходят из отрасли.

– Вы можете спрогнозировать последствия крабовых аукционов?

– Я уверен, что если аукционы все-таки введут, то на них будут собраны большие суммы. Может, для бюджета это и хорошо (хотя в масштабах российской экономики поступления будут ничтожными), но по отрасли это сильно ударит. И чем больше получит бюджет, тем хуже будет рыбаку и отрасли, здесь линейная зависимость. Поэтому те, кто говорит о пополнении бюджета за счет аукционов, выступают за разрушение отрасли.

Когда ты три, пять, десять или более лет возвращаешь кредиты и выплачиваешь проценты, а дальше – неизвестность, потому что опять надо идти на торги, и в лучшем случае это новый круг, а в худшем – уход из бизнеса, то о каких инвестициях и развитии можно говорить? В этом случае ставить какие бы то ни было задачи перед рыбаком и отраслью просто нелепо. И ладно бы идея аукционов была чем-то новым, да ведь нет, уже проходили 15 лет назад и, по сути, разрушили отрасль.

Наконец, в том, что аукционы если и будут, то не только в отношении крабов, сомневаться не приходится. Конечно, не сразу. Я предполагаю, что формулировка законопроекта о крабовых аукционах, скорей всего, будет универсальной, позволяющей впоследствии применять эту практику к другим видам водных биоресурсов.

– Прокомментируйте, пожалуйста, позицию Федеральной антимонопольной службы, выступающей одним из двигателей квотной ре-

формы с позиции «аукционы – это здоровая конкуренция».

– В каждой отрасли есть своя специфика, которую надо учитывать. Есть она и в рыболовстве, из-за этих особенностей аукционы в отрасли конкуренцию не повысят. Наоборот, крупные компании станут еще крупнее, а мелкие – либо еще мельче, либо вовсе уйдут с рынка. Концентрация капитала возрастет. В данном случае ФАС просто стала инструментом для достижения целей тех, кто заинтересован в крабовых аукционах. Ведомство подготовило дорожную карту, в которой пункт по крабам резко выделяется на общем фоне мероприятий по повышению конкуренции. Подавляющее

10-15 млрд рублей. Вот и сравните. Более того, выручка всей рыбной отрасли в прошлом году составила 310 млрд рублей, то есть крабовые аукционы заберут примерно четверть, а то и больше от годовой выручки всей отрасли. С объективной точки зрения это абсурд, но майский аукцион 2017 года показал, что, несмотря на всю абсурдность, это реально. Надо понимать, что на майских аукционах купленные квоты закреплялись по историческому принципу, а сейчас у договоров о закреплении должен быть конечный срок. При этом нет четкой грани между окупаемостью и убыточностью приобретаемого лота, на его цену влияет большое количество

Мы серьезно готовились к инвестиционным квотам вылова краба, но их, к сожалению, так и не ввели. Хотя если бы этот механизм заработал еще в начале 2018 года, как и предполагалось, то все 40 судов, запланированных под крабовые квоты, уже были бы законтрактованы, а часть из них уже бы строилась. Упущеный инвестиционный портфель составляет не менее 50 млрд рублей, в 2019 году инвестиционного портфеля тоже, скорее всего, не будет.

большинство пунктов плана предусматривает подготовку доклада, предложений или обсуждение проблемы. Но в вопросе крабов антимонопольная служба прямо заявила о необходимости подготовить законопроект, принять его и ввести аукционы. Причем дословно в том виде, который наиболее интересен лоббистам идеи крабовых аукционов и неоднократно озвучивался.

Да, ФАС всегда выступала в целом за аукционы и радикальные конкурентные процедуры в рыбной отрасли, но это не находило поддержки у других ведомств. А в данном случае крабовый пункт в дорожной карте послужил формальным основанием для запуска процедуры рассмотрения законопроекта по аукционам.

– Вы упомянули, что, вероятно, для участия в аукционах будут привлекаться заемные средства. Можете предложить масштабы этого явления?

– Судите сами. Росрыболовство заявляет, что на аукционах предполагается собрать порядка 80 млрд рублей. В то же время, по нашим расчетам, ликвидные средства в крабовом сегменте, которые могут быть направлены на эти цели, не превышают

факторов неэкономического характера, скорее всего, возникнет ажиотаж и цены будут взинчены, что не приведет ни к чему хорошему.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться ситуация в дальнейшем?

– В ближайшее время мы увидим законопроект, но, так как его обсуждение с экспертами и отраслью не планируется либо это будет формальная процедура, он будет оперативно внесен в Государственную Думу. В таком случае будем обсуждать его на площадке Думы и выстраивать стратегию защиты своих интересов, исходя из формулировок проекта. Не думаю, что это будет легкий процесс для всех его участников, и предположить, насколько он затянется, сейчас невозможно.

Важно помнить, что с 2019 года отрасль начнет работать по новым правилам, запустится очередной, уже 15-летний цикл, начнется практическая реализация инвестиционных проектов, и обсуждение на этом фоне концептуальных изменений отраслевого законодательства будет серьезным дестабилизирующим фактором.

Так что следующий год будет для отрасли таким же непростым. FN



Светлана ВАСИЛЬЕВА

Сергей НЕСВЕТОВ: У ГОСУДАРСТВА ЕСТЬ СПОСОБ НЕ ЛОМАТЬ ОТРАСЛЬ

Для отраслевиков сегодня совершенно очевидно, к каким тяжелым последствиям приведет отказ от исторического принципа закрепления квот. Российская рыбная промышленность с трудом и серьезными потерями прошла это испытание в начале двухтысячных. Поэтому предложение о возврате к аукционной форме распределения квот вылова и последовавшие за ним действия властей вызвали столь мощный отклик среди рыбаков.

Возврат к непопулярной схеме способен в одночасье лишить отрасль ликвидности, после чего о качественных инвестициях можно будет просто забыть, уверен Сергей НЕСВЕТОВ, исполнительный директор Северо-Западного рыбопро-

мышленного консорциума. Вместе с тем, отмечает он, у государства есть отработанный и эффективный альтернативный способ повысить налоговую отдачу от рыбохозяйственной деятельности, сохранив стабильность в отрасли.

О том, как уже сегодня рыбохозяйственные предприятия корректируют свои инвестиционные программы с учетом меняющейся перспективы и каким простым решением можно не допустить наступления катастрофы, в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал руководитель СЗРК.

– Сергей Владимирович, рыбопромышленники продолжают всеми силами защищать отрасль от ставшей уже совершенно реальной угрозы возврата крабовых аукционов. Как в такой накалившейся атмосфере ощущают себя предприятия-краболовы сегодня?

– В структуре нашего консорциума – не только предприятия-краболовы,

но и рыбопромысловые компании, причем некоторые из них имеют договоры на доли квот и рыбы, и краба. Поэтому я бы не разделял предприятия-краболовы (которые еще иногда называют обидным словом «крабовики») и компании, ведущие промысел других водных биоресурсов. Тем более что угроза возврата к аукционам касается не только краба. Если эта норма будет принята, то виды ВБР, подпадающие под аукционы, будут определяться подзаконными актами правительства и могут коснуться всех без исключения биоресурсов. Лично у меня нет никакого сомнения, что так оно и будет. Обратите внимание: в проекте ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год...», куда уже внесены доходы от аукционов, не упоминаются крабы, про них говорится только в пояснительной записке.

– Кстати, в «аргументах» тех, кто высказывается за введение крабовых аукционов, как раз заложена мысль о том, что добычу краба можно фактически выделить в отдельный вид промысла, т. к. речь идет о валютоемком объекте и низких инвестиционных затратах в процесс добывчи, а значит, к нему может быть применен особый подход регулирования.

– Повторю, что позиция в корне ошибочная. Мне кажется, что придумали ее для того, чтобы расколоть рыбакское сообщество, внушить тем, у кого нет крабовых квот, ложное чувство успокоенности. Хотя, как я уже говорил, вся нормативная база готовится так, что на аукционы могут быть выставлены абсолютно любые ресурсы.

Так же нелепо выглядит и аргументация: валютоемкий объект, большая рентабельность и пр. Из-под действующих правил регулирования пытаются вывести существенную часть отрасли не потому, что в ней другая логика бизнеса или действуют другие природные механизмы, а просто потому, что на некоторые объекты промысла в последние годы цена больше, чем на другие!

Во-первых, так было не всегда, благоприятная ценовая конъюнктура на рынке краба сложилась в последние несколько лет и не будет длиться вечно. Мы помним времена, когда рентабельность добычи краба была существенно меньше, чем трески, а среднесуточный вылов составлял 2-3 тонны. Во-вторых, сейчас ОДУ находится на пике, и уже есть признаки,



Сергей НЕСВЕТОВ,
исполнительный директор Северо-
Западного рыбопромышленного
консорциума

свидетельствующие о его возможном уменьшении в ближайшие годы. Мы уже сталкивались с ситуацией, когда ОДУ уменьшалась в 2,5 раза в течение года. А если эти два фактора сработают вместе и краб перестанет быть «излишне» рентабельным, как тогда государство будет действовать? Выделять дотации из бюджета?

Сегодня прибыль, получаемая на промысле краба, используется для инвестиций в развитие промысла других ВБР. Нельзя менять правила регулирования в отрасли только по признаку рентабельности, ломая складывавшийся годами, прекрасно зарекомендовавший себя механизм.

– Столкнулись ли вы уже с какими-то проблемами в повседневной деятельности и при реализации своих инвестиционных проектов из-за перспективы пересмотра принципа распределения квот?

– Все наши компании работают, но люди ощущают полную неуверенность в завтрашнем дне. У нас 11 краболовных судов, на них 350 человек экипажа, половина из которых может остаться не у дел уже к следующему промысловому сезону. И я не могу говорить им, что все будет хорошо, потому что сам в этом не уверен. Все разговоры наших оппонентов о том, что люди не пострадают, потому что они будут нужны «новому собственнику», являются полной чушью. Я не знаю ни одной компании, которая, купив в следующем году 50% краба на Северном бассейне, смогла бы его освоить. И в 2020 году не освоит, и в 2021-м тоже... Для этого как минимум нужны суда и люди, способные этот промысел организовать.

Но я не слышал о том, чтобы кто-то из «потенциальных собственников» в данный момент строил краболовные суда, это делаем только мы и «Антей». Даже на то, чтобы купить «хлам» в Азии, перегнать на Север, переоборудовать во что-то, хотя бы отдаленно похожее на краболов, пригодный для промысла в Баренцевом море (а он сильно отличается от Дальнего Востока), уйдет года полтора. Но Росрыболовство говорит нам, что это неправильно, суда надо строить новые и строить в России. Возникает вопрос: какими судами «новые собственники» будут выбирать квоты, купленные на аукционах? Чиновники говорят об «аукционах с обременением», но при этом квота выделяется сразу, а судно нужно будет построить «потом». Государство своими руками возрождает институт «квотных рантье», о которых в отрасли уже успели забыть.

Что касается реализации инвестиционных проектов, то все они заморожены, кроме тех, от которых уже невозможно отказаться. Инвестиционная программа СЗРК предусматривает строительство на российских верфях четырех кормовых траулеров для промысла трески, пикши и палтуса в Баренцевом и Норвежском морях (суда строятся по программе инвестквот), одиннадцати краболовных судов для промысла камчатского краба и краба-стригана опилио в Северном рыболовственном бассейне (10 судов на Выборгском заводе и 1 судно в Турции). Помимо судов запланировано строительство двух рыбоперерабатывающих заводов в Мурманске и Архангельске. Общая предполагаемая сумма инвестиций – без малого 50 млрд рублей.

Строительство траулеров на Выборгском судостроительном заводе мы постараемся закончить, несмотря на то, что в обеспечение кредита для финансирования этого проекта заложены доли наших краболовных компаний, которые в случае введения аукционов значительно обесценятся. Кстати, спуск на воду первого судна запланирован на 5 декабря 2018 года. Также будет завершено строительство краболовного судна в Турции, которое мы ведем в рамках совместного проекта с ВСЗ. Решение строить головное судно именно там было принято нами совместно со специалистами Выборгского судостроительного завода для отработки технических решений и получения необходимых компетенций российскими



В СРЗК ведут добычу 11 краболовных судов, на них 350 человек экипажа, половина из которых может остаться не у дел уже к следующему промысловому сезону

судостроителями. После этого мы планировали построить 10 серийных судов на ВСЗ, первое должно было быть заложено в сентябре 2019 года. Но сейчас эти контракты приостановлены, мы не готовы вкладывать 27 млрд рублей в строительство судов с перспективой получить аукционы вместо исторического принципа. По этой же причине заморожено строительство двух рыбоперерабатывающих заводов.

И такая ситуация сегодня у всех крупных рыбопромышленных компаний. Большая часть инвестиционных программ рыбаков отложена до «прояснения ситуации». Очевидно, что аукционы просто вымывают всю ликвидность из отрасли, и никакими административными рычагами стимулировать качественные инвестиции не удастся. Не думаю, что оно того стоит.

– Не отразилась ли эта ситуация на взаимодействии с Морским попечительским советом (MSC)?

– Как вы знаете, промысел камчатского краба в Баренцевом море первым в мире получил сертификат MSC. Ранее были сертифицированы промыслы трески, пикши и сайды, в процессе сертификации находятся промыслы краба огиплио и палтуса. Успехи российских компаний в этом направлении очевидны: на Северном бассейне более 80% промысла трески и пикши сертифицированы.

Проблем с MSC сегодня нет, но они точно появятся. По критериям

Морского попечительского совета оценивается и система управления промыслом со стороны государства. Наличие у нас сертификатов подтверждает тот факт, что международные эксперты высоко оценивают существующую систему управления рыболовством в Российской Федерации, т. е. исторический принцип. Сейчас обеспечивается рациональное управление ресурсами, ответственное отношение пользователей к водным биоресурсам, в том числе к сопутствующим видам и уязвимым морским экосистемам, сведены к нулю риски браконьерства. При введении аукционов ситуация развернется в обратную сторону, и эксперты и руководство MSC, с которыми мы обсуждали эти проблемы, уже высказывают серьезную озабоченность. Поэтому я не исключаю, что и здесь мы сами себе создадим дополнительные сложности.

– Проблема аукционов и «подвисших» инвестиционных квот на краба стали одной из основных тем обсуждения на площадке XIII Международного конгресса рыбаков во Владивостоке, где вы выступили в числе основных спикеров по актуальной теме. Как, на ваш взгляд, это характеризует масштабы проблемы?

– Международный конгресс рыбаков во Владивостоке – одно из старейших мероприятий, где обсуждаются самые острые вопросы, волную-

щие отрасль. И то, что идея возврата к аукционам стала ключевой, как раз и характеризует масштаб проблемы. Здесь мы с дальневосточными коллегами едины во мнении: аукционы – лишь способ передела рынка с использованием административного ресурса. Конгресс показал, что и Общественная палата РФ с нами согласна. Это подтверждает выступление Евгении УВАРКИНОЙ, председателя комиссии по развитию агропромышленного комплекса и сельских территорий. Особенно хочу отметить поддержку члена Совета Федерации Елены АФАНАСЬЕВОЙ, которая также принимала участие в конгрессе.

– Позиция рыбаков находит отклик и поддержку также со стороны депутатов и региональных властей. А как складывается взаимодействие по этой проблеме с отраслевым регулятором?

– Позицию рыбаков, действительно, разделяют все, кто не поленился хоть немного разобраться в сути происходящего. В поддержку исторического принципа распределения квот и против аукционов высказались губернаторы и парламенты большинства приморских регионов, Общественная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, сенаторы и депутаты Государственной Думы РФ, ведущие эксперты и экономисты. Я уже не говорю про отраслевые общественные объединения: ВАРПЭ, Союз рыбопромышленников Севера, ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, Сахалина, Магаданской области, Общественный совет при Росрыболовстве. Да и в правительстве России, как мне кажется, все больше людей понимают, что повторное введение аукционов – это ошибка, за которую кому-то придется отвечать. И исправить ее (вернее, не совершить) еще не поздно.

Что касается отраслевого регулятора, то во всем, что связано с аукционами, отношения складываются странно. Серьезной аргументации в пользу аукционов так и не было представлено. Все, что говорилось Росрыболовством в их защиту, страдает отсутствием логики и причинно-следственной связи, когда предлагаемые действия очевидно не приводят к достижению декларируемой цели. На последнем заседании Общественного совета руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ утверждал, что никакого законопроекта, вво-

дящего аукционы при распределении ВБР, не существует. При этом в Сводном заключении Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам к проекту федерального закона о бюджете на 2019 год, выпущенном днем ранее, четко сказано, что 15 октября 2018 года законопроект поступил в Минфин на согласование. И если выяснится, что это действительно так, то доверие отрасли к регулятору будет сильно подорвано.

– Давайте еще раз в цифрах и фактах обобщим масштабы инвестиционной и производственной деятельности Северо-Западного рыбопромышленного консорциума.

– Северо-Западный рыбопромышленный консорциум был образован в результате объединения ряда рыбодобывающих компаний Северо-Западного региона в единую профессиональную организацию. Штат компаний, входящих в консорциум, превышает 1 500 человек. Это прекрасная команда профессионалов, работать с которыми – большая честь.

В настоящее время СЗРК имеет один из самых больших на Северном рыбохозяйственном бассейне флотов, который состоит из рыбодобывающих судов и краболовов-процессоров. В составе консорциума имеются специализированные подразделения по снабжению флота, ремонту судов, перевалке и хранению грузов, обучению и переподготовке плавсостава. Мы перерабатываем рыбу и краба как на борту судов, так и на наших береговых фабриках, расположенных в Архангельске и Великом Новгороде.

Ассортимент продукции береговых фабрик – более 120 наименований готовой продукции. Кстати, большая часть товаров, производимых нашей фабрикой в Великом Новгороде, отправляется на экспорт.

Консорциум был образован в 1993 году, этим летом мы отметили четвертьвековой юбилей. А вот АО «Архангельский траловый флот», которое стало частью Северо-Западного рыбопромышленного консорциума 4 года назад, ведет свою историю с 1920 года! Это старейшая рыбопромышленная компания России. 10 марта 1920 года приказом Совета народных комиссаров в Архангельске было организовано Беломорско-Мурманское управление рыбных и морских промыслов при Архангельском губернском совете народного хозяйства («Об-

ластьрыба»). Ему передали национализированные траулеры: 6 – архангельского рыбопромышленника Беззубикова, 6 – Архангельского Центросоюза. Первым под флагом РСФСР 29 июня 1920 года ушел из Архангельска на промысел траулер Т-30 под командованием капитана М.А. Викмана. Эта дата традиционно считается днем рождения первого государственного тралового флота России – Архангельского.

АТФ сегодня – современная эффективная компания. Очень серьезную поддержку нам оказывает администрация Архангельской области и лично губернатор Игорь ОРЛОВ. При приватизации АТФ мы подписали с Архангельской об-

ластной из которых не раз был предложен регулятору для обсуждения: введение инвестиционных квот на краба (проект постановления правительства затерялся где-то в чиновничих кабинетах); механизм СЗПК (соглашение о защите и поощрении капиталовложений), позволяющий инвесторам воспользоваться так называемой стабилизационной оговоркой и получить иммунитет от «токсичного» госрегулирования в период реализации инвестиционных проектов; регулирование ставок сбора за пользование ВБР.

Руководство Росрыболовства на отраслевых мероприятиях с укоризненной говорит о том, что рыбаки платят мало налогов, а ставки сбора за поль-



СЗРК имеет один из самых больших на Северном рыбохозяйственном бассейне флотов, который состоит из рыбодобывающих судов и краболовов-процессоров

ластью акционерное соглашение, в соответствии с которым определенную часть произведенной на судах рыбопродукции мы привозим в Архангельск. Срок соглашения истекает в конце 2018 года, но, по договоренности с губернатором, оно будет продлено еще на 5 лет. Это хороший опыт сотрудничества бизнеса и власти.

– Сергей Владимирович, на ваш взгляд, все-таки существует ли какой-то способ соблюсти интересы государства, при этом не разрушив отрасль?

– Это вполне возможно. Существует несколько вариантов, каж-

здание водными биоресурсами находятся на недопустимо низком уровне. Самое интересное, что и рыбаки с этим согласны. Действительно, на некоторые виды ВБР ставки могли бы быть значительно больше. И если разумно их регулировать, то и государство будет получать значительно больше налогов (за что выступают инициаторы аукционов), и отрасль не придется ломать через колено. При этом сохраняется главное – стабильность законодательного окружения, а значит, будут реализованы все поставленные сегодня на паузу многочисленные инвестиционные проекты, причем безо всяческого принуждения со стороны регулятора. **FN**



ТЕКНОТНЕРМ: АВТОМАТИКА ХОЛОДА

Хотите управлять работой судовой рефрижераторной установки, находясь за тысячи миль от судна? Нет проблем!

Международная компания Teknotherm производит и продает широкий спектр оборудования для охлаждения и заморозки рыбопродукции, а также систем кондиционирования воздуха. Их особенность – полная автоматизация: на судне, где установлен, например, RSW-танк или камера для шоковой заморозки, не требуется рефмеханик. Контроль и управление осуществляются с компьютера, ноутбука или смартфона через интернет из любой точки мира. А специалисты компании в любой момент готовы проконсультировать или внести изменения в программу.

Оборудование Teknotherm установлено на судах и береговых рыбопро-

перерабатывающих заводах американских, европейских, российских, австралийских и даже африканских рыбопромышленных предприятий. О компании и о производимом ею оборудовании Fishnews рассказал вице-президент Teknotherm US Владимир СУХАРЕВ.

НАЧИНАЛИ С РАДИОТЕЛЕГРАФА, ПЕРЕШЛИ НА ХОЛДА

– Владимир Николаевич, когда появилась компания?

– Она возникла в 1926 году в Норвегии, в Осло. Изначально специализировалась на обслуживании радиотелеграфа на судах, а со време-

нем начала заниматься и рефрижераторными установками. Позднее именно проектирование, производство и обслуживание холодильного оборудования стало основным видом деятельности Teknotherm.

В 1970-х годах основной офис компании был переведен в город Халден в Норвегии. В 1980-х было открыто представительство в США. Позднее компания вошла в международный холдинг Heinen & Hornman, специализирующийся на морских системах кондиционирования.

Сейчас мы – весьма международная компания. Помимо Норвегии и США, Teknotherm имеет представительства в России (в Санкт-Петербурге), Дании, Польше,

Турции, Китае. А собственно производства Teknotherm расположены в 6 странах, на них трудится 200 человек.

– Какое оборудование вы предлагаете?

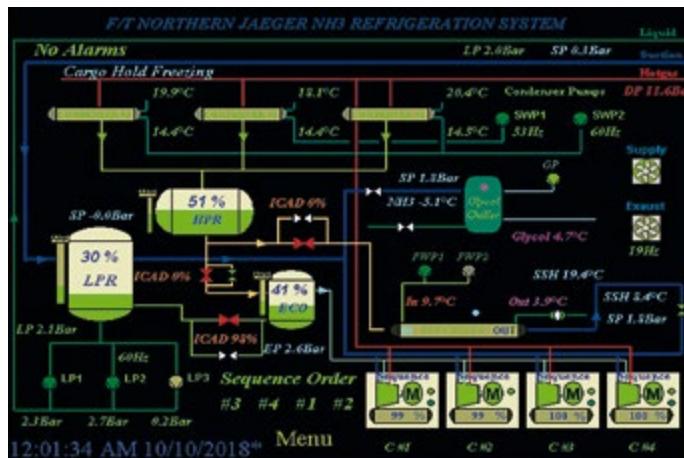
— Это системы охлаждения морской воды для RSW-танков, установки плиточной заморозки, аппараты для шоковой заморозки рыбы и морепродуктов, охладители воздуха для грузовых трюмов. Кроме того, мы поставляем установки как по производству льда, так и с рассоленным замораживанием, специализированные низкотемпературные системы и другую продукцию.

Хочу подчеркнуть, что мы не продаем оборудование, собранное из чужих комплектующих. Нет, мы сами проектируем и производим теплообменники, масляные сепараторы, компрессорные агрегатные установки, контрольные панели и системы автоматики. Это позволяет нам поставлять оборудование с учетом специфики каждого заказа.

Мы тесно сотрудничаем с производителями контактных плиточных морозильников в Дании. По желанию заказчика мы готовы поставить аппараты как в вертикальном, так и в горизонтальном исполнении с различным количеством и размерами просветов между плитами. Все – под специфику каждого конкретного клиента.

Наши собственные научные разработки в термодинамике повышают эффективность установок Teknotherm примерно на 20-25 процентов. Во-первых, это позволяет нашим клиентам экономить место на судне за счет габаритов устано-

Программа управления системой заморозки, установленной на одном из рыбодобывающих судов American Seafood Company. Может быть русифицирована, включая чертежи системы контроля



Владимир СУХАРЕВ, вице-президент компании *Teknotherm US*

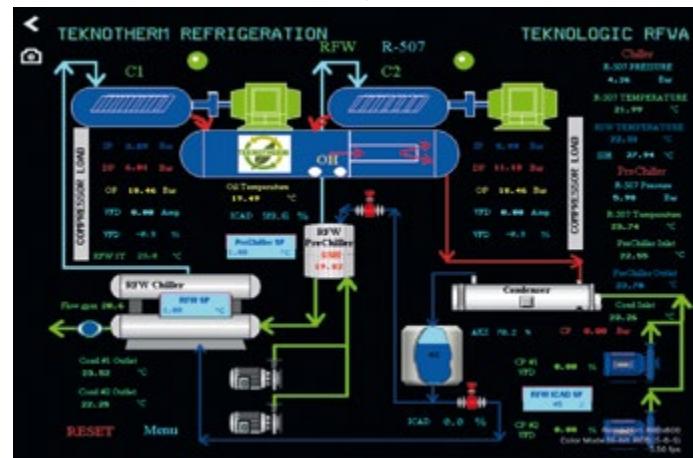
вок. Во-вторых, сокращает до минимума время охлаждения или заморозки улова.

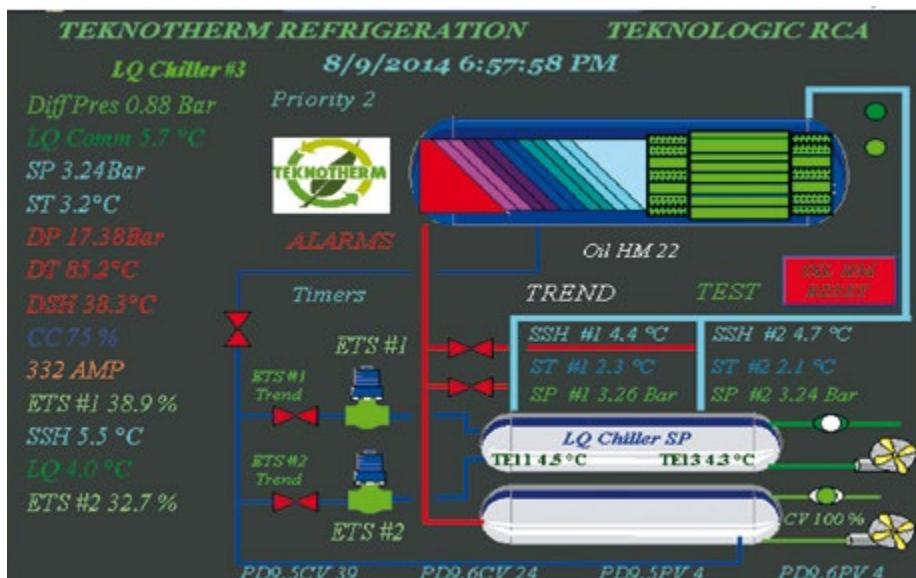
ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ПОЗВОЛЯЕТ ОБХОДITСЯ БЕЗ РЕФМЕХАНИКА

– Правильно ли я понимаю, что для обслуживания оборудования Teknotherm на судах и береговых за-водах не требуются рефмеханики?

— Совершенно верно. Все наши системы контролируются с компьютера или с ноутбука. При возникновении нештатных ситуаций система автоматики будет звонить по телефону и отправлять сообщения по электронной почте дежурному инженеру нашей компании с указанием неисправности или отклонения от заданного параметра. Повысить или понизить температуру, запустить или остановить, изменить давление

Программа управления системой двухступенчатого охлаждения воды для производства сурими. Может быть русифицирована. Предназначена для использования в районах с высокой температурой забортной воды





Программа управления системой охлаждения воды для системы кондиционирования воздуха на буровых вышках в Мексиканском заливе.
Может быть русифицирована

мент вело промысел в Беринговом море. И сейчас мы с вами сидим и разговариваем, но я одновременно с ноутбука слежу за работой установки на судне, работающем в море: меня попросили проконсультировать экипаж.

– На каких хладагентах работает ваше оборудование?

– Мы изготавливаем оборудование, где в качестве хладагента используется фреон, аммиак либо аммиак/углекислота. Аммиак наиболее эффективен как хладоноситель. Но вообще рекомендуем выбирать в качестве хладагента аммиак/углекислоту для уменьшения количества аммиака.

УСТАНОВКА ДЛЯ RSW

– Россия следует общемировой тенденции роста доли уловов, доставляемых на берег не в замороженном, а в охлажденном виде. Соответственно растет спрос на оборудование для охлаждения морской воды в RSW-танках. Что вы предлагаете в этой области?

– Поскольку мы сами проектируем и изготавливаем наши RSW-охладители воды, установки Teknotherm для RSW-танков имеют компактные габариты. При этом по желанию клиента мы делаем их в виде отдельных блоков, которые можно разместить на расстоянии друг от друга (такое решение может сэкономить пространство) или поставить в одном месте, когда требуется подключить только воду и пи-

тание. Никакой сборки на судне не требуется. Такое решение позволяет сэкономить время на установку. Оборудование может быть размещено в машинном или специализированном холодильном отделении, на палубе, в носовой части судна или в любом другом месте.

– В России также все больше входит в потребительскую моду рыба поштучной заморозки. Что представляет собой ваше оборудование для шоковой заморозки?

– Аппараты шоковой заморозки Teknotherm могут поставляться как для поштучного замораживания (режим IQF), так и для работы с периодической загрузкой морозильника (режим Batch).

В установке для поштучного замораживания продукт подается на конвейере и замораживается путем принудительной подачи холодного воздуха, при этом продукт сохраняет естественную форму. Мы очень тесно сотрудничаем с компанией Optimar US при разработке оборудования для рыбоперерабатывающих предприятий. Мы также работаем с архитектурно-проектной компанией «МИРА проект» из Хабаровска.

Что касается установок с периодической загрузкой, то в них продукция помещается на палеты, подвешенные на крючках. Шоковое замораживание также осуществляется циркулирующим воздухом низкой температуры.

Мощность и габариты установок будут подобраны под технические параметры судна.

– Кто ваши основные клиенты?

– Самые разные. Есть и крупные рыбопромышленные предприятия, и совсем маленькие компании. Например, если говорить об американском представительстве, в котором я работаю, то из крупных клиентов можно назвать American Seafoods Company, Trident, Glacier Fish Company, Lund's Fisheries. Они ведут промысел в Беринговом море (здесь у нас больше всего клиентов), Тихом океане, Атлантике, Карибском море. В Мексиканском заливе мы обслуживаем нефтяные буровые вышки. В 2015 году мы установили новую систему автоматики на одну из буровых вышек компании Atwood Oceanic. Если говорить о береговых рыбоперерабатывающих предприятиях и холодильниках, то установки Teknotherm работают в Норвегии и на Аляске.

У нас есть клиенты и в России, правда, до сегодняшнего дня здесь в основном развивались продажи не специализированного оборудования для судов рыбной отрасли, а систем воздушного кондиционирования и вентиляции и холодильного оборудования, используемых на торговых и пассажирских морских судах, а также морских платформах. Но я уверен, что сейчас пришло время рыбаков. □

TEKNOTHERM MARINE AS NORWAY

Head office in Halden
TEKNOTHERM MARINE A/S
BOX 2074
N-1760 HALDEN
NORWAY
tel.: +47 69 19-09-00
fax: +47 69 19-09-01
e-mail: admin@teknotherm.no
web-site: www.teknotherm.com

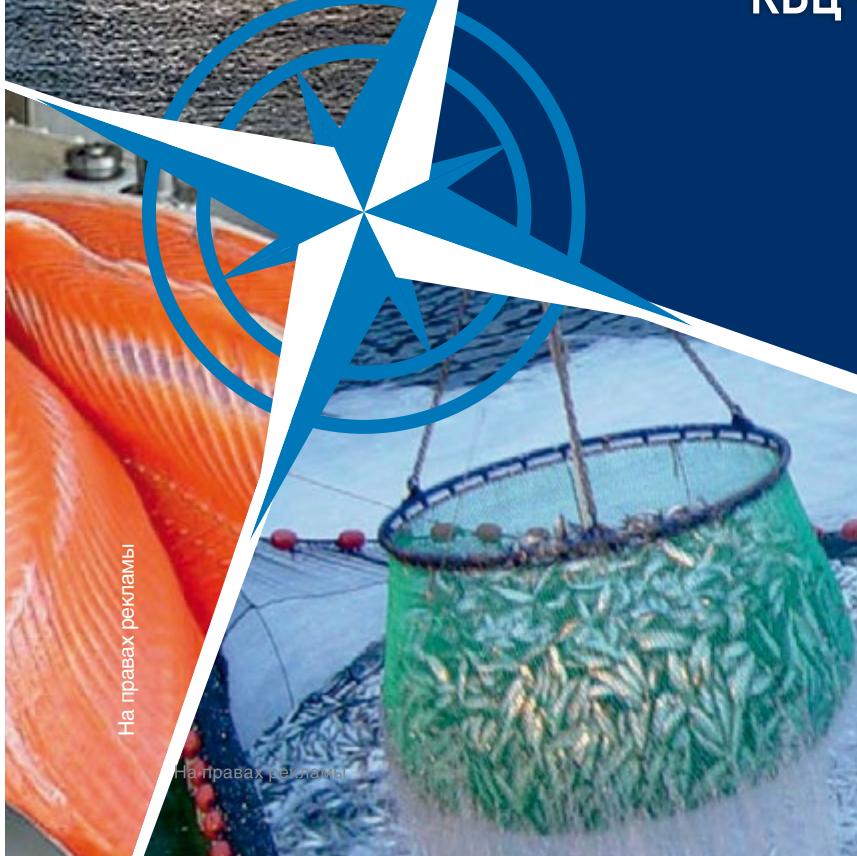
Санкт-Петербургское представительство ООО «Текнотерм Марин ЭйчВиЭйСи»
199106, г. Санкт-Петербург
Средний проспект В.О., 88а, офис 709
тел.: +7 812 325-38-14
факс: +7 812 325-38-19
e-mail: andrei.balborodin@teknotherm.no

Teknotherm US
3941 NW Leary Way
PO Box 70230
Seattle, WA 98127
phone: 1 (206) 255-92-50
office: 1 (206) 632-78-83
fax: 1 (206) 632-40-06
e-mail: service.us@teknotherm.com
e-mail: sales.us@teknotherm.com



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО РЫБОЛОВСТВУ

Russian
Fish



На правах рекламы

На правах рекламы



2019

III МЕЖДУНАРОДНЫЙ
РЫБОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

ВЫСТАВКА РЫБНОЙ ИНДУСТРИИ,
МОРЕПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

10-12 июля 2019 г.

г. Санкт-Петербург,
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ», павильон F

www.rusfishexpo.com

Наталья СЫЧЁВА

Виталий ХАНАШ: ТАМ, ГДЕ РАБОТАЕТ ЗАКОН, БИЗНЕС ЗАЩИЩЕН

Изменения, происходящие сегодня с законодательством в российской рыбной отрасли, во многом лишают ее уверенности и стабильности – так полагают не только сами рыбаки, но и внешние эксперты, в том числе зарубежные. Для того чтобы бизнес инвестировал в развитие, он должен быть уверен в будущем. Это простое, но важное правило часто звучало на прошедшем в сентябре в Санкт-Петербурге ключевом отраслевом мероприятии Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий.

При этом совсем не обязательно, чтобы правила игры не менялись векторами. Любой сегмент в структуре государства подвержен трансформациям вслед за подвижками в экономической, политической и социальной сферах в стране, и государству решать, какими методами и для каких целей эти изменения проводить. Но именно подход властей к принятию тех или иных административных решений, соблюдение основополагающих конституционных прав своих сограждан и характеризует степень комфортности среды для жизни и ведения бизнеса, отмечает президент аргентинской рыбопромышленной компании Crustaceos del Sur S.A. Виталий ХАНАШ. По словам собеседника Fishnews, несмотря на непростую экономическую ситуацию, которая сложилась в настоящее время в Аргентине, власти этой страны хорошо понимают, что развитие государства тесно связано с развитием бизнеса, – и это хороший пример для России.

– Виталий, вы достаточно долго проработали в тесном сотрудничестве с рыбопромышленниками в России, чтобы понять всю специфику этой отрасли. Поэтому сегодня, когда у вас есть возможность на

собственном опыте оценить условия для рыбакского бизнеса в Аргентине и провести параллели между двумя странами, как вы можете охарактеризовать в них устойчивость правовой, административной среды с точки зрения бизнеса?

– Действительно, в российской рыбной отрасли, можно сказать, переломный момент: происходит очередное изменение системы распределения промысловых квот, становятся другими и сами правила игры, в первую очередь, судя по всему, для владельцев краболовного бизнеса. В Аргентине сейчас ситуация отчасти схожая. Разрешения на большинство видов промысла ранее выдавались на 15 лет, с ежегодным квотированием по ОДУ. Крабовые разрешения выдавались на 5 лет (т. к. промысел был в экспериментальной стадии) без ограничения квотами. Для аргентинских предприятий этот пятилетний цикл сейчас завершается, и государство также готовится к принятию новых мер регулирования в отрасли. Но у нас по сравнению с Россией есть заметная разница – это уверенность в том, что в Аргентине бизнес более защищен, поскольку законы здесь все-таки работают. А там, где работает закон, – там бизнес защищен.

– Но кроме надежды на строгое следование закону, у вас есть определенная уверенность, может быть, реальный опыт, который бы подтверждал, что в Аргентине развитие событий в случае смены правил игры пойдет по иному, чем в России, сценарию?

– Да, уверенность есть, потому что наша компания уже прошла через подобный опыт. К сожалению, в районе, в котором мы вели добывчу краба, по рекомендации отраслевой науки и экологов было решено приостановить промысел до восстановления ресурса. И государство, чтобы дать возможность рыболовной компании нормально функционировать, сохранить рабочие места и платить людям зарплату, предоставило нам на выбор несколько других районов с тем же ресурсом в качестве компенсации. Да, мы провели научные исследования за свой счет, организовали несколько экспедиций, но в итоге планируем в этом году продолжить работу и получить хороший результат.

Таким образом, мы видим, что и в Аргентине госструктурами принимаются достаточно кардинальные решения, но в то же время они сопровождаются и сопоставимой



Виталий ХАНАШ, президент компании *Crustaceos del Sur S.A.*

Наша компания специализируется на промысле аргентинского краба (королевского южноатлантического краба). Также рассматривается несколько проектов по промыслу креветки (это один из наиболее распространенных объектов для Аргентины) и кальмара, в планах – заняться и аквакультурой.

компенсацией. Государственный аппарат заинтересован в том, чтобы аргентинские компании работали и сохраняли рабочие места для населения. Ведь если получится так, что по причине ошибочной государственной политики и принятых мер регулирования компании уйдут с рынка и граждане страны останутся без работы, это будет иметь достаточно серьезный общественный и политический резонанс.

– То есть вы можете констатировать, что правовые условия для бизнеса в Аргентине сегодня более комфортные?

– Прежде всего я хочу сказать, что там работает закон. Несмотря на то, что правовые нормы всегда можно трактовать по-разному – вилка всегда остается, в любом случае государственные органы осторожно подходят к административным решениям, чтобы не пойти против конституции и учесть мнение своих граждан. Аргентинские власти понимают, что развитие государства тесно связано с развитием бизнеса.

Да, сегодня правила и механизмы управления рыбной отраслью в стране постепенно меняются, ситуацию с рыбным промыслом в аргентинских водах стараются сделать более организованной, привести в соответствие современным мировым стандартам, направленным на сбережение ресурса, и т. д. Поэтому на уровне руководства страны было принято решение изменить некоторые правила игры в отрасли, но делается это при полной коммуникации с бизнесом для поиска оптимальных, компромиссных решений.

Так, в сентябре президент Аргентины Маурисио МАКРИ провел большое совещание с рыбопропыщленниками. Обсуждались происходящие в рыболовной отрасли изменения, и представители бизнеса могли напрямую высказать главе государства свои опасения и предложения.

Поэтому могу сказать, что власти Аргентины открыты для диалога с населением, с бизнесом и какие-то односторонние решения там не принимаются.

– А количество проверок, с которыми сталкивается бизнес, сравнивали с российскими реалиями?

– Сравнивали: в Аргентине нет проблемы с административными барьерами. На мой взгляд, и санитарные власти, и портовые, и таможня, и прочие контролирующие органы – все работают в рамках своих полномочий и непредвзято. Так что какого-то административного прессинга аргентинский бизнес не испытывает.

– Вы несколько раз отметили, насколько сильна социальная направленность государственного регулирования в Аргентине.

– Да, но, как говорится, хорошо везде, где нас нет: при возможности рассмотреть ситуацию изнутри понимаешь, что даже при таком положении вещей могут быть определенные сложности. Как раз с социальной стороной, а точнее, с трудовым законодательством связаны определенные трудности для бизнеса. В Аргентине на протяжении примерно полувека ведется социально направленная политика. И в 1960-х годах было принято настолько жесткое трудовое законодательство, что ситуация порой доходит до абсурда. Например, человека практически нельзя уволить, поскольку это связано с необходимостью выплаты настолько больших компенсаций, что проще продолжать платить ему зарплату, даже если сотрудник вообще перестал ходить на работу. Бизнесу в этом плане, конечно, сложно, и такое положение вещей в определенной степени сдерживает поток инвестиций в развитие аргентинской экономики, т. к. большой процент доходов компаний вынужденно отчисляется на решение именно этих вопросов. Но и в этой сфере, кстати, руководство страны пытается совершенствовать ситуацию, чтобы постепенно привести положение вещей к сопоставимому с европейским трудовым законодательством уровню.

При этом для Аргентины кадровый голод – даже большая проблема, чем для России. К сожалению, за последние два года из-за изношенностии флота и низкого уровня подготовки экипажей погибло уже четыре рыболовных судна. Так что состояние флота и кадры – это большая комплексная проблема для государства, которую предстоит решать.

Но что касается организации и ведения бизнеса, а также административного ресурса – здесь, на мой взгляд, все достаточно понятно и прозрачно.

– На каких объектах специализируется ваша компания и возникают ли сложности с реализацией продукции населению и вхождением в торговые сети?

– Наша компания специализируется на промысле аргентинского краба (королевского южноатлантического краба). Также рассматриваются несколько проектов по промыслу креветки (это один из наиболее распространенных объектов для Аргентины) и кальмара, в планах – заняться аквакультурой.

Что касается работы с внутренним рынком – здесь все просто. Дело в том, что культура питания в Аргентине достаточно консервативная. Основное население не употребляет рыбопродукцию в большом объеме, все-таки основной продукт для аргентинцев – это мясо. Поэтому большого внутреннего рынка у нас нет, и появление его не предвидится. Хотя госструктуры предпринимают попытки повлиять на ситуацию, даже обязать производителей продавать на отечественный рынок, но тенденция пока не меняется: менталитет так просто не изменить.

– Возможно, на покупательскую способность влияет уровень жизни местного населения? Морепродукты все-таки не самый дешевый товар.

– Дело не в цене, аргентинцы достаточно много тратят на еду. Но сложная экономическая ситуация действительно в определенной степени влияет на уровень потребления, учитывая высокий уровень инфляции в стране и рост курса доллара. Хотя в Аргентине достаточно большой ресурс недорогих видов рыбы, которые хорошо продаются на внутреннем рынке, но в основном рыбой питаются жители прибрежных районов, где у населения сформировалась определенная культура потребления и привычки питания.

Поэтому возникла идея войти на российский рынок с аргентинской морепродукцией. Во-первых, себестоимость нашей продукции в сравнении с европейской более конкурентоспособна в России, во-вторых, между нашими государствами сегодня складываются весьма дружественные и благоприятные для бизнеса отношения.



Атташе по сельскохозяйственным вопросам посольства Республики Аргентины, полномочный министр Алонсо ФЕРРАНДО, президент компании *Crustaceos del Sur S.A.* Виталий ХАНАШ и Рикардо ЛАГОРИО, Чрезвычайный и полномочный посол Аргентинской Республики в Российской Федерации

В Аргентине нет проблемы с административными барьерами. На мой взгляд, и санитарные власти, и портовые, и таможня, и прочие контролирующие органы – все работают в рамках своих полномочий и непредвзято. Так что какого-то административного прессинга аргентинский бизнес не испытывает.

Пока российское направление для нашей компании – лишь перспективная идея, мы прощупываем рынок. В прошлом году отправили пробную партию – спрос небольшой, но есть, так что перспективы мы видим. Буквально в сентябре, на выставке Seafood Expo Russia в Петербурге, было принято решение (и, надеемся, в будущем году нам удастся его реализовать) совместно с Ассоциацией рыбопромышленников Аргентины организовать здесь стенд и уже предметно предлагать российским компаниям свою продукцию.

В этом году представительный национальный стенд Аргентины работал и на выставке в Москве. Порядка десяти компаний, среди которых такие крупные игроки, как Newsan Food, Grupo Iberconsa, Videmar, Grupo

Conarpesa, Lanzal, Consermar и др., предлагали российским партнерам свою продукцию, главным образом традиционные экспортные объекты: креветку, мерлужу (хек), макруруса, краба, кальмара.

В целом российский рынок для аргентинского бизнеса весьма привлекателен. Тем более что очень много компаний из Аргентины в 2018 году получили разрешения от Россельхознадзора на поставку своей рыбопродукции в Россию. Чувствуется заинтересованность и со стороны аргентинских властей в расширении контактов между нашими странами. Мы ждем подписания межправительственного российско-аргентинского соглашения в области рыболовства, которое должно закрепить эти отношения. FN

ООО «СИГНАЛ-ВОСТОК»



Крабовая ловушка



Блок-лайнер



Клеванты



Ящик №32 495x265x200 мм



Банка приманка



Корзина для транспортировки рыбы



Куботейнер
12л, 23л

г. Владивосток, ул. Петра Великого, 4
тел.: +7 914 706 94 30, +7 914 704 37 17
signal-vostok.ru



Маргарита КРЮЧКОВА

Анатолий МАКОЕДОВ: ДАЛЬНЕМУ ВОСТОКУ НУЖНА НАДЕЖНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЛОСОСЕВОГО ХОЗЯЙСТВА

План развития лососевого хозяйства Сахалинской области до 2020 года региональные власти разработали и утвердили в прошлом году. В одном документе постарались предусмотреть все основные аспекты: научное обеспечение, меры регулирования промысла, кадровую политику, воспроизводство и охрану ресурсов. Как идет реализация этого документа и почему необходима единая стратегия развития лососевого хозяйства Дальнего Востока, в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал заместитель председателя правительства Сахалинской области Анатолий МАКОЕДОВ.

– Анатолий Николаевич, как бы вы охарактеризовали состояние рыбохозяйственного комплекса Сахалинской области? Какие основные моменты можно выделить?

– Ситуация в рыбной отрасли нашего региона вполне стабильная. Сахалинская область в последнее время вышла на средний уровень вылова 700-750 тыс. тонн в год. Эта цифра может меняться в зависимости от величины подходов тихоокеанских лососей, от обстановки на промысле других объектов. Понятно, что в значительной степени валовые показатели определяет минтай. В прошлом году его выловлено более 430 тыс. тонн.

Явных негативных моментов пока не наблюдается. Говорю «пока», потому что все мы находимся в ожидании диверсификации правил по закреплению квот вылова.

Еще один вопрос, который заслуживает внимания, связан с перерегистрацией пользователей водных биоресурсов из одного региона в другой. В прошлом году в области сменили «прописку» две компании, в этом году – еще одно предприятие. В результате за два года регион потерял около 200 тыс. тонн валовых показателей по вылову. Соответственно, изменились и бюджетная составляющая, обусловленная налоговыми поступлениями, и общие возможности региональных органов власти в плане развития отрасли. Например, в Сахалинской области действуют различные программы экономической поддержки рыбопромышленных предприятий. В 2017 году на эти цели было направлено свыше 150 млн рублей. В этом году запланировано около 280 млн рублей.

Когда в 2003 году принимали историческое решение о распределении прав вылова на длительный период времени, была продекларирована привязка пользователей с их долями к конкретным субъектам Российской Федерации. Первая комиссия по закреплению долей между пользователями, в которой мне довелось быть заместителем председателя и руководителем рабочей группы, утверждала не только доли отдельных предприятий, но и суммированные доли приморских областей и краев.

Такой подход позволял регионам формировать долгосрочные тренды развития рыбохозяйствен-

ного комплекса. Но если субъект может в течение двух лет потерять треть потенциального вылова из-за того, что компании решили изменить юридический адрес, о каком планировании можно говорить? Мы не предлагаем создавать «глобус Сахалинской области», в прилегающих акваториях которой рыбохозяйственная наука ежегодно рекомендует к вылову 1,2-1,4 млн тонн, а лишь акцентируем внимание на том факте, что по прихоти отдельных пользователей водных биоресурсов бюджет региона несет существенные непредсказуемые потери. Так быть не должно, поскольку пользователь всего лишь пользователь, а собственник водных биоресурсов – государство. Государству – Российской Федерации – нужна стабильная ситуация в своих субъектах.

По-видимому, в этом плане должна существовать внятная, экономически обоснованная позиция федерального органа исполнитель-

Если какая-то рыбодобывающая компания захочет уйти из региона, пусть уходит, но тогда высвободившиеся доли квот, изначально отнесенные к тому или иному региону, государство направит на торги для последующего распределения между предприятиями, работающими в субъекте. Полагаю, аукционный подход в таком контексте будет более понятен рыбакам, чем некоторые иные варианты его применения.

– Вы уже упомянули, что минтай вносит значительный вклад в общий вылов Сахалинской области. Хотя, когда говорят о рыбохозяйственном комплексе Сахалина и Курил, прежде всего вспоминают лососей. Но ведь компании осваивают и многие другие объекты.

– Действительно, после изменения места регистрации некоторых пользователей, а также низких подходов лососей в 2017 году область чисто арифметически, исходя из

Очевидна необходимость применения новых подходов к прогнозированию, которые не следует отождествлять с небрежно закамуфлированными репликами исчерпавших себя методик 1950-1960-х годов. Современные методики должны опираться на современные знания и представления в области экологии водных объектов, популяционной биологии тихоокеанских лососей и т. д.

ной власти в области рыболовства. Отсутствие последней неизбежно провоцирует возникновение напряженности во взаимоотношениях дальневосточных субъектов. Сегодня Камчатка акцентирует внимание на промысле лососей камчатского происхождения в районе Северных Курил. Завтра Сахалин поднимет вопрос о камчатских промысловых судах в акваториях Сахалино-Курильского региона и перерегистрации островных предприятий на Камчатке. Вряд ли такой сценарий будет способствовать укреплению единства нашей страны и улучшению добрососедских отношений регионов. Полагаю, отмеченные сложности приморские субъекты должны отработать и решить совместно с Министерством сельского хозяйства РФ и Росрыболовством.

графика 2016 года, должна была выйти на значения около 575 тыс. тонн. Однако фактический результат оказался на 130 тыс. тонн больше. По составу уловов можно заметить, что прибавка была достигнута за счет добычи сельди, наваги, сайры, сардины-иваси, скумбрии, ламинарии. Это свидетельствует о том, что рыбаки Сахалинской области активно вовлекают в свою производственную деятельность объекты, которые еще совсем недавно считались не слишком рентабельными. Рыбная промышленность региона в целом довольно успешно справляется с выходом из периода лососевого сверхизобилия 2005-2013 годов. Некоторое сокращение уловов, не слишком значимое в абсолютном выражении, отмечено для трески, камбалы, терпуга, каль-



Анатолий МАКОЕДОВ, заместитель председателя правительства Сахалинской области

мара. Прежде всего это обусловлено снижением ОДУ и возможного вылова. Не будь такой несбалансированной системы перерегистрации пользователей, область в прошлом году показала бы не 700, а более 800 тыс. тонн вылова.

— Рыбаки Сахалинской области добыли около 130 тыс. тонн тихоокеанских лососей. Как вы оцениваете путь?

— Путину в Сахалино-Курильском регионе оставила двойственное впечатление. С одной стороны, получены весьма неплохие валовые показатели. Общий объем вылова горбуши, более 85 тыс. тонн — наивысший показатель за последние пять лет. Почти 40 тыс. тонн кеты — также очень хороший промысловый результат для Сахалинской области. На этом фоне неидеальное научное прогнозирование могло бы остаться почти незамеченным, поскольку областная комиссия по

регулированию промысла анадромных видов рыб своевременно принимала необходимые решения по увеличению возможного вылова.

Несомненной ошибкой было открытие промысла в заливе Анива, где уже несколько лет наблюдаются очень слабые нерестовые подходы горбуши и кеты. Рыбопромышленники, которые, кстати, накануне путины дружно проигнорировали наши предостережения о возможных рисках, в итоге понесли ощущимые убытки. Затратив на постановку неводов около 100 млн рублей, отчитались об уловах 26 тонн горбуши и 132 тонн кеты. Поистине, золотая рыбка получилась: себестоимость составила примерно 700 рублей за кило.

Позитивным свойством минувшей путины следует признать значительно возросшую, по сравнению с предыдущими годами, эффективность деятельности структур, обеспечивающих борьбу с браконьер-

ством: пограничного управления ФСБ, Сахалино-Курильского территориального управления Росрыболовства, МВД и Росгвардии.

Намного лучше в этом году обстояли дела на лососевых рыбоводных заводах с закладкой искусственно оплодотворенной икры.

Основные рабочие вопросы, связанные с минувшей путиной, не так давно на вашем информационном портале подробно осветил Андрей ГОРНИЧНЫХ, руководитель агентства по рыболовству Сахалинской области.

Если же говорить о концептуальных аспектах лососевого хозяйства, то в его деятельности отчетливо проявляется отсутствие надежной научной основы. На первый взгляд активность в этом плане присутствует. В ноябре прошлого года состоялась представительная научная конференция. В апреле презентовали региональные стратегии промысла тихоокеанских лососей, разработанные рыбохозяйственными НИИ. В мае провели совещание по обсуждению стратегии искусственного воспроизводства водных биоресурсов, в том числе лососеводства. Тем не менее возникает вопрос: если мы говорим о необходимости стратегий промысла и искусственного воспроизводства, почему мы не ставим задачу сформировать единую стратегию развития лососевого хозяйства для всего Дальнего Востока?

Как государство видит свою роль в качестве собственника водных биоресурсов? Какие механизмы управления своей собственностью хочет предложить пользователям — рыбопромышленным предприятиям? Как собирается решать уже «перезревший» вопрос о реальной доступности тихоокеанских лососей для жителей приморских регионов? Все более критичным становится пробел не только в знаниях о дифференциации горбуши по месту происхождения, но и в понимании, как подходить к изучению этого явления. Например, из научных работ, опубликованных в 1980-1990-е годы учеными из московского Института общей генетики, магаданского Института биологических проблем Севера, владивостокского Института биологии моря Российской академии наук и рыбохозяйственного КамчатНИРО, известно, что присутствие сахалинской по рождению горбуши может проявляться в



улонах восточного и западного побережий Камчатки, а также материального побережья Охотского моря. Неожиданные всплески численности нерестовых подходов горбуши в одних районах и резкие спады в других, происходящие в последние годы, настойчиво требуют глубокого научного осмысления. Однако, как показали итоги уже упомянутой всероссийской научной конференции «Современное состояние и перспективы развития лососевого хозяйства на Дальнем Востоке России», состоявшейся год назад на Сахалине, не только отсутствует более-менее системное понимание реального состояния и перспектив, но и подвергается сомнению даже сама необходимость постановки исследовательских задач в этом направлении.

Пора наконец-то осознать, что применяемые подходы к прогнозированию нерестовых возвратов тихоокеанских лососей не позволяют получать надежные оценки. Например, в Сахалино-Курильском регионе наблюдаемые в последнее десятилетие прогнозные ошибки по рыбопромысловым районам для горбуши и кеты превышают допу-

стимый уровень 30% погрешности в 80% случаев. И в этом не следует усматривать персональную вину какого-то отдельного исследователя или руководителя того или иного института. Хронические просчеты обусловлены целым комплексом причин.

Это тема для отдельного обсуждения. Не буду сейчас на ней останавливаться. Очевидна необходимость применения новых подходов к прогнозированию, которые не следует отождествлять с небрежно закамуфлированными репликами исчерпавших себя методик 1950-1960-х годов. Современные методики должны опираться на совре-

менные знания и представления в области экологии водных объектов, популяционной биологии тихоокеанских лососей и т. д.

Производственникам, связанным с лососевым хозяйством, необходимы взятые ориентиры хотя бы на ближайшие 5 лет, а сегодня наука, как отметил руководитель Росрыболовства Илья Васильевич ШЕСТАКОВ на недавнем камчатском ДВНПС, не может даже подготовить нормальный годовой прогноз. Полагаю, те же камчатские рыбопромышленники, вложившие огромные средства в строительство перерабатывающих мощностей, будут сильно огорчены, если через



Анатолий МАКОЕДОВ: Производителей необходимо пропускать на нерестилища, но делать это следует в течение всего нерестового хода и, главное, с учетом его динамики, а не только в тот период, когда идут сплошные самцы

год-другой их уникальные современнейшие производства окажутся невостребованными. На Сахалине только береговые предприятия способны переработать примерно 3 млн тонн вылова. И рыбопромышленники тоже хотят знать, что им делать с таким хозяйством: модернизировать и развивать или избавляться. Кто им ответит, кроме рыбохозяйственной науки?

— А если говорить о проблемных моментах той стратегии промысла лососей, которая была определена для Сахалинской области перед путиной 2018 года?

— Новация нынешнего сезона в виде стратегии промысла тихоокеанских лососей получила у рыбаков, да и не только у них, мягко говоря, неоднозначную оценку. Более всего удивило то, что еще за три-четыре месяца до начала путиной была не только спрогнозирована, но и документально зафик-

сирована ритмика проходных дней. Рыба еще даже не зашла в Охотское море из океана, а уже определили, в какие дни ее надо пропускать в реки, а в какие ловить. Кстати, смещение сроков подходов горбуши произошло примерно на две недели от ожидаемых.

Я связан с лососевым хозяйством почти сорок лет. Довелось воочию увидеть и вникнуть, как проводят путину в Магаданской области, на Камчатке, Чукотке, Амуре и Сахалине — практически на всем Дальнем Востоке. Накоплен какой-никакой опыт, отраженный в статьях, монографиях, многочисленных материалах СМИ. Так вот, опытные рыбаки и управленцы хорошо знают, что установление проходных дней должно быть четко увязано с фактической динамикой нерестового хода на конкретном временном интервале. Если подходы рыбы снижаются, то количество пропускных дней и их частоту уве-

личивают. Если подходы велики, то в проходных днях вообще не возникает необходимости.

В минувшую путину в Сахалинской области можно было наблюдать парадоксальную ситуацию. Прогнозные оценки рыбохозяйственной науки изначально ориентировали рыбаков на вылов горбуши, превышающий средний многолетний уровень для четных лет в 3-4 раза. Опять же наука, правда, на этот раз вопреки своим же расчетам, предложила открыть те районы, о промысле в которых даже рыбаки стали забывать. Динамика заполнения нерестовых рек там, где рыба подошла, была вполне благоприятная. В конце промыслового сезона было даже отмечено, что заполнение нерестилищ соответствовало родительскому поколению, обеспечившему успешную путину 2016 года и заложившему основу возвратов в этом году. Но, несмотря на

перечисленные составляющие, без всякой увязки с фактическими подходами производителей, наука заблаговременно обозначила проходные дни. Однаковой продолжительности и во всех районах.

В реки настойчиво пропускали производителей, пока их численность не достигала 70-80% некоего умозрительного и весьма дискуссионного рубежа, трактуемого как оптимальное заполнение нерестилищ.

Никто не спорит. Производителей необходимо пропускать на нерестилища, но делать это следует в течение всего нерестового хода и, главное, с учетом его динамики, а не только в тот период, когда идут сплошные самцы. Не открою большой секрет, сообщив, что самки нужны не только для увеличения выхода икры при переработке уловов или для закладки искусственно оплодотворенной икры на инкубацию на рыбоводных заводах, но и для эффективного естественного воспроизводства природных популяций тихоокеанских лососей. Кстати, там, где это обстоятельство учитывалось в большей степени, и рыбы подошли больше.

В некоторых районах практически вся путина сложилась из чередования проходных и штормовых дней. Последнее обстоятельство очень нервировало рыбаков, поскольку мешало наладить ритмичный производственный процесс.

По сути получилось планирование планирования. К ставшим традиционными сверхдопустимым ошибкам прогнозирования возможного вылова добавились ошибки прогнозирования сроков начала нерестового хода и его динамики.

Если у нас нет надежной научной основы, то ни о каком стабильном развитии лососевого хозяйства речь идти не может. Для того чтобы мы понимали, куда двигаться, нужна научно обоснованная стратегия развития лососевого хозяйства Дальневосточного региона.

Стратегия должна увязать в общую систему промысел, переработку и искусственное воспроизводство водных биоресурсов.

– В прошлом году был утвержден План развития лососевого хозяйства

Сахалинской области. Как проходит его реализация?

– Да, по инициативе Олега Николаевича КОЖЕМЯКО мы во взаимодействии со специалистами Сахалино-Курильского теруправления Росрыболовства, СахНИРО, рыбвода, Погрануправления ФСБ, СахГУ разработали такой комплексный документ на период до 2020 года. Он состоит из пяти основных разделов: научное обеспечение, управление ресурсами, кадровая политика, воспроизводство, охрана. По каждому направлению обозначены задачи и мероприятия по их решению. Не буду пересказывать содержание плана, поскольку он находится в свободном доступе на сайте областного агентства по рыболовству и каждый желающий может с этим документом ознакомиться подробнее.

Тренды исполнения поставленных задач свидетельствуют о том, что в намеченные сроки план будет реализован. FN

В статье использованы фотографии Анатолия МАКОЕДОВА

ООО Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»

Работы производятся
в соответствии с требованиями
Российского
Морского Регистра Судоходства

Разработка проектов и технической документации.

По всем направлениям судовой тематики в объеме переклассификации, ремонта, модернизации и переоборудования судов.

Разработка проектов замены главных двигателей и дизель генераторов.

Замена компрессоров, морозильных аппаратов. Радио и навигационного оборудования.

Оценка фактической прочности корпусных конструкций.

Разработка документации и определение оптимальных объемов ремонта при освидетельствовании. Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка технического состояния. Расчеты прочности. Расчет допускаемых остаточных характеристик корпуса судна.

Кренование и взвешивание.

Разработка документации по остойчивости и непотопляемости, судовых планов (СОЛАС, ПЗМ).

Дефектоскопия деталей и узлов неразрушающими методами.

На правах рекламы

690012, Владивосток, а/я 12140,
тел.: (423) 2279-898, 2719-440
тел./факс: (423) 2279-768. E-mail: Npkp@bk.ru
Пусан, Корея: тел.: (82-51) 468-2596,
факс: (82-51) 4682597, Р3 (82) 10 35962572,
10 4819 2596. E-mail: npkpbusan@hotmail.com
КНР, Далянь: (+86) тел.: 151 640 842 50,
(+86) 411 826 989 32.
E-mail: Goroshenko.y@mail.ru ИСО 9001:2015



Наталья СЫЧЁВА

КАДРОВЫЙ ВОПРОС: СЛОЖНЫМ ПУТЕМ К ПРОСТЫМ РЕШЕНИЯМ

КАК ОБЪЕДИНИТЬ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И СИСТЕМУ ОБРАЗОВАНИЯ?

За три года, прошедших с заседания президиума Госсовета по вопросам развития рыбохозяйственного комплекса в РФ, отечественная отрасль всерьез пересмотрела многие из своих приоритетов и планов. После того, как инвестиционную активность рыбодобытчиков и переработчиков было решено стимулировать квотами, бизнес почувствовал потребность в современных проектах судов и заводов, в технологиях для переработки в море и на берегу. Все это с нарастающим беспокойством заставило взглянуть на вопрос, который не оставляет отрасль на протяжении уже многих лет, – нехватка кадров технических специальностей.

Проблема известна всем, но эффективного решения ей не нашлось до сих пор. Скорее наоборот: реформы последних лет по преобразованию высшей и среднеспециальной школы лишь усугубили ситуацию, приблизив, по мнению многих, точку невозврата на пути к кадровому коллапсу для большого числа российских отраслей.

О том, в каком направлении стоит двигаться в поисках решения, журнал «Fishnews – Новости рыболовства» побеседовал с представителя-

ми рыбной и машиностроительной отраслей Дальнего Востока.

ВОЗМОЖНОСТИ И СЛОЖНОСТИ

Рыбацкие регионы Дальнего Востока связывают большие надежды с реализацией проектов в рамках гонки за инвестквотами, которая здесь приняла особые масштабы. Только на территории Приморского края будет построено два рыбоперерабатываю-

щих завода большой мощности. По словам президента Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгия МАРТЫНОВА, вместе с этим на первый план выходят и вопросы увеличения доли локализации, и перспективы привлечения мировых брендов для размещения своих производств в России. Отдельный огромный пласт – проблемы, связанные с судостроением.

«Когда мы задумываемся над такими масштабными проектами, мы

понимаем, чего нам не хватает первоначально – квалифицированных кадров. Причем квалифицированных не только в эксплуатации современного технологического оборудования, но и в его производстве. Это две разные степени подготовленности и направленности специалистов», – отмечает Георгий Мартынов.

В идеале эту цепочку необходимо выстраивать с самых первых звеньев – со стадии производства качественного сырья для будущих машин. То есть, говоря о проблеме, важно начинать с нехватки специалистов в металлопрокатных цехах и заканчивать конструкторскими бюро, обращает внимание президент АРПП.

«Поэтому нужна целая комплексная программа по развитию российского рыбопромышленного машиностроения», – уверен представитель рыбакской общественности.

В этом важном для рыбаков направлении ассоциация плотно работает с ведущим российским производственным и инжиниринговым предприятием «Технологическое оборудование». Большинство современных заводов – от гигантов регионального значения до малых сезонных производств, введенных в строй в последние годы на Дальнем Востоке и за его пределами, спроектированы и построены инженерами этой компании. Сегодня «Технологическое оборудование» также входит в состав АРПП.

«В подавляющем большинстве случаев причиной проблем, которые возникают при вводе в эксплуатацию высокотехнологичных перерабатывающих комплексов, являются не технические, а организационные сложности, – обратил внимание генеральный директор ООО «Технологическое оборудование» Олег КОМАРОВ. – Поэтому мы особенно заинтересованы в том, чтобы у наших клиентов на производстве были квалифицированные специалисты, которые готовы работать на современных перерабатывающих комплексах».

По словам руководителя предприятия, двадцатилетний опыт работы с рыбаками позволил основательно погрузиться в проблемы отрасли и сформировать свой взгляд на некоторые сложные аспекты, существующие в ней. И в кадровом вопросе это в первую очередь оторванность теории от практики. У учебных заведений на сегодняшний день, к сожалению, отсутствует возможность напрямую контактировать с будущими работодателями, гибко и оперативно реагировать



Президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЬИНОВ

на изменяющиеся требования производства, соглашается с отраслевиками Олег Комаров.

«В сотрудничестве с коллегами-машиностроителями, рыбопромышленниками и образовательными учреждениями (Дальрыбвузом и ДВФУ) мы пытаемся нашупать возможный путь выхода из сложившейся ситуации. Чего нам необходимо добиться – это чтобы студенты и преподаватели были на постоянной связи с производством, а предприятия отрасли могли принимать участие в процессе подготовки кадров для себя. Т. е. молодые люди уже на 2-3 курсе должны не просто с экскурсией прийти на завод, а погрузиться в живой производственный процесс, увидеть его специфику.



Генеральный директор ООО «Технологическое оборудование» Олег КОМАРОВ

Вплоть до того, чтобы иметь возможность своими руками перебрать оборудование, те машины, которые распространены на рыбоперерабатывающих предприятиях региона. В конце концов, это даст возможность студентам оценить свои силы в будущей профессии», – считает гендиректор «Технологического оборудования».

Кадры, прошедшие такую основательную подготовку в отрасли, уже

никто не назовет «нулевыми», уверен он. У молодого специалиста появится понимание того, как теория ложится на реальный производственный процесс. Предприятия, в свою очередь, заранее знакомясь со студентами, получат специалиста, заточенного под их требования и специфику. И, по словам Олега Комарова, идея такой схемы подготовки кадров уже находит поддержку среди рыбаков: «В разговоре с любым промышленником стоит лишь словом упомянуть эту тему, как мы видим однозначную реакцию – «да, нам это надо, мы готовы!»».

Активное участие в проекте принимают коллеги «Технологического оборудования» – компания «Дальрыбтехцентр»: производственную базу этого завода предполагается использовать для образовательных целей в качестве опытной площадки, поясняет Олег Комаров.

«Если брать специфику наших предприятий – тех, кто выпускает оборудование и разрабатывает конструктивные решения и технологии для рыбного хозяйства, то мы находимся на стыке разных специальностей. У нас трудятся и конструкторы, технологии, инженеры, разработчики, и эксплуатационники. Но качество и количество выпускников технических специальностей с каждым годом уменьшается, в вузах урезаются программы по нашим специальностям, – указал генеральный директор «Дальрыбтехцентра» Артем ШЕВЧЕНКО на то, как проблема нехватки кадров сказывается на сфере производства и эксплуатации оборудования для рыбной отрасли. – Надо быть совершенно близоруким, чтобы не видеть всю серьезность ситуации. Если не предпринимать никаких действий, то лет через 5-10 в отрасли просто некому будет работать. И рассчитывать на то, что рабочие места мы сможем в полной мере закрыть кадрами с запада, не стоит».

В этом году «Дальрыбтехцентр» выделил на территории своего предприятия площадку для обучения студентов и прохождения ими производственной практики – около 300 кв. метров в сборочном цехе завода. Кроме того, ребятам готовы предоставить для изучения порядка 10 единиц оборудования, выведенного из основного производственного цикла.

Но, как поясняет гендиректор «Технологического оборудования», сегодня в схеме взаимодействия с образовательными учреждениями, которая выстраивается со стороны

промышленности, отсутствует важное звено. Это межвузовская кафедра или образовательный центр, который бы и координировал взаимодействие между всеми участниками образовательного проекта. Очевидно также, что создание такой структуры – это уже сфера ответственности системы образования, но здесь, к сожалению, и возникли основные сложности, отмечают представители бизнеса.

«На наш взгляд, такая структура была бы самой важной во всей цепи, связывающей науку и практику. Но нам сложно выходить со своей инициативой на ministerский уровень, т. к. на уровне региона, опять же из-за отсутствия указаний из профильных ведомств, мы не можем начать полноценно взаимодействовать с учебными заведениями, чтобы наработать первую необходимую практику. Усложнила ситуацию и структурная реформа федеральных органов власти, которая прошла в этом году. Единое прежде министерство было разделено на два: Министерство просвещения, которое в том числе занимается вопросами среднего профессионального образования и дополнительного профорганизации, и Министерство науки и высшего образования, которое курирует вузы и вопросы соответствующего профессионального образования. Конечно, это не пошло на пользу взаимодействию на местах», – обрисовал ситуацию Олег Комаров.

«Мы начали активно двигаться навстречу образовательным учреждениям, но столкнулись с бюрократическими проволочками со стороны вузов. К сожалению, российская образовательная система оказалась не способна оперативно принимать ситуационные решения, – поделился возникшими сложностями Артем Шевченко. – Более того, по нашим сведениям, все идет к тому, что профильные образовательные программы, по которым готовятся специалисты для нашей отрасли (конструкторы, технологии и т. д.), будут только урезаться. Ряд заводов и предприятий уже написали обращение на имя ректора Дальневосточного федерального университета по этой проблеме, нам был дан формальный ответ, но мы видим, что ситуация движется, конечно, не в том направлении. И мне как выпускнику машиностроительной специальности грустно наблюдать за тем, как в Приморье отмирает такое большое и важное направление в программе высшего образования».

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО ВЕРХОВ

Решением проблем такого масштаба бизнес не должен заниматься в одиночку – это задача уровня федеральных и региональных властей, уверены промышленники. Но, добавляют они, знать о проблеме и молчать, ожидая решений «сверху», – тоже не лучшая позиция.

Как рассказал президент АРПП, совместно с производителями оборудования ассоциация старается не только искать решение кадровой проблемы, но и озвучивать ее на различных площадках, в том числе на уровне Федерального Собрания. Так, в качестве представителей своих отраслей Георгий Мартынов и Олег Комаров вошли в экспертный совет при Временной комиссии Совета Федерации по вопросам законодательного обеспечения развития



Сенатор Людмила ТАЛАБАЕВА

машиностроения для пищевой и перерабатывающей промышленности.

«Мы благодарны Совету Федерации за то, что была создана специальная комиссия по вопросам развития машиностроения, где большой сегмент занимает рыбоперерабатывающее оборудование. Надеемся, эта структура станет рабочей площадкой, которая поможет продвинуться в решении наболевшего вопроса», – отметил представитель рыбакской общественности.

«Кадровая проблема звучит на площадке нашей комиссии», – подтвердила член Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Людмила ТАЛАБАЕВА, курирующая направление рыбной отрасли. Сенатор обратила внимание на глубину вопроса и те масштабы, которые он принял в свете реализации инвестиционных проектов в судостроении и берего-

вой рыбопереработке. По ее словам, сегодня в стране остро не хватает не только технических кадров, но и самих проектных и производственных предприятий, заводов, которые бы выполняли задачи, сформулированные государством и современным рынком.

«Сколько можно закупать за границей проекты судов и технологии переработки, когда есть перспектива развивать собственные возможности?» – задала сенатор вопрос, уже давно ставший нериторическим для отечественной промышленности.

По словам Людмилы Талабаевой, эту проблему так или иначе затрагивают представители всех регионов, которые обращаются в Совет Федерации с насущными вопросами. «Мне кажется, что кадровые задачи машиностроения надо решать одновременно на всех уровнях, – выразила мнение член СФ. – Об этом постоянно должен говорить бизнес: подавать наверх сигналы о нехватке кадров, которые в свою очередь должны слышать техникумы, вузы, профильные министерства. Должно сформироваться четкое понимание, каких именно специалистов необходимо готовить для отрасли».

БЫЛО БЫ ЖЕЛАНИЕ

Между тем в августе этого года Правительство РФ утвердило новый документ в сфере кадровой политики – Программу мероприятий по подготовке кадров для ключевых отраслей экономики Дальневосточного федерального округа и поддержке молодежи на рынке труда на период до 2025 года. В число основных отраслей вошли и сферы машиностроения и рыбного хозяйства. В рамках программы предполагается рассчитать кадровые потребности, сформировать предложения об объемах и структуре подготовки кадров, утвердить дорожную карту и многое другое. Эффективность программы планируется оценивать по количеству выпускников и задействованных профильных образовательных структур. Вопрос, насколько это повлияет на положение вещей в самих отраслях, судя по всему, оставили за скобками.

По мнению представителей бизнеса, для того чтобы сдвинуть ситуацию с места, нужны простые и действенные решения, в основе которых будет лежать желание всех сторон идти навстречу друг другу. А большинство инструментов для совместной работы у бизнеса и образовательных учреждений есть уже сегодня. FN



ХОЧЕШЬ РЫБКУ ИВАСИ?

25 ЛЕТ СПУСТЯ!

*самая нежная сардина по праву
считается деликатесом*

Тел.: +7(499)322-16-72 раб.: +7(910)430-15-15

WWW.RRFA.RU

На правах рекламы

Александр ИВАНОВ

АРТЕМИЯ ПО БРОСОВОЙ ЦЕНЕ

ДО 90% ВЫРУЧКИ, ПОСТУПАЮЩЕЙ ОТ ЭКСПОРТА ЦЕННОГО БИОРЕСУРСА, СКРЫВАЕТСЯ ОТ ГОСУДАРСТВА И ИДЕТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ННН-ПРОМЫСЛА

Журнал «Fishnews – Новости рыболовства» продолжает следить за состоянием дел в сфере ННН-промысла и незаконного оборота цист артемии (публикации «Российская аквакультура теряет корма» в № 4 (41) 2015, «Сибирь заполонила "крымскую" артемию» № 4 (45) 2016 и «Артемия: от "серого" экспорта до контрабанды» в № 4 (49) 2017).

Анализ статистических данных об экспорте этого ценного биоресурса выявил беспрецедентное занижение его таможенной стоимости, влекущее многомиллионные налоговые потери для государства и снижение конкурентоспособности легальных производителей на мировых рынках.

Основными поставщиками цист артемии на мировых рынках являются производители США, Китая, России и Казахстана. Ежегодные объемы добычи в США варьируются в промежутке от 4 тыс. до 8 тыс. тонн сырья, в Китае – от 0,5 тыс. до 3,0 тыс. тонн; объемы вылова России и Казахстана сопоставимы и составляют от 1 тыс. до 2,5 тыс. тонн для каждой из стран. Таким образом, страны Таможенного союза ЕАЭС отвечают за 30% мирового производства живых стартовых кормов.

Объем экспорта цист артемии (в сухой, сырой и декапсулированной формах) из Российской Федерации за период с января 2014 года по июнь 2018 года составил 6,8 тыс. тонн в натуральном и 59,3 млн долларов США в денежном выражении. За аналогичный период из Республики Казахстан экспортировано 7,4 тыс. тонн цист артемии (в сырой форме) общей стоимостью 15,5 млн долларов США. Анализ стоимости экспорта двух стран выявляет существенные диспропорции в ценах одного и того же товара – сырых цист артемии (таблица 1).

Средняя цена российского экспорта росла с 2014 года по 2016 год и, достигнув пика в 8,6 доллара США за 1 кг, снизилась до 5,7 доллара США в 2018 году. Это движение цен корре-

лирует с динамикой спроса и предложения на цисты артемии на азиатских рынках в 2014-2018 годах. В том же временном периоде средняя цена казахстанского экспорта оставалась неизменной – на уровне 2,0-2,1 доллара США за килограмм, несмотря на то, что местные производители находились в той же рыночной ситуации, что и их российские коллеги.

Максимальная цена экспорта сырых цист артемии из Российской Федерации превышала минимальную цену в 6,0-11,5 раза в течение последних пяти лет. Например, диапазон цен в 2016 году составил от 1,5 доллара США (минимум) до 17,2 доллара США (максимум) за килограмм. Очевидно, что подобные ценовые разрывы не могут быть объяснены влиянием обычных рыночных факторов.

Ценовые противоречия объясняются систематическим занижением (недостоверным декларированием) таможенной стоимости цист артемии со стороны недобросовестных экспортёров России и Казахстана.

Проблема занижения таможенной стоимости при экспорте и импорте актуальна и для других видов водных биоресурсов, хотя ее масштабы снижаются благодаря усилиям ФТС России и более тесному взаимодействию с рыбопромышленными ассоциация-

ми. Недостоверное декларирование обычно производится путем представления в таможню подложных коммерческих документов (подмены инвойсов). Таким образом достигается незаконная экономия на уплате таможенных платежей. По данным фактам Дальневосточная таможня регулярно возбуждает уголовные дела по ч. 1 ст. 226.1 УК РФ (незаконное перемещение через таможенную границу Таможенного союза стратегически важных ресурсов в крупном размере).

В случае с артемией занижение стоимости производится путем увода до 90% общей выручки в сферу «теневых» расчетов. В результате не уплачиваются не только таможенные, но и налоговые платежи. Кроме того, недобросовестные экспортёры достигают конкурентных преимуществ перед легальными производителями за счет того, что их контрагенты – импортеры «дешевой» продукции – экономят значительную часть таможенной пошлины. Противодействие такого рода нарушениям осложняется тем, что недостоверное декларирование в отношении цист артемии не является уголовным преступлением, поскольку эта товарная позиция отсутствует в перечне стратегически важных ресурсов для целей ст. 226.1 УК РФ.

Заниженная стоимость цист артемии, экспортруемых из Российской Федерации, является основным признаком, позволяющим отличить продукцию ННН-промысла. За редкими исключениями реальная стоимость артемии декларируется лишь квотодержателями. Однако это утверждение неприменимо к Республике Казахстан, где недостоверное декларирование цены артемии практикуется всеми участниками рынка (график 1).

За период с января 2015 года по август 2018 года из Российской Федерации экспортировано 482,7 тонны сырых цист артемии, задекларированных как «искусственно выращенные». Цены такой продукции оказались в разы ниже цен на дикий ресурс. Этот факт полностью противоречит экономической логике, поскольку «искусственно выращенные» цисты артемии должны иметь более высокую себестоимость производства по сравнению с добывыми из естественной среды. Кроме того, цены на «выращенную» артемию находятся вне какой-либо зависимости от динамики рыночной конъюнктуры в 2015–2018 годах (график 2).

Объяснение этого парадокса заключается в том, что под видом цист артемии, выращенных в аквакультуре, за пределы России вывозится продукция ННН-промысла. Структурирование рынка незаконной добычи цист артемии привело к появлению фирм, специализирующихся на оказании услуг владельцам браконьерской продукции по ее экспорту. В такого рода сделках большая часть выручки выплачивается реальному собственнику продукции (обычно наличными денежными средствами). Именно за счет этих средств в дальнейшем производится финансирование ННН-промысла. Меньшая часть выручки – около 2 долларов США за 1 кг – декларируется на таможне и официально перечисляется экспортёру, являясь фактической платой за услугу по легализации и вывозу цист артемии. Фиктивное выращивание является одной из распространенных схем легализации продукции ННН-промысла наряду с фиктивным освоением объемов (практикуемым, например, в Республике Крым).

Детальное сопоставление статистических данных об экспорте цист артемии из России и Казахстана выявляет случаи, когда одни и те же импортеры получали продукцию по ценам, отличавшимся в разы. Так, в феврале 2015 года импортером КНР приобретено 60

Показатели	Период	2014	2015	2016	2017	2018 (I полугодие)
Российская Федерация						
Объем экспорта сырых цист:						
в реальном выражении (тонны)		1 473	1 176	1 578	665	487
в стоимостном выражении (USD)		6 571 834	8 967 350	13 559 451	3 769 460	2 775 858
Ценовые параметры экспорта:						
средняя цена		4,5	7,6	8,6	5,7	5,7
минимальная цена		1,5	1,5	1,5	1,5	2,0
максимальная цена		15,0	15,0	17,2	12,0	12,0
Республика Казахстан						
Объем экспорта сырых цист:						
в реальном выражении (тонны)		1 573	1 514	2 137	1 596	593
в стоимостном выражении (USD)		3 244 165	3 251 159	4 592 521	3 297 399	1 157 447
Ценовые параметры экспорта:						
средняя цена		2,1	2,1	2,1	2,1	2,0
минимальная цена		1,5	1,5	1,8	1,8	1,2
максимальная цена		4,0	4,0	3,0	3,0	2,5

Таблица 1. Экспорт сырых цист артемии из Российской Федерации и Республики Казахстан за период с января 2014 года по июнь 2018 года

тонн сырых цист артемии в России по цене 14 долларов США за килограмм. Месяцем ранее, в январе 2015 года, этот импортер приобрел 20 тонн сырых цист артемии в Казахстане по очевидно заниженной цене – 2 доллара США за килограмм. Тот же самый импортер осуществлял закупки цист артемии:

■ в декабре 2016 года в России (60 тонн по 10 долларов США за кило-

грамм) и в Казахстане (21 тонна по 2,5 доллара США);

■ в декабре 2017 года – январе 2018 года в России (60 тонн по 6 долларов США за килограмм) и в Казахстане (20 тонн по 2 доллара США).

Похожую картину можно наблюдать при анализе данных об экспорте цист артемии из различных субъектов Российской Федерации. Так, доля

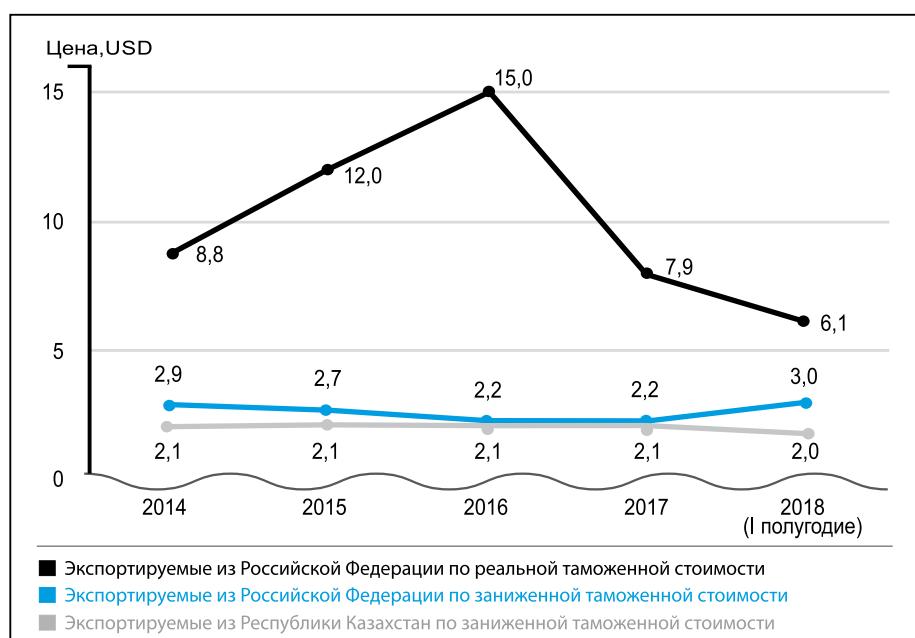


График 1. Динамика средних цен по категориям сырых цист артемии

артемии с заниженной стоимостью в экспорте Алтайского края, Новосибирской и Омской областей за 2016 год составила около 50% (график 3).

Алтайский край экспортировал 650 тонн сырых цист артемии на общую сумму 9,35 млн долларов США. Подавляющая часть указанного объема – 595 тонн – реализована по реальной стоимости (в среднем 15,4 доллара США за килограмм), поскольку в экспорте региона преобладают квотодержатели. Тем не менее, оставшиеся 55 тонн продукции задекларированы по средней цене 3,5 доллара США за 1 кг, что в 4,4 раза ниже нормальной рыночной величины.

Противоположная ситуация в Новосибирской области. Экспортерами здесь в основном выступают организации, не имеющие в пользовании рыбопромысловых участков для добычи цист артемии. Стоимость экспорта 542 тонн сырых цист артемии составила лишь 1,43 млн долларов США. Общий объем экспорта распределился в следующем ценовом диапазоне:

- 20 тонн по цене 13,3 доллара США за 1 кг;
- 522 тонны по средней цене 2,2 доллара США за килограмм (занижено на приблизительно в 6 раз).

Омская область в 2016 году экспортировала 340 тонн сырых цист артемии на общую сумму 2,49 млн долларов США. При этом 47% объема задекларированы по средней цене 13,4 доллара США, а 53% – по 1,9 доллара США за 1 кг (в 7 раз ниже рынка).

Занижение цен при экспорте цист артемии негативно отражается на конкурентоспособности легальных производителей России на мировых рынках. Так, в 2018 году импортеры КНР экономят около 1,1 доллара США на 1 кг продукции при покупке цист артемии из Казахстана по заниженной цене по сравнению с приобретением аналогичной продукции в России по реальной цене. Экономия достигается за счет неуплаты части импортной пошлины, составляющей около 27% стоимости ввозимого в КНР товара. Аналогичным образом в России экспортёры легализованной продукции ННН-промышленности получают преимущество перед квотодержателями.

Государство также несет значительные потери в виде неуплаченных налогов. Расчеты показывают, что за период 2014-2018 годов недобросовестными экспортёрами Российской Федерации скрыта выручка (налогоблагаемая база) в сумме не менее

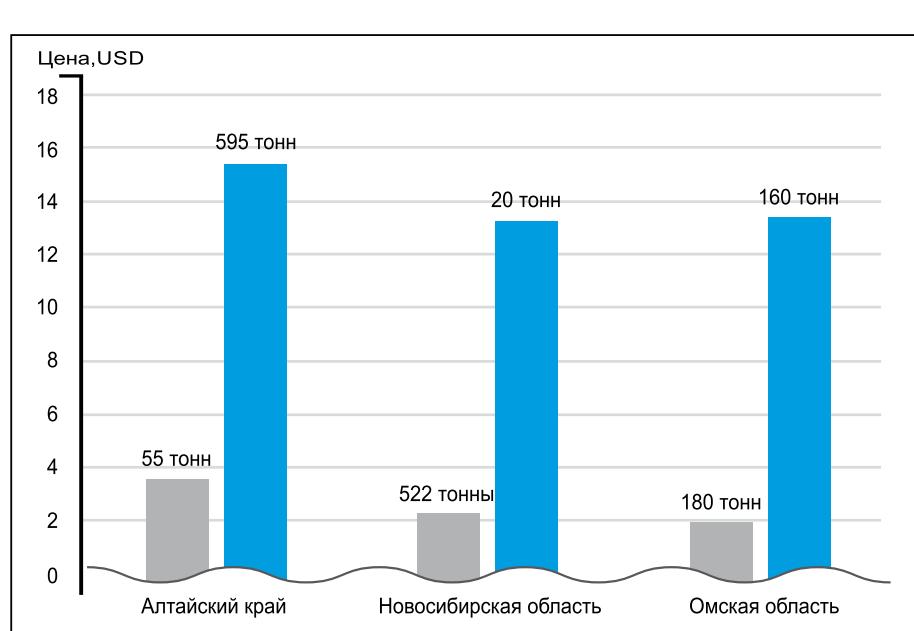
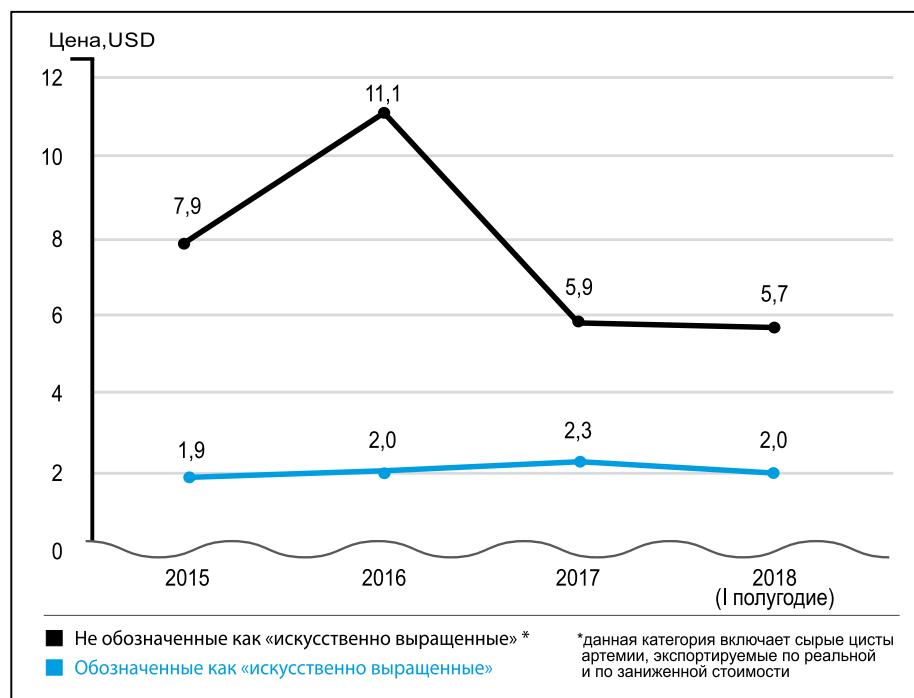


График 3. Экспорт цист артемии из различных субъектов Российской Федерации за 2016 год

30,4 млн долларов США, экспортёрами Республики Казахстан – 64,9 млн долларов США. Налоговые потери исчисляются сотнями миллионов рублей.

Очевидно, что описанная проблема не может быть решена без системных мер со стороны регуляторов отрасли – Минсельхоза России и Росрыболовства. К таким мерам можно отнести:

1. Включение цист артемии в перечень стратегически важных товаров и ресурсов для целей ст. 226.1 УК РФ, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 13.09.2012 № 923.

2. Рассмотрение проблемы занижения цен на экспортируемую артемию рабочей группой по вопросам налогообложения в рыбоземельном комплексе, о создании которой договорились Росрыболовство и ФНС в мае текущего года.

Контроль над ценами экспортёров артемии позволит значительно увеличить добавленную стоимость продукции и повысить налоговую отдачу подотрасли при небольших затратах на госадминистрирование. FN



Валентина БОКОВИКОВА

САМЫЙ ОБЫЧНЫЙ ГОД

Когда суда «Океанрыбфлота» ровной шеренгой выстроены у причальной стенки, на их фоне с удовольствием фотографируются туристы. Но увидеть их на пирсе можно только один раз в год, после завершения зимней промысловой экспедиции. Остальное время они в традиционных районах промысла на добывче минтая, кальмара и сельди, осваивают выделенные государством квоты.

Сейчас все 14 единиц промыслового флота – в Беринговом и Охотском морях, а также в районе тихих, пустынных и туманных Северных Курил. Там рыболовные суда «Московская Олимпиада», «Бакланово» и «Борисов» ловят кальмаров, и это – самый непредсказуемый и глубоководный объект промысла. «Мы вышли в рейс после ремонта и в пути настраивали новое оборудование, – говорит капитан-директор «Московской Олим-

пиады» Александр Николаевич ПЕНКИН. – Вначале было трудно, экипаж еще не сработался, но дней через 10 мы уже вышли на хороший уровень, подъемы были по 30-40 тонн и больше. В отличие от минтая или сельди, трал с кальмарами и не должен быть сильно набит: выловленный моллюск быстро белеет и теряет товарный вид, нужно успеть его в короткие сроки обработать, чтобы сохранить полезные свойства и качество продукта. Поэтому

у нас принцип рыбалки немного иной – небольшие подъемы, но быстрая переработка. С кальмарами работать довольно сложно: еще не придумали в мире такую машину, чтобы положить тушку на линию и в конце конвейера получить готовое филе, как при обработке минтая и сельди. Здесь много ручного труда, но зато на выходе получаем свежий и высококачественный деликатесный продукт, выловленный и произведенный прямо в море».

«Хорошая продукция, отвечает современным требованиям, ничего не скажешь, всё – согласно технологии. Мы спокойны за свой товар», – подтверждает помощник капитана по производству Иван Иванович КОСОВ. В «Океанрыбфлоте» он работает 44 года – с первой практики. Правда, и не думал тогда, что на всю жизнь связает себя с морем. «Многих знаю: уезжали из Москвы, Ленинграда, устраивались на работу, думали – 2-3 года поработают и вернутся... Но вдруг остались и Москва, и Ленинград, так и работают на Камчатке, и я тоже», – смеется

ребят вернется в компанию после окончания учебных заведений. Для работы в море требуется характер, стальной стержень, сила, выносливость, целеустремленность и трудолюбие. К сожалению, далеко не все обладают такими качествами. Но тех, кто прошел испытание морем, ждет довольно стремительная карьера.

На рефрижераторе «Канариан Рифер» третьим помощником капитана трудится Илья КУЛИКОВ. Недавно он закончил специализированный колледж в Санкт-Петербурге, девять месяцев про-

не жалеет, что выбрал профессию моряка. Экипаж сплоченный, дружный, и юному штурману всегда помогут. «Хочется продолжить карьеру в «Океанрыбфлоте», – делится Илья. – В Санкт-Петербурге меня ждет девушка, но что делать, такая у меня работа. Я здесь, видимо, задержусь. Ведь и опыт хороший, и зарплата достойная, и возможность карьерного роста».

Настрой у ребят серьезный, но впереди – долгая и невероятно суровая зима, которая и покажет, хватит ли у них сил на дальнейшие испытания. Штормы могут хозяйничать несколько суток подряд, срывая работу флота, а могут постоянно сменять друг друга, не давая морю успокоиться, и таких дней за рейс будет немало. Экипажам рефрижераторных судов легче – они в постоянном движении, их жизнь более разнообразна. Алексей Петрович МАЛЕЕВ, капитан рефрижератора «Канариан Рифер», еще на заре своей карьеры предпочел транспортный флот промысловому. В высшем ранге он всего второй год, но готов поделиться впечатлениями и первым опытом: «Плох тот матрос, который не мечтает стать капитаном, – смеется Алексей Петрович. – Понятно, это новая работа, новые обязанности. Нужно, как в любой профессии, набить руку, а порой и шишки, пока не появится уверенность. Конечно, поначалу я опасался, был слишком осторожен, но со временем это исправляется».

РЫБАЛКА ПО ИНТЕРЕСАМ

Осенний рейс «Канариан Рифера» не обошелся без приключений: пережили несколько тайфунов и обошли весь северо-восток, собирая с судов готовую рыбопродукцию. Сначала у берегов Японии перегрузили в свои трюмы скумбрию дальневосточную и сардину тихоокеанскую. Рыболовное судно «Министр Ишков» впервые с советских времен вышло на этот полузабытый вид промысла и уже несколько месяцев успешно трудится в теплых водах вблизи Японии. Капитан-директор рыболовного судна «Министр Ишков» Михаил Васильевич СТЫЧКЕВИЧ говорит, что это для него новый вид промысла, потому особенно интересен, ведь смена деятельности – лучший отды whole. «Для нас год был стабильным, «Министр Ишков» работал и на мин-



Александр ПЕНКИН, капитан-директор рыболовного судна
«Московская Олимпиада»

Иван Иванович. В работе он крайне требователен, бывает жестким, что объясняется просто: завод не может простаивать, это – круглосуточный безостановочный конвейер. Времени на обучение новичков очень мало, а невыполнение плана ударит рублем по карманам всего коллектива. Поэтому и нервничает завпроизводством.

ИСПЫТАНИЕ МОРЕМ

Летом этого года по давно устоявшейся традиции на всех судах компании проходили практику курсанты мореходных училищ из разных городов России. К их чести – никто не спился на берег, несмотря на то, что для многих из них тяжелый рыбакский труд в суровых северных широтах оказался в новинку. Трудно предсказать, сколько

ходил практику на рыболовном судне «Океанрыбфлота» «XX съезд ВЛКСМ», затем ушел в армию, а после вернулся на Камчатку: «Меня пригласили в «Океанрыбфлот», и я очень рад. На транспортных судах работать интересно: заходишь в иностранные порты, видишь мир, к тому же учишься уже на деле штурманскому мастерству, занимаешься оформлением документов. Я считаю, это самая лучшая практика для начинающего штурмана. Тем более если ты работаешь на предприятии, где нормально платят и работа стабильная. Компания и в самом деле хорошая, правда».

Еще один недавний выпускник Санкт-Петербургского рыбопромышленного колледжа Илья ЛЕОНов сегодня работает четвертым помощником капитана на рыболовном судне «Хотин». Он тоже



Добыча кальмара. Рыболовное судно «Московская Олимпиада»

тае, и на сельди. За 56 дней рейса мы освоили 3 400 тонн минтая и 400 тонн филе сельди. Потом ушли на лососевую путину, сначала на восток, где рыбалка была нестабильной, затем на западное побережье, где были большие подходы лосося и мы огромными темпами круглосуточно принимали красную рыбу на переработку – 100-150 тонн в сутки. Рыба шла хорошо, но нас ждала основная работа: мы должны были осваивать свои квоты по минтая, сельди и кальмару. А главное – ждал новый промысел. Наши суда “Министр Ишков” и “Владимир Бабич” были направлены осваивать скумбрию».

Новый старый вид промысла уже себя оправдал. Несмотря на то, что большинство членов экипажа не застало вылов скумбрии в СССР, азарт охватил всех. Эта рыбка любит теплые воды и обитает в поверхностных течениях. Она подвижна и ловится при скорости судна не менее шести узлов, нужно ее догнать, чтобы добыть. Старые рыбаки говорят, что это – самая красивая рыбалка: трал почти на поверхности, виден издалека. Накануне ухода на промысел Михаил Васильевич



Капитан рефрижератора «Канариан Рифер» Алексей МАЛЕЕВ (справа) и третий помощник капитана Илья КУЛИКОВ

сообщил, что его любимый объект добычи – сельдь: она очень быстрая, за ней нужно гоняться, а минтай – рыба скучная и неподвижная. Любопытно, изменится ли мнение капитана после освоения скумбрии – тоже быстрой, да еще и предпочитающей теплые воды? Узнаем позже, а пока промысловая экспедиция в разгаре. В далеком Беринговом

море, куда далее отправился «Канариан Рифер», тоже рыбалка идет полным ходом. Тайфун задержал рефрижератор на несколько дней, и теперь главная задача – наверстать потерянное время. Траулеры «Иртыш», «Мыс Олюторский», «XX съезд ВЛКСМ», «Анатолий Пономарев», «Хотин» и «Матвей Кузьмин» должны быть срочно разгружены:



Грузовой помощник капитана Максима СЫЧЕВА.
Рефрижератор «Канариан Рифер»

рыбалка не может быть остановлена, и перегруз идет круглосуточно. Четыре трюма «Канариан Рифера» стремительно заполняются. Работа не прекращается и ночью. Минтай мороженый и филе минтая, сельдь мороженная и филе, тушка кальмара, филе кальмара, икра, консервы, мука кормовая – весь этот груз равномерно распределяется в трюмах с помощью матросов-тальманов под руководством грузового помощника капитана Максима Владимировича СЫЧЕВА. «Груз надо доставить в целости и сохранности, – подчеркивает он. – Мы немного задержались, потому сейчас интенсивность большая, пароходы подходят один за другим, перегружаем сразу с двух бортов, спать не приходится – сейчас самые напряженные трудовые будни». Грузовая вместимость «Канариан Рифера» – 5 тысяч тонн. Чтобы заполнить его трюмы, экипажу транспортного судна потребовалось несколько дней перехода и неделя перегруза. Далее его путь лежит в порт, а рыболовные суда вновь отправляются в районы промысла.

В Олюторском заливе ловят самую вкусную в мире сельдь с однотипным названием – олюторская. Крупная, жирная, вкусная, а главное – качественная и свежая, эта рыбка часто украшает праздничные столы россиян. Капитан-директор на «Хотине» – Владимир Александрович НАУМОВ. Опытный моряк, из числа тех, кто дома скучает по

морю, а в море мечтает скорее вернуться домой. «У меня окна квартиры выходят на бухту, – с улыбкой говорит капитан, – так я смотрю на суда, которые уходят или возвращаются, и сразу определяю тип

ный: и по возрасту, и по характеру, и по национальности, и все должны найти общий язык и спокойно работать. Но у меня много помощников и мы действительно одна семья. И в работе, и в личной жизни вместе. Знаете, иногда такие телеграммы приходят... И свадьбы, и разводы, и рождение детей... Мы переживаем такие новости все вместе. Иначе в рыбацком коллективе и нельзя».

Промысел сельди олюторской по правилам рыболовства начинается 1 ноября, чуть больше месяца интенсивной рыбалки, и снова в порт. Подготовка к главной, зимней минтаевой экспедиции не занимает много времени: получить снабжение, укомплектовать экипаж – и в путь, теперь надолго. До мая следующего года. Трудиться в штормовых условиях, любоваться редкими закатами в короткий промежуток отдыха, скучать по дому и по семье – наверное, не каждый сможет это выдержать. А если добавить сюда ледяной и шквалистый ветер, постоянную нудную качку и однообразный серый горизонт, так отпадут последние сомнения в том,



Владимир НАУМОВ, капитан-директор рыболовного судна »Хотин»

судна, его загруженность, наш или не наш. Работа в море интересная, а работа капитана – это ответственность вдвое. У тебя за плечами 90 человек, всех надо привезти живыми и здоровыми, да еще и обеспечить экипажу заработка – мы ведь все идем море, чтобы заработать. Коллектив большой и очень раз-

что камчатские рыбаки – самые мужественные и выносливые люди, настоящие мужчины. Все без исключения – от матроса до капитана.

Георгий Юрьевич ПЕРЕГУДОВ – капитан-флагман ПАО «Океанрыбфлот». 19 лет назад пришел в компанию на практику и за 12 лет преодолел путь от матроса обработки

до капитан-директора. Еще через 6 лет стал начальником промысловой экспедиции. «Что хорошо в “Океанрыбфлоте” – работай ответственно, и тебя заметят, доверят все более ответственные должности, – говорит он. – Простой работы в море не бывает. Не думаю, что матросу обработки легко. У каждого своя специфика. Когда ты капитан – ты отвечаешь за свой корабль и свой экипаж. Когда ты флагман – за все 14 промысловых и 4 транспортных судна, плюс танкеры. Ты должен иметь капитанский опыт, знать район промысла, особенности рыбалки, обладать интуицией. Ответственность мобилизует. Все члены экипажа выполняют свою работу, простого в нашей работе я ничего не вижу. Каждый вид промысла по-своему интересен. При добыче кальмара всегда экспериментируешь, ставишь трап по течению, против течения, учитывая фазы луны, температурный режим, особенности грунта. Минтай проще: увидел его – поставил трап, перемещаясь за ним. Сельдь – рыба пугливая и быстрая, вроде уже заходит в трап, но чуть ход судна падает – она уходит в сторону, и всё заново. Мне лично интереснее добывать минтай, но в принципе суть промысла всегда одна – нашел, поставил, поймал».

За время экспедиции встречаешься с сотнями людей. У каждого – своя судьба, свои причины выбрать море. Кто-то идет по стопам отца, кто-то с детства мечтает о море, а кто-то попал случайно и остался на всегда. Пароход для них – второй дом, и сухопутному человеку трудно объяснить, чем завораживает море, почему рыбаков тянет в рейс. Они и сами этого понять не могут.

ПОЛВЕКА ЗА КОРМОЙ

Самый обычный год – говорят капитаны про 2018-й. Да, по темпам освоения квот и производству рыбопродукции он самый обычный. И все-таки он особенный, потому что юбилейный. 50 лет исполнилось «Океанрыбфлоту», и впереди много планов по развитию компании – от строительства новых судов до расширения ассортимента выпускаемой продукции.

«В этом году мы значительно увеличили поставки на внутренний рынок продукции глубокой переработки – филе кальмара и минтая,

– рассказывает генеральный директор ПАО «Океанрыбфлот» Евгений Аликович НОВОСЕЛОВ. – Мы ежегодно улучшаем свои результаты: по сравнению с прошлым годом на российские прилавки поступило на 20% больше продукции, произведенной нашей компанией. Могу с уверенностью заявить, что она пользуется спросом и полностью реализуется в торговых сетях. Для удобства покупателей мы также в

видов промысла. Первый корабль мы ждем уже в 2021 году и постепенно заменим весь флот. Потому нам нужна уверенность, что время аукционов не наступит и мы сможем и в будущем спокойно работать, обеспечивая россиян высококачественной продукцией из чистых тихоокеанских морей».

«Ноябрь и декабрь – самое лютое, штормовое время» – говорят одни. «Вот уж нет, самая сложная



Капитан-флагман ПАО «Океанрыбфлот» Георгий ПЕРЕГУДОВ

этот году выпустили новую упаковку – филе минтая и филе кальмара в 600-граммовой расфасовке.

Самым большим для нас достижением, как и для остальных рыбопромышленных компаний, стало распределение рыбных квот по историческому принципу еще на 15 лет, это даст нам возможность инвестировать в будущее. Вызывает тревогу тот факт, что вновь замаячила перспектива рыбных аукционов. Ведь очевидно, что это шаг назад: если рыбаки будут тратить деньги на приобретение ресурсов, они не смогут вкладывать средства в строительство. Надеюсь все же, что мнение рыбаков, ученых и рыбопромышленных ассоциаций будет учтено – не хотелось бы возвращаться в дикие 90-е и вновь покупать квоты на аукционах. Мы приступили к строительству нового флота, отвечающего современным требованиям, новые суда будут готовы к освоению и обработке всех

обстановка в январе и феврале: штормы и ледовые заторы» – возражают другие. Зима в Беринговом и Охотском море – испытание не для слабонервных, но к счастью, для большинства моряков она делится на две части: к Новому году суда «Океанрыбфлота» возвращаются к причалам, ведь новый промысловый период начинается с 1 января и у рыбаков есть возможность отметить этот волшебный праздник в кругу семьи. А после Нового года – новые трудовые будни. Чтобы на новогодних столах россиян была вкусная, нежная и свежая рыба, труженики моря сейчас ставят и выбирают трапы, 8 часов посменно перерабатывают улов и везут на берег готовую рыбопродукцию, которая не нуждается в рекламе. Филе минтая, кальмара и сельди, консервированная печень минтая – это отличный набор для праздничного ужина. Рыбаки «Океанрыбфлота» гарантируют качество. FN

ZAMAKONA YARDS: МЫ СТРОИМ БУДУЩЕЕ

ZAMAKONA YARDS – частная испанская судостроительная и судоремонтная группа компаний с колоссальным опытом. Ее специализация – суда для рыбной отрасли. Приоритеты ZAMAKONA YARDS – качество работы, ответственное отношение к соблюдению сроков выполнения заказов и использование собственных эксклюзивных технологий.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Компания ZAMAKONA YARDS основана как судостроительное предприятие в 1914 году. В 1972 году ее президент Pedro GARAYGORDOBIL диверсифицировал бизнес, открыв судоремонтное предприятие NAPESCA в городе Лас-Пальмас-де-Гран-Канария на Канарских островах.

С тех пор был основан еще ряд смежных предприятий, специализирующихся на электротехнических работах, поставках оборудования и материалов. Все они в настоящее время составляют группу ZAMAKONA YARDS. В холдинге трудится более 600 человек.

МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ

Производственные мощности ZAMAKONA YARDS расположены на побережье Бискайского залива и на Канарских островах.

В частности, ZAMAKONA YARDS располагает собственными верфями для судостроения в городах Бильбао и Пасахес на севере Испании, в Стране Басков. А на Канарских островах – верфи для ремонта и модернизации судов.

ОПЫТ СУДОСТРОЕНИЯ И СУДОРЕМОНТА

За свою историю группа построила и отремонтировала более 400 судов.

ZAMAKONA YARDS строила суда для таких рыбопромысловых компаний, как Klondyke Fishing Co Ltd, Adenia Fishing Co Ltd, Ocean Trawlers Ltd, Echebastar, Pesquera Jadran, Sunbeam Fishing, Tait Fishing Family. Среди построенных судов – среднетоннажные траулеры, живорыбные суда, сейнеры-траулеры для работы кошельковым неводом.



Судостроительная верфь в Пасахес



Судостроительная верфь в Бильбао

Так, в 2009-2016 годах ZAMAKONA YARDS построила 2 живорыбных судна с ёмкостью танков по 3 тыс. кубометров для компании Solvtrans, 6 тунцелотов с морозильными мощностями по 2 тыс. кубометров для Echebastar, Nikra и Jardan, 4 ледокола AHTS для Viking Supply Ships, 11 буксиров, 19 аварийно-спасательных судов.

ЗАКАЗЫ В СУДОСТРОЕНИИ

В портфеле заказов компании ZAMAKONA YARDS строительство двух риферов для Royal Arctic Line, сейнера-траулера для Adenia Fishing Co Ltd, тунцелова для Echebastar, СПГ-танкера, судна обслуживания SOV и судна для смены экипажа.



Судоремонтная верфь в Лас-Пальмас-де-Гран-Канария

ПОЧЕМУ ZAMAKONA?

ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЕ

В 2017 году ZAMAKONA YARDS произвела перепрофилирование обслугивающего судна в краболов для российской компании с Камчатки.

НАВЫКИ

ZAMAKONA YARDS – это опыт в монтаже и наладке:

- палубного оборудования (краны, лебедки и т. д.);
- RSW-систем;
- рыбоперерабатывающих линий;
- систем гидравлики;
- электрооборудования и изоляции.

КАЧЕСТВО

ZAMAKONA YARDS – это проверенное качество:

- проекта, создаваемого опытными проектировщиками, специали-

зирующимися на судах для рыбной отрасли;

- корпуса (построенного в закрытом помещении);
- трубопроводных систем;
- антакоррозийной водостойкой краски;
- гидроизоляции (RSW-танков, рыбоперерабатывающего цеха);
- помещений для экипажа (скандинавский стандарт);
- электрооборудования и сетей;
- трюмов для рыбопродукции.

СТАНДАРТЫ

ZAMAKONA YARDS – это высокие стандарты и уютный дизайн интерьеров в помещениях для экипажа.

ФИНАНСЫ

ZAMAKONA YARDS – стабильный и сильный в финансовом отношении холдинг с показателем 4A в рейт-

инге Dun & Bradstreet. ZAMAKONA YARDS поддерживает прекрасные отношения с мировыми банками первого класса.

ОЦЕНКИ

ZAMAKONA YARDS – обладатель сертификатов ISO по менеджменту качества (9001:2008) и экологическому менеджменту (14001:2004), а также сертификата OHSAS 18001 по охране труда и здоровья персонала.

В РОССИИ

В 2018 году в ZAMAKONA YARDS был создан российский департамент, который возглавляет Валерий АНТОНОВ. В планах группы компаний – вхождение на российский рынок. При этом ZAMAKONA YARDS считает себя не конкурентом, а партнером российских судостроителей в реализации Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса РФ до 2030 года, предусматривающей



Делегация ZAMAKONA YARDS на Seafood Expo 2018 в Санкт-Петербурге

строительство 200 среднетоннажных судов для рыбной отрасли. Компания готова делиться своим богатым опытом и новейшими технологиями отрасли.

Стенд ZAMAKONA YARDS был открыт на Seafood Expo Russia 2018 в Санкт-Петербурге, а делегация ZAMAKONA YARDS провела несколько важных встреч на полях этой выставки. В ближайших планах – открытие в России представительства ZAMAKONA YARDS в статусе резидента РФ. □

ZAMAKONA YARDS

phone: +34 944 937 030
mobile: +34 688 748 521
e-mail: v.antonov@zamakona.com
www.zamakonayards.com



Анна ЛИМ

Василий ГЛУЩЕНКО: РОСРЫБХОЗУ НЕ ПРИВЫКАТЬ РЕШАТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАДАЧИ

В декабре Росрыбхоз отмечает юбилей – 30 лет со дня образования. Это старейшая и одна из наиболее уважаемых ассоциаций в рыбной отрасли. Сегодня она насчитывает свыше 500 предприятий и организаций, включая региональные объединения, которые представляют большинство российских субъектов, где существует товарное рыбоводство или промысел на внутренних водоемах.

В канун круглой даты на вопросы журнала «Fishnews – Новости рыболовства» ответил председатель правления Ассоциации «ГКО Росрыбхоз» Василий ГЛУЩЕНКО. Он рассказал, каким образом, несмотря на все изменения и потрясения в стране, удалось сохранить структуру объединения и какие вызовы будут

актуальны для рыбоводов в ближайшие годы.

– Василий Дмитриевич, тридцать лет – большой срок, тем более для ассоциации. Как получилось, что при создании Росрыбхоза была выбрана именно такая структура, и почему она оказалась устойчивой?

– Да, действительно, нашей организации уже тридцать лет. Правда, она по-разному называлась в течение этого периода.

Началось все с создания государственно-кооперативного объединения рыбного хозяйства РСФСР. В 1988 году было принято решение постановлением ЦК КПСС и Совета

Министров о структурной перестройке практически всего продовольственного комплекса. Был создан так называемый Госагропром – Государственный агропромышленный комитет – и в СССР, и в РСФСР. Упразднены министерства сельского хозяйства, рыбного хозяйства, пищевой промышленности, овощного хозяйства и еще ряд других, которые работали или обслуживали сельское хозяйство и пищевое производство. На их базе были созданы государственно-кооперативные объединения. И первым было наше рыбное.

Вышло специальное постановление правительства, и на его основании было организовано государственно-кооперативное объединение рыбного хозяйства, куда вошли все предприятия и организации бывшего Минрыбхоза РСФСР и рыбоводные предприятия Минсельхоза. К ним присоединились предприятия, как рыбоводные, так и рыбоперерабатывающие, других министерств и ведомств, у которых они числились в качестве подсобных хозяйств – на электростанциях, металлургических заводах и т. д. В общем, все, что было связано с выращиванием, добычей, переработкой рыбы на территории Российской Федерации, за исключением морских и океанических предприятий, было собрано в это объединение, и оно заработало.

Первоначально его функции были практически теми же, что и у министерства, но на другой организационной основе. Хочу сказать, что деятельность этой структуры была очень успешной и полезной для рыбного хозяйства Российской Федерации. Были разработаны и приняты программы по обновлению маломерного флота для рыболовства во внутренних водоемах. Успешно функционировала программа по оснащению холодильниками хозяйств как в рыболовстве и переработке, так и в рыбоводстве, причем она действовала до 1993 года включительно.

Всего за несколько лет успели сделать очень много – и флот обновился, и холодильные мощности впервые появились во многих уголках страны. Ну а потом произошли всем известные события, которые изменили нашу жизнь: экономическую, политическую, идеологическую – все аспекты.

По известным причинам годы становления новой экономической



Председатель правления Ассоциации «ГКО Росрыбхоз» Василий ГЛУЩЕНКО

системы стали серьезным испытанием для всего народного хозяйства, экономики в целом, но если говорить о нас, о нашей системе... Просто представьте, в 1991 году только по товарному рыбоводству производство и реализация продукции у нас держались в пределах 200 тыс. тонн. А уже к 1994 году этот объем упал до 36 тыс. тонн.

Мы проходили сложный этап приватизации, формирования рыночных отношений. Были потери не только в объемах производства, многие предприятия в тот период просто прекратили существование.

Организационная форма тоже поменялась: в соответствии с новым законодательством Росрыбхоз принял вид ассоциации на добровольных началах – и таким образом сумел объединить практически все оставшиеся на плаву предприятия.

И знаете, эта структура оказалась удачной. У нас был совет, правление, все проблемы решали коллегиально, основываясь на имевшемся опыте. Шаг за шагом мы ввинчивались в общую систему управления экономикой, и нас стали признавать в этой системе. Мы доказали необходимость такой структуры, как

Росрыбхоз, практически везде участвовали и постепенно начали наращивать объемы.

— Оглядываясь назад, какие наиболее важные вехи в постсоветский период работы Росрыбхоза вы могли бы выделить?

— Очень важным моментом в жизни всей нашей подотрасли было то, что нам удалось добиться выхода в декабре 1997 года постановления правительства РФ № 1625 «Об ассоциации «Государственно-кооперативное объединение рыбного хозяйства (Росрыбхоз)». Фактически государство одобрило деятельность ассоциации в рыбном хозяйстве на внутренних водоемах и положитель-

председатель правительства Владимир ПУТИН подписал постановление № 1201. Оно называлось «О развитии товарного рыболовства и рыболовства, осуществляемого во внутренних водоемах Российской Федерации» и определяло меры по развитию отрасли. Если первое постановление признавало нас как организационную структуру, то в этом была обозначена финансовая поддержка и поставлены конкретные задачи.

— И какие задачи были поставлены перед рыбоводами и рыбаками?

— Главный смысл был тот же, что и сейчас, — довести потребление пресноводной рыбы в стране до 4 кг

тихоньку стали восстанавливаться. Наши предприятия добывали там в пределах 120 тыс. тонн мелкосельдевых видов и собирались ловить намного больше. К тому времени мы даже успели построить первое малотоннажное судно специально для промысла таких объектов в Азово-Черноморском бассейне. Но этих объемов не стало.

Сейчас появилась возможность ловить эту рыбу. Но тут другая беда — в тех регионах не осталось флота, людей, сопутствующей инфраструктуры. Думаю, в дальнейшем жизнь все равно заставит использовать эти ресурсы, потому что их можно осваивать, особенно на Каспии. Правда, для этого надо будет решить ряд вопросов — по ценам, сбыту, строительству флота, разработать и предложить государству меры поддержки такого промысла.

Сейчас в общем объеме производства у предприятий Росрыбхоза порядка 65% обеспечивает товарное рыболовство и только 35% — рыболовство, как в пресноводных водоемах, так и прибрежное морское.

— На нынешнем этапе как вы оцениваете ситуацию в товарном рыболовстве? На каких направлениях сфокусирована работа ассоциации?

— Если взять последние несколько лет, и правительство, и законодательная власть в числе возможностей для развития экономики страны обратили внимание на такую подотрасль животноводства, как аквакультура. Мы не только слышим доброжелательные высказывания с высоких трибун и от чиновников разного ранга, но и видим определенную направленность принимаемых решений по содействию развитию товарного рыболовства.

Сейчас подходит к концу срок действия госпрограмм по развитию агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, на смену которым разрабатываются новые программы. Мы участвуем в этой работе и определяем показатели на будущую пятилетку, запрашиваем их у субъектов федерации, согласовываем. В этом плане нам очень полезно использование возможностей Минсельхоза и Росрыболовства, с которыми у правления Росрыбхоза заключены соглашения по развитию товарного рыболовства, в том числе в рамках реализации

Думаю, что уже практически всем, кто занимается в целом рыболовством и принимает экономические решения, понятно, что аквакультура — это сельскохозяйственное производство, эта отрасль, этот сектор экономики относится к животноводству. Правда, когда приходят новые люди, иногда они удивляются, что это тоже сельское хозяйство.

но оценило наш вклад в экономическое развитие этого сектора. И это постановление, практически единственное в своем роде — по другим отраслям такого не было, закрепило за нами определенный официальный статус. Таким образом мы получили допуск к участию в формировании документов, обеспечивающих правовую основу функционирования отрасли.

В том же постановлении было обозначено, что финансовая поддержка товарного рыболовства закладывается ежегодно в бюджете Министерства сельского хозяйства и продовольствия — оно тогда так называлось. И действительно, на оказание поддержки нашим предприятиям предусматривались бюджетные средства — сначала в Минсельхозе, потом в Комитете по рыбному хозяйству и в Федеральном агентстве по рыболовству — до 2005 года включительно, даже до 2006 года.

Все это позволило нам усилить работу в организационном плане, особенно на следующем этапе, когда в конце октября 1999 года новый

на одного человека. Если в цифрах, то в 2005 году мы должны и вылавливать, и выращивать в целом по внутренним водоемам 600 тыс. тонн рыбы. Эти объемы просчитывались и были абсолютно реальными. К сожалению, этого сделать не удалось, потому что, как это часто бывает, постановление вышло, но необходимого количества денег нам на это не выделили.

Можно сказать, какое было финансирование, таким оказался и рост. Но все-таки с 36 тыс. тонн мы подтянулись по добыче и выращиванию рыбы до 350-380 тыс. тонн. Это уже был большой скачок.

Хотя причины того, что лучшего результата достичь не получилось, были не только экономические, но и экологические. В Черном и Азовском морях, а чуть позже и на Каспии произошла экологическая катастрофа: в наши южные моря случайно была завезена мелкая медуза (гребневик мнемиопсис), которая резко подорвала промысловую базу. Уловы мелкосельдевых упали на порядок и только в последние годы по-

госпрограмм. Эти соглашения рассчитаны еще на несколько лет, с Росрыболовством – на четыре года, а по сельскому хозяйству – на три года. И при необходимости мы будем работать над их продлением.

– В свое время разработка закона об аквакультуре сопровождалась долгой дискуссией, считать ли товарное рыбоводство частью животноводства или же отнести его к рыбному хозяйству. Спустя пять лет таких вопросов больше не возникает?

– Нет. И думаю, что уже практически всем, кто занимается в целом рыболовством и принимает экономические решения, понятно, что аквакультура – это сельскохозяйственное производство, эта отрасль, этот сектор экономики относится к животноводству. Правда, когда приходят новые люди, иногда они удивляются, что это тоже сельское хозяйство. Но это уже говорит о том, как кто знает биологию.

– Получается, что сейчас в глазах государства рыбоводы стоят наравне с другими сельхозтоваропроизводителями? В какой мере на них распространяются те же меры господдержки, что и на других аграриев?

– Я вам так скажу, за последние годы практически всё, что вводится в стране по поддержке сельхозтоваропроизводителей по другим видам животноводства, может быть, с некоторым опозданием, но добирается и до рыбоводства. К примеру, государство у нас берет на себя обязательства по эпизоотическому благополучию в стране по всем видам живых существ, в том числе и по рыбе. Здесь не только вопрос безопасности, но и экономическая целесообразность, поэтому работа по профилактике эпизоотий ведется на государственном уровне по всем направлениям, включая рыбное, и эти мероприятия финансируются из бюджета.

Или возьмем селекционно-племенную работу: Минсельхоз в рамках этого направления предоставляет субсидии на содержание маточного поголовья рыб. В прошлом году ввели льготные кредиты по ставке до 5% для сельского хозяйства. Сначала рыбоводов в этой программе не было, но через полгода и нас туда подтянули. То же самое с агрострахованием. Законодатели – в Госдуме и в Совете Федерации

– нашу подотрасль слышат и поддерживают как сельхозтоваропроизводителей.

Более того, насколько нам известно, принимается решение о переносе целевых показателей по товарному рыбоводству из новой госпрограммы по рыбохозяйственному комплексу в сельскохозяйственную. Иначе несоответствие – помочь в основном идет по селу, а показатели – у Росрыболовства, а нужно, чтобы все было в одном месте.

– Государство ждет от предприятий аквакультуры резкого увеличения объемов производства. Насколько реалистичны такие цели и чего не хватает отрасли для качественного рывка?

– Программные показатели основываются прежде всего на расчетах науки, но практика их сильно корректирует. Даже в госпрограмме по развитию рыбохозяйственного комплекса эти показатели сейчас намного ниже того, что было раньше. Если первоначально там было прописано около 400 тыс. тонн, то сейчас они снизили планку до 230 тыс. тонн в 2020 году, что, скорее всего, будет выполнено.

А снижать приходится, потому что мы запаздываем. Многое из того, что рыбоводы хотели за это время сделать, идет с опозданием на три-четыре года, и даже больше. Яркий пример – участки для марикультуры на Дальнем Востоке. Посмотрите, как медленно и с каким трудом разворачивалась история с оформлением и предоставлением в пользование этих акваторий. Хотя продукция, которую там планировалось выращивать, учитывалась во всех программах. Сейчас – да, процесс пошел, проводятся конкурсы или аукционы, люди начинают бизнес. Но результат-то мы получим не сегодня, а в лучшем случае года через три.

– Помимо марикультуры, какие еще вы видите резервы и возможности для наращивания производства продукции товарного рыбоводства?

– Мы считаем, что даже в традиционном прудовом рыбоводстве можно за короткий срок повысить отдачу, например, за счет увеличения урожайности прудов – рыбопродуктивности. Сейчас в среднем мы снимаем тонну рыбы с гектара, но считаем, что в следующие лет пять надо переходить к 1,5-1,6 тонны.

Тогда вместо 100 тыс. тонн прудовой рыбы мы уже получим 150 тыс. тонн, при том что лучшие хозяйства показывают и по три с лишним тонны с гектара.

Но тут надо понимать, что для роста недостаточно серьезных инвестиций, улучшения кормов и технологий, нужна и планомерная работа по выстраиванию сбыта и популяризации товарной рыбы у населения. Если честно, многие производители опасаются, что просто не смогут реализовать те объемы, которые они в состоянии вырастить. В идеале это должно быть повышение жизненного уровня людей, их покупательной способности, а это зависит в целом от состояния экономики.

Еще один путь – это развитие переработки и внедрение новых видов продукции из прудовой рыбы. Недавно я был на одном из астраханских предприятий, которое делает из карпа, толстолобика и белого амура фарш и использует его для начинки пирогов. И только пирогов они за месяц выпускают 80 тонн, причем продукция у них не задерживается, люди разбирают с удовольствием. В год этот цех перерабатывает около тысячи тонн рыбы, которую выращивают тут же в Астраханской области.

Или хозяйство в Костромской области, где разработали новые виды пищевой продукции из карпа. Они выпускают как линейку попрошее – рулеты, стейки, нарезка – для розничных магазинов, так и подороже – копченую рыбу поштучно в красивой подарочной упаковке. И на такую продукцию тоже есть спрос, а значит, можно смело выращивать больше.

Безусловно, одним из наиболее динамично развивающихся секторов остается индустриальная аквакультура: садковые хозяйства появляются во многих регионах. Но основного прироста в процентном выражении стоит ждать от марикультуры. Это Дальний Восток, где только начинается производство. Это Крым со схожей ситуацией. Здесь кроме чисто экономической поддержки очень важно сформировать такую нормативно-правовую базу, которая бы максимально облегчила для желающих вхождение в этот бизнес. И, разумеется, никто не отменял организационно-административной работы местных властей и федеральных ведомств. FN



Анна ЛИМ

АКВАКУЛЬТУРА ОСВАИВАЕТ ГЛУБОКУЮ ПЕРЕРАБОТКУ

К концу 2020 года российские предприятия аквакультуры доведут объемы выращиваемой рыбы до 232,3 тыс. тонн – по крайней мере, такой показатель заложен в госпрограмме развития рыбохозяйственного комплекса. В прошлом году, по оценкам Росрыболовства, вместе с посадочным материалом эта цифра вплотную подобралась к 220 тыс. тонн. Производство растет, но объемы продаж живой рыбы за ним не поспевают: в условиях снижения доходов население не готово покупать больше, и рыбоводам приходится искать новые пути к потребителю.

Проблемы со сбытом традиционного для рыбоводных хозяйств товара – живой рыбы – производители отмечают уже не первый год. Себестоимость карпа, самого распространенного объекта выращивания, повышается куда быстрее отпускных цен, спрос, наоборот, хорошо, если не падает, а уж наченка в магазинах и супермаркетах уверенно выводит постоянцев аквариумов из категории «доступной столовой рыбы». К тому же далеко не все торговые организации горят желанием иметь дело с таким капризным и сложным продуктом, требующим специального оборудования и, в идеале, обученного персонала.

Посыл со стороны государства в то же время недвусмысленный – увеличивайте объемы, а то в сравнении с Китаем, Вьетнамом или Норвегией наши достижения выглядят уже совсем неприлично. Многие предприятия аквакультуры даже готовы и могут выращивать больше рыбы, но, что с ней делать дальше, никого, кроме них, не волнует. Некоторые хозяйства предпочитают не искать себе забот и просто сохраняют текущий уровень производства, а некоторые осваивают новые ниши, в том числе пробуют перерабатывать собственную продукцию в более востребованные рынком полуфабрикаты или даже готовые блюда.

ПОДАРОК ИЗ КОСТРОМЫ

По второму пути пошел «Волгореченскрыбхоз», хотя основная специализация костромского предприятия – осетроводство, превзойти которое по маржинальности карп вряд ли способен. Но с 2016 года руководство хозяйства уделяет много внимания и карпу, за действуя технологии интенсивного выращивания, благодаря чему товарного веса рыба достигает всего за два года.

На третий год навеска уже превышает 2,5 кг, однако, по словам генерального директора «Волгореченскрыбхоза» Николая СЕНИНА, сетям такая крупная рыба просто не нужна – они предпочитают до 1,5 кг. Но в этом диапазоне конкурировать с более дешевым карпом, поступающим из южных регионов, крайне сложно.

«В торговые сети продавать его нам просто неинтересно, – говорит



Сегодня в «Волгореченскрыбхозе» из карпа выпускают широкий спектр продукции. Помимо рыбы горячего и холодного копчения изготавливают стейки, рулеты со специями и без, разнообразные нарезки



Генеральный директор «Волгореченскрыбхоза» Николай СЕНИН и руководитель Росрыбхоза Василий ГЛУЩЕНКО



К решению вопроса со сбытом в Астраханской области подошли комплексно. В 2014 году в регионе был создан кластер аквакультуры и рыбного хозяйства, ориентированный на создание полного цикла производства рыбной продукции. Почти половина участников кластера – рыбоводы, это два десятка предприятий, которые выращивают порядка 8,5 тыс. тонн рыбы.

руководитель хозяйства. – В принципе возможность для снижения цены у нас оставалась. Но когда появилась переработка, а вместе с ней и добавленная стоимость, а не снижение, мы стали этим активно заниматься».

Начинали с карпа горячего копчения, который до сих пор остается одной из визитных карточек предприятия. «К нам приезжают специально, чтобы его купить. Из ближайших городов едут прямо на хозяйство. Знают его вкус и знают, как он выглядит, так как мы продаем карпа в специальной подарочной упаковке», – рассказывает Николай Сенин. Роль хорошей упаковки часто недооценивают, но в глазах покупателя она придает дополнительную ценность продукту и сразу переводит его в категорию более престижных товаров.

Сегодня в «Волгореченскрыбхозе» из карпа изготавливают широкий спектр продукции. Помимо рыбы горячего и холодного копчения – стейки, рулеты со специями

и без, разнообразные нарезки. Готовая к употреблению продукция в вакуумной упаковке и стоимостью от 100 до 200 рублей за порцию оказалась востребована в костромских магазинах, а сейчас ей заинтересовались и столичные сети. «Наша цель – сделать продукт, доступный населению, потому что чем больше людей смогут его купить, тем быстрее будет оборот денег, сырья, площадей на бассейнах, и рыбы можно будет выращивать гораздо больше», – отмечает гендиректор хозяйства.

В среднем за год в Волгореченске выращивают 200-250 тонн карпа – на переработку поступает порядка 70% этого объема, но сейчас уже думают, что и 300 тонн – не предел. А Николай Сенин тем временем экспериментирует с новыми для средней полосы России видами. «Мы начали заниматься канальным сомом и клариевым, – делится он мыслями. – Уже есть в продаже нарезка холодного копчения, горячее копчение, филе, про-

буем производить фарш. Планы у нас амбициозные – довести производство сома минимум до 100 тонн в год».

РЫБНЫЙ ПИРОГ ПО-АСТРАХАНСКИ

В Астраханской области, где годовые объемы продукции аквакультуры не первый год колеблются вблизи 20 тыс. тонн, предприятия столкнулись с той же проблемой: оптовая реализация живой товарной рыбы неправлялась с предложением. Торговля рыбой брала, и охотно, но не в таких количествах.

К решению вопроса со сбытом подошли комплексно. В 2014 году в регионе был создан кластер аквакультуры и рыбного хозяйства, ориентированный на создание полного цикла производства рыбной продукции. Почти половина участников кластера – рыбоводы, это два десятка предприятий, которые выращивают порядка 8,5 тыс. тонн рыбы. Видовой состав самый разнообразный – это и традиционные карп, белый амур и толстолобик, хищные щука и судак, осетровые, тропические – африканский сом и тилapia, австралийские раки.

«Мы поставили задачу – перерабатывать выращенные объемы, – подчеркивает Елена ЧЕРТОВА, президент Ассоциации «Астраханьрыбхоз», управляющей компании кластера. – За четыре года построили несколько холодильников, запустили рыбопереработку». Помимо традиционного для региона производства копченой, вяленой и слабосоленой продукции – всевозможных снеков и закусок – астраханские компании обратили внимание на еще один сегмент рынка.

Своего рода ноу-хау для переработки объектов аквакультуры стала фаршевая кулинария. На основе бескостных высококачественных рыбных фаршей из толстолобиков, белого амура и карпа технологии разработали широкий ассортимент кулинарных полуфабрикатов и готовой к употреблению продукции.

«Особенно полюбились астраханцам рыбные пироги, которые выпекаются непосредственно в магазинах и сразу поступают в продажу», – говорит руководитель «Астраханьрыбхоза». Рыбный фарш используется для пельменей, колбасы, поставляется для



Пик производства в Бисеровском рыбокомбинате пришелся на 2008-2010 годы. «В год мы делали 680-690 тонн, в среднем в месяц 57 тонн. Включая рыбную кулинарию, продукцию горячего копчения и даже пресервы, плюс потрошенная охлажденная и живая рыба – карп и форель», – говорит директор предприятия Андрей СЕМЕНОВ



Глава Минсельхоза Дмитрий ПАТРУШЕВ осмотрел экспозицию Ассоциации «Росрыбхоз» на выставке «Золотая осень-2018». Министр высоко оценил представленные образцы племенной рыбы

детского дошкольного и школьного питания. Кроме того, свежую рыбу горожанам предлагают в разделенном виде, жарят, запекают, коптят, готовят на пару.

За год цех астраханской компании «Наша кухня» перерабатывает более 1 000 тонн товарной рыбы, причем из отходов производства изготавливается рыбная мука для производства карповых кормов.

В управляющей компании кластера отмечают, что спрос на рыбную кулинарию растет, хотя, казалось бы, астраханцы рыбой не обижены, и далеко не только аквакультурной. «Практика положительная. Продукция безупречная по качеству, свежайшая – сразу из цеха, уровень продаж очень высокий», – признает Елена Чертова. Это позволяет рыбоводам зарабатывать даже на таких «дешевых» в глазах населения видах, как толстолобик и другие растительноядные рыбы.

НЕ ПАНАЦЕЯ, НО РАБОЧИЙ ВАРИАНТ

Не везде у предприятий аквакультуры позитивный опыт собственной переработки. В каждом регионе – своя специфика, и даже наличие платежеспособного покупателя не может гарантировать успех. Хотя в Бисеровском рыбокомбинате, который входит в тройку ведущих рыбоводных

хозяйств Подмосковья, коптильный цех действует уже несколько десятилетий, с самого начала он был рассчитан на привозное сырье – морскую рыбу. Пик производства пришелся на 2008-2010 годы.

«В год мы делали 680-690 тонн, в среднем в месяц 57 тонн. Вклю-

траты на производство, больше ручного труда, мы стараемся использовать качественные исходные материалы, не пальмовое масло заливать, а подсолнечное, минимум консервантов, – объясняет представитель рыбокомбината. – В наш магазин люди приезжают и покупают нашу продукцию с удовольствием. Но когда сети объявляют тендер на закупку, там только один вопрос – цена! Никого не волнует, что внутри».

Для переработки в Бисерово используют только часть выращенной рыбы. «В этом году за десять месяцев у нас живой рыбы продано около 520 тонн, а на коптильный цех ушло не больше 200 тонн», – констатирует Андрей Семенов. Увеличивать объемы переработки собственного сырья, по его словам, невыгодно. В Москве конкуренция за рынок гораздо жестче, чем в любом регионе, да и традиции питания отличаются от астраханских.

В Ассоциации «Росрыбхоз», объединяющей рыбоводные хозяйства большинства российских регионов, в развитии переработки и внедрении новых видов продукции из прудовой рыбы видят определенный резерв для роста отрасли.

«Это интересная возможность, тем более что бизнес знает своих покупателей и чувствует их запрос, – считает председатель правления Росрыбхоза Василий ГЛУЩЕНКО. – Где-то эта

Посыл со стороны государства в то же время недвусмысленный – увеличивайте объемы, а то в сравнении с Китаем, Вьетнамом или Норвегией наши достижения выглядят уже совсем неприлично. Многие предприятия аквакультуры даже готовы и могут выращивать большие рыбы, но, что с ней делать дальше, никого, кроме них, не волнует.

чая рыбную кулинарию, продукцию горячего копчения и даже пресервы, плюс потрошеная охлажденная и живая рыба – карп и форель», – вспоминает директор предприятия Андрей СЕМЕНОВ.

С наступлением кризиса объемы переработки по цеху сильно упали. «В торговые сети мы не проходим по ценам. Конкурировать там с гигантами вроде «Меридиана» или «Русского моря» очень сложно. У нас выше за-

продукция может идти как подарочный вариант, это не для рынка, но у определенного круга покупателей она будет востребована. Нельзя сказать, что глубокая переработка станет панaceaей для всех предприятий аквакультуры. Но даже если это даст кому-то возможность нарастить производство на 50 тонн – это деньги, это занятость населения, это налоги. Да, не панaceaя, но каждый ищет свой путь, и этих путей может быть много». FN

Подписка

на издания
медиахолдинга

FISHNEWS

2019

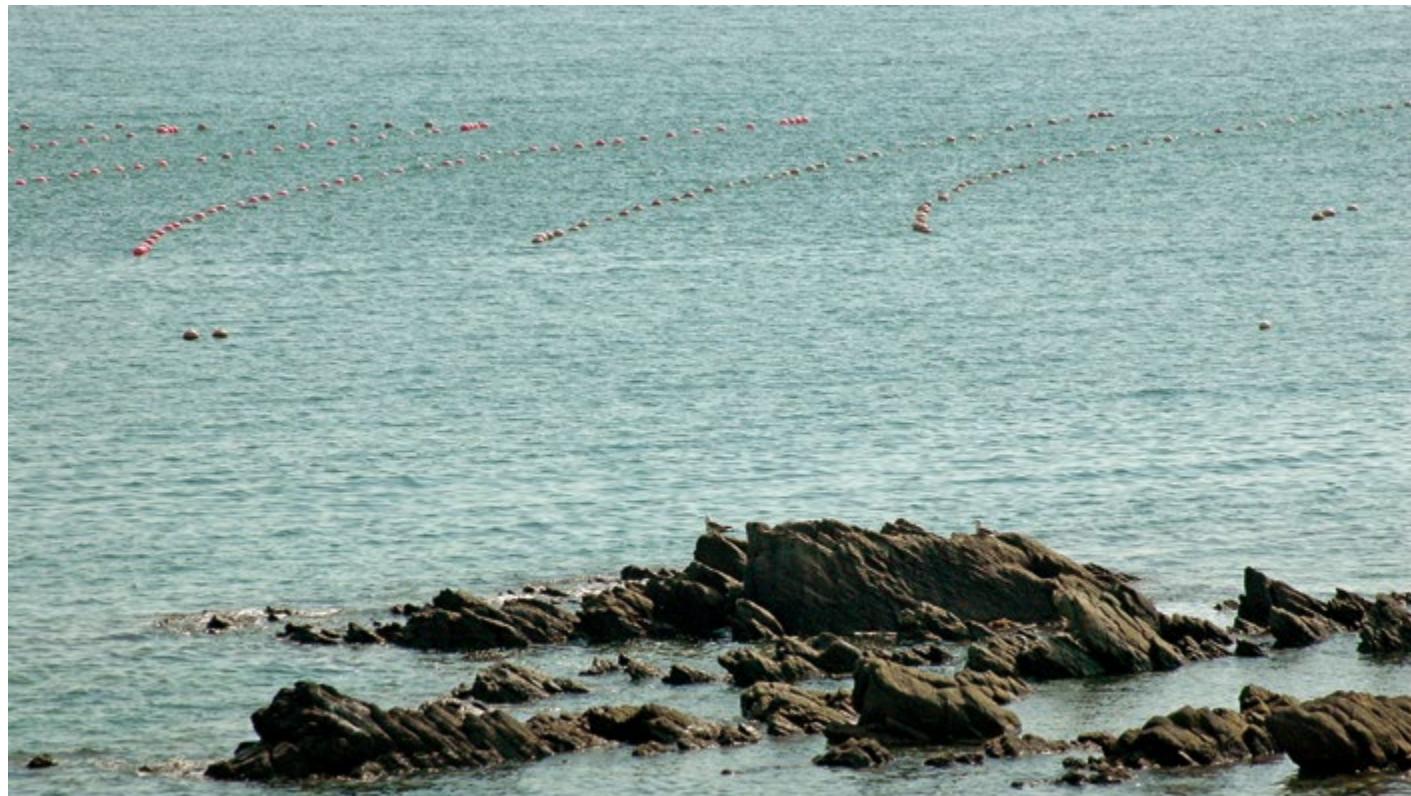


Журнал: 4 номера в год



Газета: 12 номеров в год

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



Александр ИВАНОВ

Алексей ЧЕКУНКОВ: В АКВАКУЛЬТУРУ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ИНВЕСТИРУЮТ ДО 10 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ

В этом году для аквакультуры ДФО радикально изменились правила ведения бизнеса. Прежняя непрозрачная система распределения морских участков, когда рыбоводные участки (РВУ) создавали чиновники в Москве и там же проводили «молоточные» аукционы, была демонтирована и заменена новой системой, отмечает генеральный директор Фонда развития Дальнего Востока (ФРДВ) Алексей ЧЕКУНКОВ. Теперь участки создает сам инвестор, рисуя четыре точки на интерактивной карте доступных акваторий, созданной фондом совместно с отраслевыми министерствами и ведомствами. Документооборот Росрыболовства полностью автоматизирован. Проводятся электронные аукционы – процедура стала прозрачнее и втрое быстрее, удалось создать благоприятные условия для развития конкуренции. О революционных новациях и первых итогах «цифровизации» марикультуры глава ФРДВ рассказал в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства».

– Алексей Олегович, чем была вызвана необходимость введения новых сервисов – электронной платформы для создания рыболовных участков и интернет-аукционов по РВУ? Какие у них преимущества?

– В мире выращенные морские биоресурсы занимают почти 50% рынка, тогда как на Дальнем Востоке России – 0,1%. Из 2 млн га потенциально пригодной для марикультуры акватории ДФО сейчас задействовано всего 63 тыс. га. Одной из причин такой диспропорции была архаичная система привлечения инвестиций в эту отрасль. Чиновники в Москве решали, где на Дальнем Востоке выдать участок под аквакультуру, произвольно рисовали его границу и объявляли так называемый «моловочный» аукцион. Президент и правительство поручили создать новую, прозрачную электронную систему, которая позволила бы вовлечь в экономический оборот больше дальневосточных морских акваторий посредством устранения административных барьеров и внедрения современных технологий электронной торговли. Такая система была создана.

Впервые в отраслевой истории введен новый вид торгов – электронные аукционы, а разрешительный порядок формирования рыболовных участков заменен на заявительный. Раньше для рассмотрения каждого заявления о создании РВУ создавалась комиссия, регламент работы которой не был четко определен, что зачастую приводило к волоките. Совместно со специалистами Минобороны и Роскартографии мы собрали все установленные нормативными актами запреты, оцифровали данные и отразили информацию о доступных акваториях на онлайн-карте. Теперь подать заявление и участвовать в аукционе можно со своего компьютера из любой точки страны. Каждый российский предприниматель может самостоятельно нарисовать в акватории, обозначенной как доступная, участок от 100 до 5 000 га по четырем точкам и подать заявление на формирование границ и получение прав пользования этим РВУ через электронный аукцион. Эти торги проводит оператор торговой системы «РТС-тендер».

Главные преимущества – удобство, простота и прозрачность.

– Как отраслевой бизнес воспринял «цифровизацию»?

– Мы получили от предпринимателей много позитивных оценок



Алексей ЧЕКУНКОВ, генеральный директор Фонда развития Дальнего Востока

нововведений, обеспечивших бизнессу равный доступ к воде и прозрачность процедур. На электронные аукционы пришли большинство участников рынка. В системе зарегистрировано около 50 компаний, тогда как всего на Дальнем Востоке занимаются аквакультурой на своих «морских огородах» примерно 70 предприятий.

Начальная цена на торгах выросла в разы. Это наилучшим образом отражает интерес рынка к новым правилам игры. Более того, введенная модель уже привлекла внимание крупных азиатских инвесторов рынка. Недавно Минкоммерции КНР определило аквакультуру в качестве приоритетного направления торгово-экономического сотрудничества на Дальнем Востоке России.

На Восточном экономическом форуме представители ряда зарубежных компаний заявили о готовности инвестировать в реализацию проектов в сфере аквакультуры. Иностранные предприниматели рассматривают как возможность получения РВУ с помощью интернет-сервиса, так и перспективы финансирования и осуществления деятельности по выращиванию гидро-

ков. Недавно Минкоммерции КНР определило аквакультуру в качестве приоритетного направления торгово-экономического сотрудничества на Дальнем Востоке России. На Восточном экономическом форуме представители ряда зарубежных компаний заявили о готовности инвестировать в реализацию проектов в сфере аквакультуры. Иностранные предприниматели рассматривают как возможность получения РВУ с помощью интернет-сервиса, так и перспективы финансирования и осуществления деятельности по выращиванию гидро-

бионтов и их молоди, по логистике и сбыту продукции на азиатских рынках. Так как пользоваться сервисом вправе только юридические лица и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в России, иностранные операторы крайне заинтересованы в партнерстве с локальными дальневосточными производителями. Сейчас такие переговоры ведутся.

– Сколько участков уже создано и разыграно?

– Всего было выставлено на торги 46 ранее сформированных участков общей площадью более 9 тыс. га, а также подано 5 заявлений о создании через онлайн-сервис новых РВУ общей площадью около 1,3 тыс. га. Менее чем за полгода работы системы через электронные аукционы распределили порядка 8 тыс. га ранее сформированных и вновь созданных участков. Нереализованные акватории выставят на торги повторно – вместе с участками, заявки на которые поступают через интернет-сервис.

– Удалось ли уже с помощью новых инструментов – «Аквавостока» и интернет-аукционов – привлечь в дальневосточную аквакультуру крупных инвесторов?

– Чтобы наладить производство по выращиванию биоресурсов, требуется в среднем вложить от 1 до 1,5 млн рублей на гектар акватории. То есть уже в ближайшее время в дальневосточную аквакультуру инвестируют до 10 млрд рублей профессиональные отраслевые компании, выигравшие первые электронные аукционы. Мы продолжаем работу по привлечению на Дальний Восток других международных организаций с передовыми технологиями, успешным опытом управления и создания брендов в области аквакультуры. Фонд готов рассмотреть возможность софинансирования совместных проектов на территории ДФО в форме займа или участия в капитала проектных компаний.

– При создании новых сервисов ФРДВ взаимодействовал с Росрыболовством?

– Одна из ключевых новаций сервиса – это полная автоматизация документооборота Росрыболовства. Систематизация, стандартизация и использование цифровых технологий позволили упростить внутренне-



Чтобы наладить производство по выращиванию биоресурсов, требуется в среднем вложить от 1 до 1,5 млн рублей на гектар акватории

домственные процессы в сфере создания и распределения рыбоводных участков.

Раньше для оформления заявки и формирования участка приходилось заполнять много бумаг. Теперь все происходит автоматически в формате электронного документооборота за несколько дней. Не остается места ни для ошибки, ни для злого умысла.

– Со стороны федерального агентства звучали предложения распространить электронные сервисы на внутренние водоемы Дальнего Востока и вообще на все акватории страны, пригодные для рыбоводства. Возможно ли это в перспективе? Можно ли будет использовать площадку интернет-аукционов для продажи, например, долей квот?

– Мы считаем, что созданная система перспективна не только для Дальнего Востока, она может быть применима для всех акваторий – как морских, так и речных. Прорабатываем развитие сервиса в этом направлении.

– Сервисы по формированию участков и по интернет-торгам представили на Восточном экономическом форуме, в сессии принял участие глава Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ. Как вы оцениваете результаты этого обсуждения?

– Нам удалось выстроить канал связи государства и бизнеса. Бизнес подтвердил спрос на прозрачный механизм регулирования отрасли, получены положительные оценки результатов работы по введению заявительного порядка формирования РВУ и электронных аукционов. Выявлены основные ограничения, сдерживающие развитие марикультуры, предложены варианты решения актуальных проблем с использованием современных подходов и технологий, уже апробированных в других отраслях. Дальний Восток обеспечивает 70% российского вылова. Надеемся, что с помощью «цифровизации» и при поддержке участников рынка макрорегион займет такие же прочные позиции и в аквакультуре. FN

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*



ПРОД ЭКСПО

11–15 **февраля 2019**

**26-я международная
выставка продуктов
питания, напитков
и сырья для их
производства**



Организатор:



При поддержке Министерства
сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

**Проверенные рецепты
для успешного бизнеса**

18+

Реклама



* Согласно Общероссийскому рейтингу выставок. Подробнее о рейтинге – www.exporating.ru.



Moon Environment
Technology co., Ltd

ПЕРЕДОВЫЕ И НАДЕЖНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И КОММЕРЧЕСКОГО ХОЛОДА

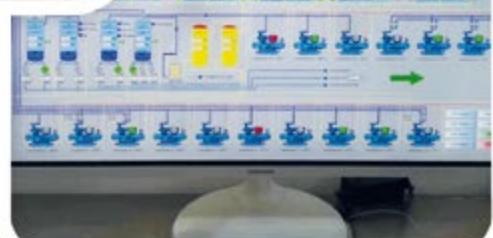


Новый завод для индонезийской компании Aice запустила в этом году госкорпорация Moon Tech (Yantai Moon)

На производстве реализованы современные решения для промышленного холода



Установка и запуск на заводе полного комплекса оборудования заняло у специалистов Moon Tech всего 3 месяца



На право рецензии

MOON TECH – 60 ЛЕТ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ХОЛОДОПРОИЗВОДСТВА

АДРЕС

Владивосток, Россия
Пр-т 100 лет Владивостоку
159Е, 690022

КОНТАКТЫ

8 (423) 234-01-43
td-director@dvtechno.ru

САЙТЫ

dvtechnotrade.com
dvtechno.com
freezingsolution.ru