

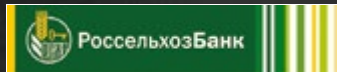
# FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 4 (69) 2022



## Корейское качество с российского берега

«Навада» и RMPG решают  
проблемы рыбопереработки

## Ольга БУЛКОВА: Рыбацкие предприятия — залог жизни отдаленных поселков

Лев БОЧАРОВ:  
Отраслевая наука должна  
работать на перспективу



**Алексей БУГЛАК:**  
РОССИЯ ДОЛЖНА СОХРАНИТЬ СИЛЬНУЮ  
ПОЗИЦИЮ НА РЫНКЕ МИНТАЯ



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»

## Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



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

ФГБУ «Главрыбвод» принимает участие в реализации двух федеральных проектов в рамках национального проекта «Экология» – «Оздоровление Волги» и «Сохранение озера Байкал». В рамках проекта «Сохранение озера Байкал» в Бурятии ведется работа по реконструкции Большереческого и Селенгинского рыбозаводов, которые участвуют в восстановлении байкальского омуля. Их модернизация позволит увеличить мощность этих предприятий до 2 млрд личинок в год. В рамках оздоровления Волги за период с 2019 по 2022 гг. объем работ по расчистке каналов-рыбоходов от заиливания, наносов песка и грунта составил около 4 000 000 м<sup>3</sup>.

В 2022 году было вычищено жесткой водной растительности на площади более 4 тыс га.



## СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Алексей БУГЛАК: РОССИИ ВАЖНО СОХРАНИТЬ СИЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ НА РЫНКЕ МИНТАЯ**  
Интервью с президентом Ассоциации добытчиков минтая
- 8 КОРЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО С РОССИЙСКОГО БЕРЕГА**  
Репортаж из цехов «Навады»
- 12 Владимир БУЗАНОВ: МЫ ПОШЛИ ПО ПУТИ РАЗВИТИЯ СЕРВИСА ДЛЯ РЫБАКОВ**  
Владморрыбпорт запускает проекты для адаптации к новой реальности
- 16 SIFANG: ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ**
- 18 Лев БОЧАРОВ: ОТРАСЛЕВАЯ НАУКА ДОЛЖНА РАБОТАТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ**  
Пришло время всерьез заняться долгосрочным прогнозированием от промысла до потребления
- 22 НДС В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: СПЕЦИФИКА НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**  
Аналитическое исследование экспертов ВАРПЭ
- 28 «МОЙ ПАПА РАБОТАЕТ С РЫБОЙ В ПОРТУ»**  
История одного человека: Максим РУДОЙ, директор отдела логистики компании «НЕРЕЙ»
- 32 «ВЛАДИМИР БИРЮКОВ» СПЕШИТ НА РОДИНУ**  
Камчатка готовится встретить второй супертраулер «Океанрыбфлота» турецкой постройки
- 36 Ренат СУЛЕЙМАНОВ: СНАБЖЕНЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ НАМ СТАВЯТ РЫБАКИ**  
Как не попасть на удочку мошенников при переходе на новый хладагент — рекомендации компании «Владснаб»
- 40 «АНТЕЙ» РАССКАЗАЛ, КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА НА ВЕРФЯХ**  
Полное погружение в судостроение
- 45 Александр ПАНИН: ПОТРЕБИТЕЛЬ ПЕРЕХОДИТ В РЕЖИМ ЭКОНОМИИ**  
Как производители рыбопродукции реагируют на изменения потребительских предпочтений — анализ рынка и решения от Рыбного союза
- 51 SEAFOOD EXPO EURASIA: НОВЫЙ ФОРМАТ ГЛОБАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК**  
Генеральный директор ESG Иван ФЕТИСОВ о новых возможностях коммуникации российских рыбаков с зарубежными партнерами
- 54 Ольга БУЛКОВА: РЫБАЦКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ — ЗАЛОГ ЖИЗНИ ОТДАЛЕННЫХ ПОСЕЛКОВ**  
С какими проблемами сталкиваются рыболовецкие кооперативы-колхозы Хабаровского края — интервью с председателем Крайрыбколхозсоюза
- 60 Георгий МАРТЫНОВ: СТРАНЕ НУЖНА ГОСПРОГРАММА ПО НАСЫЩЕНИЮ РЫНКА РЫБОЙ**  
Интервью с президентом Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья
- 65 Алексей СТЕПУРО: НУЖНО НЕ БОЯТЬСЯ ОБРАЩАТЬСЯ К МЕХАНИЗМАМ ГОСПОДДЕРЖКИ**  
Руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка о программах для рыбаков, переработчиков и предприятий аквакультуры
- 68 ПО КИРПИЧИКУ**  
Вторая волна инвестиционных квот и аукционов — всё дальше от исторического принципа...

## РЕДАКЦИЯ

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР** Эдуард Владимирович КЛИМОВ, edd67@mail.ru, skype – eduardklimov  
**СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU** Главный редактор – Маргарита КРЮЧКОВА, margarita\_kr@bk.ru, skype – margarita\_kr28,  
 Алексей СЕРЕДА, aleksey@fishnews.ru, skype – alexey-fishnews, Анна ЛИМ, anna@fishnews.ru, skype – anyutalim  
**КОРРЕКТОРЫ** Ольга МАЛЬЦЕВА  
**ФОТО НА ОБЛОЖКЕ** Пресс-служба АДМ **ФОТОГРАФИИ** Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Анна ЛИМ, Ирина ЛУЦКОВСКАЯ,  
 пресс-службы: EGS, правительства Камчатского края, «Океанрыбфлот», «Нерей», АДМ, «Антей»  
**РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: ООО МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС»** Яна ЯШИНА, yashina@fishnews.ru, тел. 8-914-703-68-60  
 Материалы, отмеченные знаком , публикуются на правах рекламы.  
**РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПОДПИСКА** Антонина ЛОПАТНИКОВА, тел. 8-914-707-05-28, e-mail: antonina@fishnews.ru

## ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

Журнал «Fishnews – Новости рыболовства» № 4 (69) 2022. Издается с 2006 года, [www.fishnews.ru](http://www.fishnews.ru). Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 г., выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. **РЕДАКЦИЯ** 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Тел. 8 (423) 226-84-44. **УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ** ООО Медиахолдинг «Фишньюс» 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Журнал распространяется по редакционной подписке. Подписка оформляется только через редакцию. Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции. Редакция не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Fishnews – Новости рыболовства», допускается только с письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Все товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Свободная цена. Дата выхода в свет: 12.12.2022 г., Тираж 1800 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс», г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «+16».



*Алексей БУГЛАК,  
президент Ассоциации  
добытчиков минтая*

Алексей СЕРЕДА

# Алексей БУГЛАК: РОССИЯ ДОЛЖНА СОХРАНИТЬ СИЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ НА РЫНКЕ МИНТАЯ

Санкционная встряска не обошла стороной отечественных минтайщиков, констатирует президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей Буглак. Он уверен: в сложившейся ситуации необходимо не допустить необдуманных решений, которые могут ухудшить положение российских рыбопромышленников и затормозить курс на развитие сильной минтаевой индустрии внутри страны. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» глава АДМ рассказал о том, чем сейчас живут рыбаки, о конъюнктуре на внутреннем и внешних рынках, а также поделился своим взглядом на развитие инвестиционного потенциала отрасли.

— Алексей Витальевич, с какими результатами подходят российские минтайщики к концу года? Какие события стали поворотными?

— Я бы выделил несколько событий или трендов, которые оказывают существенное влияние на российскую минтаевую индустрию. На первом месте по-прежнему пандемия и ее последствия. Коронавирусный кризис 2020–2021 годов продолжает сказываться на финансово-экономических результатах отрасли. Пандемия вызвала не только проседание на рынках сбыта, но и привела к резкому росту издержек предприятий, прежде всего, на логистику, фрахт и «ковид-мероприятия». Например, в первом полугодии суммарные затраты на доставку продукции из районов промысла в Европу достигали 1000 долларов за тонну. В прошлом году мы оценивали потери минтаевого сектора в 400 млн долларов, в этом году, конечно, выпадение доходов будет меньше, но все равно часть прибыли будет «съедена». Плюс в этом году на ситуацию сильно повлиял еще один фактор: топливо, на которое приходится до 30% се-

бестоимости продукции, подорожало в два раза.

Кроме того, мы видим, что, несмотря на стабилизацию эпидемиологической ситуации в мире, в Китае продолжает действовать политика «нулевой терпимости» к коронавирусу. В этом году фиксировалась серия «локдаунов» для выгрузки рыбопродукции в китайских портах, и в ближайшей перспективе пересмотра этого жесткого режима не предвидится. Такая ситуация создает неопределенность и для сектора рыбопереработки в Китае, очевидно, что не все переработчики переживут этот кризис. Миграция переработки из Китая в другие страны ЮВА — с более дешевой рабочей силой — ускорится.

Российский промысел оперативно отреагировал на этот тренд. За последние два-три года производственный фокус сместился на выпуск продукции глубокой переработки — филе, фарша и сурими из минтая. Она поставляется на конечные рынки в обход Китая. По нашим оценкам, по итогам года объем производства таких товаров приблизится к 180–190 тыс. тонн.

А по филе минтая у нас есть все шансы по итогам года обогнать американцев. Мы уже сейчас перерабатываем более 40% уловов минтая в продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Третий блок, конечно, связан с ситуацией на внешних рынках. Здесь нужно обратить внимание на глобальные макроэкономические тренды. Прежде всего, это инфляция в продовольственном секторе, вызванная как ростом цен на сырье и энергию, так и укреплением доллара по отношению к большей части валют. Резкий рост цен на рыбу, который начался в этом году, с высокой долей вероятности приведет к перегреву рынка, повлечет торможение потребительского спроса и давление на цены. Например, на ранее стабильном европейском рынке отдельные производители уже три раза в течение года поднимали отпускные цены на рыбные палочки из минтая.

Китайский рынок демонстрирует некоторое оживление, импорт мороженого минтая восстанавливается, но тем не менее еще на 200 тыс. тонн ниже, чем в 2019 году. Сколько продлится этот рост, будет зависеть





от уровня цен на филе второй заморозки в Европе и США.

— А какова в целом ситуация на мировом рынке минтая? Какую позицию там занимает Россия и что, по вашему мнению, могло бы помочь сохранить и упрочнить эту позицию?

— Россия — крупнейший поставщик белой рыбы на мировой рынок с долей около 35%, в том числе минтая — 25%. По большому счету, в мире два основных добытчика этой рыбы — Россия и США. Итоги минтаевого сезона на Аляске ощутимо отстают от показателей прошлого года: освоено 1,19 млн тонн (-17%). Это связано с резким падением запаса и сокращением общего допустимого улова. Производство сурими сократилось на 17%. Выпуск филе держится на уровне прошлого года, но на 30% ниже «допандемийного» 2019 года. Аналогично ужался и американский экспорт филе минтая. При этом растут поставки аляскинской продукции на внутренний рынок: он вынужден платить больше, чтобы конкурировать с экспортом, а более дешевое китайское филе второй заморозки потеснили с рынка защитными мерами.

Россия при этом увеличила производство филе минтая на 30%, но с учетом слабой динамики в США и сокращения экспорта филе из Ки-

Очень важно здраво оценивать ситуацию.

Можно и, безусловно, нужно заниматься поиском новых рынков, но надо четко понимать, что ни один из них пока не способен заменить европейский рынок филе минтая стоимостью 1,3–1,4 млрд долларов. Многие годы там формировалась индустрия потребления, переработки, в том числе с помощью тарифно-таможенных мер регулирования. Кроме того, этот рынок все еще самый платежеспособный.

тая, можно говорить о выпадении с рынка 80–90 тыс. тонн филе. В итоге цена на него в начале и середине года достигла рекордного уровня за всю историю наблюдений. Но очевидно, что резкие ценовые качели неизбежно приведут к кризису потребления. И признаки ценового охлаждения уже дают о себе знать.

На мой взгляд, в таких условиях очень важно здраво оценивать ситуацию. Можно и, безусловно, нужно заниматься поиском новых рынков, но надо четко понимать, что ни один из них пока не способен заменить европейский рынок филе минтая стоимостью 1,3–1,4 млрд долларов. Многие годы там формировалась индустрия потребления, переработки, в том числе с помощью тариф-

но-таможенных мер регулирования. Кроме того, этот рынок все еще самый платежеспособный. Сегодня ни один другой рынок не способен платить такие деньги за филе минтая, как европейский или американский (который закрыт для российской продукции уже давно).

При этом важно отметить, что, несмотря на отсутствие официальных запретов, ситуация с поставками в Европу остается очень сложной и неопределенной. Мы видим, что давление на российскую продукцию на внешних рынках растет, звучат призывы к бойкоту. Политический риск оцифровался в рекордную разницу в цене между российской и американской продукцией на европейском рынке. Крупнейшие покупатели рос-

сийского минтая публично заявляют о поиске альтернативных источников для снижения своих рисков. И резкий рост экспортных поставок в текущем году не должен вводить в заблуждение: покупатели формировали запасы на случай перебоев с поставками, это не сигнал, что все хорошо с экспортом.

— **Что происходит на внутреннем рынке, какие факторы влияют на потребление минтая в России?**

— Российский рынок растет, но его емкость ограничена. Последние годы отечественные предприятия увеличили поставки минтая в РФ до рекордных уровней, обеспечивая продовольственную безопасность нашей страны. В прошлом году мы поставили 230 тыс. тонн такой продукции на внутренний рынок, в текущем году, думаю, объем будет сопоставим. По нашим оценкам, доля минтая в среднестатистической «рыбной» корзине, если использовать методику Росстата, составляет 16% — это немало.

Поэтому, если говорить о дальнейшем увеличении, нужно понимать, за счет чего оно может быть достигнуто. Это, безусловно, развитие внутренней переработки, причем выпуск именно потребительской продукции, разработка и запуск новых товаров, например, полуфабрикатов. Но все-таки мы не можем заставить потребителя покупать один минтай. Людям нужно разнообразие, есть определенные особенности потребительского поведения, и это всё необходимо учитывать и реально смотреть на вещи.

Нужно отметить еще один важный момент. Сегодня цена на полке остается главным ограничивающим фактором для роста потребления. Пока минтай «доезжает» до конечного потребителя, его цена существенно, иногда кратно, увеличивается. Об этом говорили и сенаторы Российской Федерации: в регионах розничная стоимость мороженого минтая доходит до 350–400 рублей за килограмм. При том, что у нас оптовая отпускная цена со склада во Владивостоке на сегодня составляет 85–90 рублей, а в течение года опускалась до 70–75 рублей. Эта тенденция формируется не рыбаками, но представляет проблему для всей отрасли в целом.

Действующая субсидия на железнодорожную перевозку минтая в размере 6 рублей на килограмм не

оказала значительного влияния на потребительские цены, потому что была фактически «съедена» двукратным ростом стоимости перевозок. Механизм этой меры поддержки нужно дорабатывать, ее получателем должен быть поставщик продукции, а не грузоотправитель, которым часто выступает экспедитор или перевозчик.

— **В ноябре Госдуме прошли правки в Налоговый кодекс: будут увеличены ставки сбора за вылов водных биоресурсов. Как это повлияет на рынок минтая?**

— Ставка сбора по минтаю увеличилась до 4,3 тыс. рублей за тон-

— В прошлом году, по нашей оценке, объем продукции глубокой переработки из минтая (филе, фарш, сурими) суммарно составил 129 тыс. тонн. Как я уже говорил, драйвером роста, без сомнений, стала пандемия: в 2020 году, когда Китай закрылся, предприятия направили усилия и инвестиции на модернизацию флота под производство филе и сурими.

Основной объем — 85% — производится в море. В этом году у нас на промысле работают уже 42 крупно- и среднетоннажных судна, которые занимаются изготовлением продукции глубокой переработки — филе и сурими. По сравнению с 2013–2014 годами

Определяющее значение будет иметь второй этап программы инвестквот. Первый этап и крабовые аукционы стоил отрасли 430 млрд рублей — это инвестиции в долг. Очевидно, что второй этап инвестквот обойдется еще дороже: стоимость строительства флота и заводов возрастет кратно, вероятно, подорожают и крабовые квоты. По некоторым оценкам, инвестиции второго этапа могут достигнуть триллиона рублей. Повторю: это всё кредитные деньги. И отрасли придется их отдавать.

ну, с учетом действовавшей льготы это рост более чем в 8 раз. Новая ставка составит примерно 8% от отпускной цены производителя на мороженный минтай б/г. Важно, что в законе сохранены льготы по ставке для колхозов и артелей, градо- и поселкообразующих компаний, для новых судов и продукции глубокой переработки.

Необходимость в повышении ставок сбора давно назрела: прежний уровень не соответствовал текущей рыночной ситуации, экономическим реалиям. Но нужно признать, что повышение ставок, в купе с резким ростом издержек, инвестиционных обязательств, скажется на экономике предприятий.

— **В начале интервью вы упомянули, что одним из основных трендов года стала растущая динамика в производстве продукции глубокой переработки. Есть мнения, что все это благодаря новому флоту. Как вы видите эту ситуацию и каковы причины роста? Насколько велика здесь роль инвестиционных квот?**

количество такого флота, с учетом списания нескольких единиц, выросло более чем в два раза. Но в этом списке из 42 судов нет ни одного, построенного под инвестиционные квоты. Оставшиеся 15% обеспечивают береговые предприятия, в том числе построенные в рамках этой программы.

— **А как вы оцениваете ситуацию со вторым этапом инвестквот? Изменилась ли позиция ассоциации по этому вопросу?**

— Мы последовательны и предлагаем не торопиться, нужно дождаться результатов первого этапа и пока этих результатов не будет, не переходить ко второму. Напомним, что в декабре Счетная палата должна опубликовать анализ результатов первого этапа программы инвестквот. По предварительным данным, которые озвучивались на различных совещаниях, у аудиторов очень много вопросов к эффективности первого этапа.

Пока мы можем говорить о том, что весь первый этап строился на

обещании «что-то будет сделано». По факту за шесть лет реализации этой программы построено одно судно для промысла минтая. Есть оптимистические прогнозы Минпромторга по новому этапу, но многие эксперты небезосновательно отмечают, что они, мягко говоря, несбыточны.

Нужно признать, что если программа в части судостроения очень сильно буксовала и до санкций, то после их введения перспективы на достройку большей части уже контрактованных судов очень туманны. И логика — продолжать накачивать судостроительный портфель новыми заказами, когда со старыми ничего не понятно, — вызывает вопросы. Мы помогаем верфям латать свои финансовые дыры за счет заказов рыбаков, но это все напоминает мыльный пузырь, который когда-то однозначно лопнет. То есть рыбаки деньги заплатят, а суда и квоты не получат. И кто за это будет отвечать? Последние события только усиливают наши сомнения: руководство Объединенной судостроительной корпорации (ОСК) уже признало, что часть ее верфей показала убыток по первому этапу.

Нужно дать возможность и верфям, и рыбакам выполнить свои обязательства по строительству судов, посмотреть, как проекты могут реализовываться с учетом санкций и других ограничений. Никакого торможения для судостроения это не вызовет, потому что сегодня портфель — более 90 «инвестиционных» рыболовных и краболовных судов. Если за 6 лет построили 10 судов, сколько потребуется, чтобы построить все 90?

Есть вопросы и относительно увязки рыбоперерабатывающего завода и судна. Если посмотреть на результаты первого этапа инвестквот, то единственное, что сработало и дало результат — это строительство береговых заводов. Предложенная регулятором конструкция будет тормозить развитие берега, о важности которого так много говорится. Все это выглядит как ухудшение инвестиционной привлекательности береговых объектов в глазах инвесторов.

И конечно, мы не раз говорили про донաделение участников первого этапа в объеме 4%. Как можно менять условия состоявшегося конкурса, ставя предприятия в неравное положение? По логике разработчиков, 4% компенсируют потерю

«исторической» квоты в случае изъятия вторых 20% инвестквоты. Но механизм, который предусмотрен в документе, говорит о том, что инвестор первого этапа, получая свою инвестиционную квоту, автоматически получает добавку в 4%. То есть те вторые 20% могут быть еще не распределены, и у него «историческая» квота еще останется, но он все равно автоматически получит добавку 4%. То есть это никакая не компенсация...

— В продолжение темы: советник президента ВАРПЭ, бывший директор ТИПРО-Центра Лев Бочаров в интервью Fishnews выразил мнение о необходимости долгосрочных прогнозов — в том числе, чтобы учитывать их при распределении инвестквот. Как вы оцениваете такое видение ситуации?

— На мой взгляд, сложно прогнозировать запасы и на долгий, и на средний срок, потому что природа непредсказуема. Даже при успеш-

— Если говорить про отрасль в целом, то определяющее значение будет иметь второй этап программы инвестквот. Первый этап и крабовые аукционы стоил отрасли 430 млрд рублей — это инвестиции в долг. Очевидно, что второй этап инвестквот обойдется еще дороже: стоимость строительства флота и заводов возрастеткратно, вероятно, подорожают и крабовые квоты. По некоторым оценкам, инвестиции второго этапа могут достигнуть триллиона рублей. Повторю: это все кредитные деньги. И отрасли придется их отдавать. Как — большой вопрос, особенно когда ситуация на внешних рынках в полной неопределенности, издержки растут.

Еще бы обратил внимание на то, что мы последние несколько лет работали в условиях природного изобилия, суммарные ресурсы сельди и минтая на Дальнем Востоке составляли 2,3–2,4 млн тонн в год. Но так будет не всегда, запасы

Сегодня цена на полке остается главным ограничивающим фактором для роста потребления. Пока минтай «доезжает» до конечного потребителя, его цена существенно, иногдакратно, увеличивается. Об этом говорили и сенаторы Российской Федерации: в регионах розничная стоимость мороженого минтая доходит до 350–400 рублей за килограмм. При том, что у нас оптовая отпускная цена со склада во Владивостоке на сегодня составляет 85–90 рублей, а в течение года опускалась до 70–75 рублей.

ном нересте невозможно достоверно утверждать, будет ли ближайшее поколение минтая урожайным. Ведь есть множество факторов, которые комплексно, часто разнонаправленно, влияют на ситуацию. Если провести аналогию с бизнесом, то он уже давно отказался от «неблагодарных» прогнозов и планов развития, все стратегии строятся исключительно на сценариях.

— В завершение интервью хотелось бы узнать ваше мнение о перспективах российской минтаевой индустрии. Что ее ждет и что будет влиять на ее развитие в ближайшие годы?

цикличны, и фаза роста всегда сменяется фазой снижения. Это важно учитывать, чтобы не допустить перекапитализации и создания излишних промысловых мощностей. 15 траулеров, запланированных в рамках первого этапа, обеспечат более 800 тыс. тонн промысловых мощностей. Даже при текущем высоком ОДУ — это 35% от суммарного вылова минтая и сельди. Ведь инвесторы строят супертраулеры под определенное ресурсное обеспечение, выраженное в процентах. И если ОДУ будет сокращаться, то ресурсное обеспечение тоже. Это очень серьезная проблема, о которой сегодня не говорят. **FN**





Российский рынок растет, но его емкость ограничена. Последние годы отечественные предприятия увеличили поставки минтая в РФ до рекордных уровней, обеспечивая продовольственную безопасность нашей страны. В прошлом году мы поставили 230 тыс. тонн такой продукции на внутренний рынок, в текущем году, думаю, объем будет сопоставим. По нашим оценкам, доля минтая в среднестатистической «рыбной» корзине, если использовать методику Росстата, составляет 16% — это немало.





Алексей СЕРЕДА

# КОРЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО С РОССИЙСКОГО БЕРЕГА

У российских рыбопереработчиков возникает все больше проблем с поставками оборудования и комплектующих из-за рубежа. На Дальнем Востоке наших рыбопромышленников выручает, например, Russian Maritime Production Group, находящаяся в Пусане, но активно работающая с судами и предприятиями РФ. В России RMPG представляет ее партнер — компания «Навада», базирующаяся во Владивостоке. Теперь она получила от корейских коллег еще больше технологий и оснащения и расширяет линейку продукции — как сменных деталей, так и готовых машин: рыбомучных установок, филетировщиков, весов и другого оборудования.





Алевтина КИМ, директор компании «Навада»

## ОТ ЗИП — К СВОЕМУ ОБОРУДОВАНИЮ

«Раньше основной нашей деятельностью были ремонтные услуги и продажа запасных частей. С 2021 года мы уже начали поставлять заказчикам оборудование — филетировочные, шкуроеъемные машины. А в этом году в ассортименте появились рыбомучные установки (РМУ), весы, автоматические весовые дозаторы. Таким образом, на сегодняшний день мы можем изготавливать во Владивостоке все, что выпускает RMPG в Корее», — рассказала Fishnews директор «Навады» Алевтина КИМ.

Наладила «Навада» и производство некоторых товаров под собственной маркой. «Это ножи, валы, втулки, сальники, манжеты и другие ЗИП. Заказчики оценили качество и покупают», — отметила Алевтина Борисовна.

Она подчеркнула: детали от RMPG и «Навады» подходят и для

оборудования других марок. «Эти изнашиваемые расходники все взаимозаменяемые, универсальные», — обратила внимание директор компании.

Осенью компания получила новое оборудование — в частности фрезерный станок и лазерную установку для резки листового металла. Это значительно упростило производство деталей — теперь их можно изготавливать с высокой точностью и какой угодно формы.

«Навада» ожидает поставку еще двух станков с ЧПУ. Они программируются и управляются автоматически, что позволяет минимизировать ошибки и исключить проблемы, связанные с человеческим фактором. Новое оборудование увеличит мощности компании — как по сборке готовых машин, так и по производству комплектующих для оборудования на судах, чтобы закрывать запросы переработчиков во время ремонта, смены ЗИП.

## НАДЕЖНЫЕ НОВИНКИ

В сентябре оборудование RMPG успешно представили на Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге. На Seafood Expo Russia продемонстрировали автоматический весовой дозатор RM-3009, рыбомучную установку RM-30 и филетировочную машину RM-290.

«Выставка прошла успешно, у нас появились новые заказчики. Особое внимание участники обратили на РМУ и филетировочную машину, — поделилась Алевтина Ким. — Причем нашей продукцией заинтересовались не только рыбопромышленники, но и производители кормов, а также представители мясной промышленности».

RMPG начала выпуск этого оборудования примерно полтора года назад, и РМУ от Russian Maritime Production Group работают уже на



Генеральный директор RMPG Алексей КИМ показывает работу филетировочной машины президенту ПАО «ТИГР» Сергею ДАРЬКИНУ и генеральному директору ПАО «НБАМР» Александру ШУМАТОВУ

трех судах, показывая высокую производительность.

На этом же флоте, а также на береговых заводах трудятся и филетировочные машины RMPG. «Показатели тоже хорошие, — отметила Алевтина Борисовна. — Соответственно, мы их будем продвигать на российском рынке, предлагать заказчикам».

«Навада» готова помочь и участникам программы инвестиционных квот. «К нам поступали заявки от компаний, которым необходимо оборудовать цеха для получения инвестквот. Мы делали расчеты, и, как показывают цифры, должны справиться. Однако надо понимать, что компания тоже зависит от некоторых зарубежных комплектующих, в частности электронных», — обратила внимание директор.

Есть договоренность с компанией RMPG: в начале следующего

года «Наваде» полностью передадут технологии для изготовления всей линейки оборудования Russian Maritime Production Group. Также стороны обсудили планы по запуску производства новой линейки филетировочных машин, работающих с минтаем и сельдью.

### НЕ «ЖЕЛЕЗОМ» ЕДИНЫМ

Понемногу «Навада» начинает заниматься электроникой и сама. В одном из помещений сотрудники паяют платы.

«Это будет GSM-модуль для дистанционного контроля оборудования, наша собственная разработка. Использует Интернет и мобильную связь. Устройство планируется применять на береговых заводах: оно будет отправлять данные на сервер, а пользователь с доступом сможет видеть, что происходит на предприятии», —

рассказал об одном из устройств старший инженер по автоматике Евгений КАНАБИЦКИЙ.

Рядом он занимается платой для пульта управления машиной BAADER. «Старые больше не выпускаются, а заказчику нужно оставить управление прежним, чтобы все переключатели и гнезда остались на своих местах. Поэтому делаем новую плату с новыми элементами — одну вместо прежних двух. Грубо говоря, изготавливаем новые «мозги» к привычному пульта. Причем он будет ремонтпригоден, то есть в будущем можно будет обойтись без замены платы», — заметил Евгений Владимирович.

### СПЕЦИАЛИСТЫ ДЛЯ СЕБЯ И ДЛЯ ДРУГИХ

Чтобы качество выпускаемых деталей и оборудования соответ-



ствовало зарубежному, «Навада» предъявляет высокие требования к своим работникам.

«Кадровый вопрос мы решаем сами: обучаем, воспитываем сотрудников. И конечно, ищем специалистов по всей России. Привлекаем хорошей зарплатой, условиями труда, графиком», — подчеркнула Алевтина Ким.

Сотрудники не только изготавливают запчасти и собирают оборудование. Они также занимаются межрейсовыми ремонтами и обслуживают рыбоперерабатывающие машины в промышленных экспедициях.

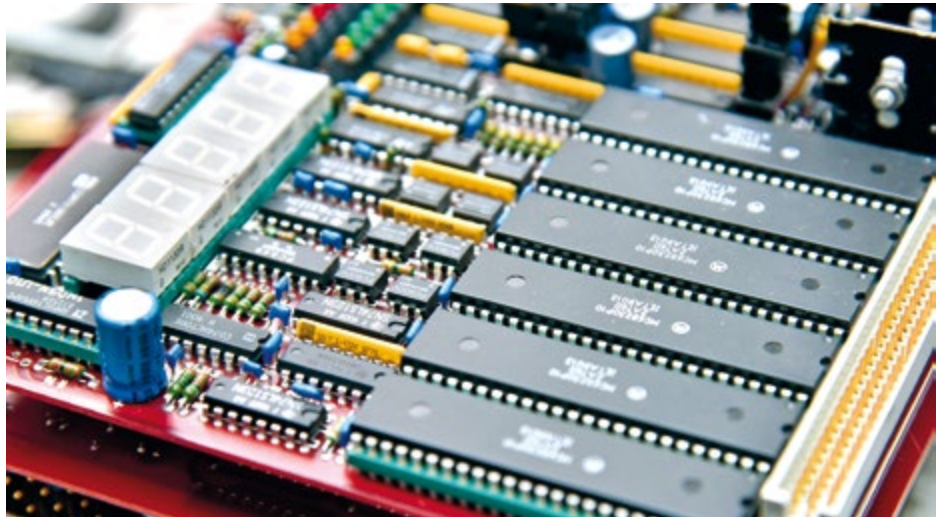
А еще «Навада» продолжает реализацию образовательного проекта: в этом году компания организовала переподготовку специалистов, занимающихся технологическим оборудованием по производству филе. Сейчас обучение проходит третья группа, пять человек, экзамен планируется провести в декабре.

Первые выпускники уже трудятся на судах — пока как ученики, под руководством опытных профессионалов из «Навады», нарабатывают квалификацию.

Подготовку в цехах «Навады» дают как теоретическую, так и практическую. С устройством механизмов ученики знакомятся наглядно — в процессе планового ремонта машин. А ремонт компания занимается тщательно: оборудование разбирается, очищается и проверяется полностью.

Курсы поставлены на поток, обучение стартует по мере наполнения класса — пять-семь человек. Пока особенно востребованы специалисты по филетировочным машинам, но компания может по запросу предприятия-клиента подготовить персонал ко всем типам рыбоперерабатывающего оборудования — фаршевым, шкуроемным, сортировочным машинам.

«Мы приглашаем рыбоперерабатывающие компании направлять своих сотрудников к нам — получить новые знания, повысить квалификацию. «Навада» может отправить обучающихся специалистов не только на флот, но и на береговые заводы, ведь там тоже нужны грамотные механики», — обратила внимание Алевтина Ким. **FN**



*Ремонт оборудования в «Наваде» занимаются профессионально — могут даже самостоятельно спаять нужную плату*



*Компания проводит переподготовку специалистов, занимающихся оборудованием по производству филе*



*Лазерная установка позволяет вырезать практически любые детали*





Маргарита КРЮЧКОВА

# Владимир БУЗАНОВ: МЫ ПОШЛИ ПО ПУТИ РАЗВИТИЯ СЕРВИСА ДЛЯ РЫБАКОВ

Логистическая сфера остается в мировой экономике одной из самых интересных в плане происходящих изменений. Какие решения находят компании транспортного комплекса, чтобы обеспечивать доставку грузов в условиях, когда мировая экономика еще не оправилась от пандемии, а уже испытывает на себе влияние санкций? При этом предприятия запускают новые проекты, направленные на адаптацию к новой реальности. Доставка рыбной продукции — часть этой системы. Как сейчас обеспечивается перевалка уловов во Владивостокском морском рыбном порту и следует ли Россия современным тенденциям в развитии хабов для обслуживания судов, в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал коммерческий директор ОАО «Владморрыбпорт» Владимир БУЗАНОВ.





Коммерческий директор ОАО «Владморрыбпорт» Владимир БУЗАНОВ на открытии нового холодильного комплекса Владивостокского рыбного терминала

— Владимир Владимирович, в прошлом году Владморрыбпорт стал лидером по перевалке рыбопродукции в России. С какими показателями предприятие завершает 2022 год? Какая динамика по сравнению с предыдущими годами?

— Наш порт по-прежнему широко востребован у рыбаков. Конечно, в этом году на динамику грузооборота повлияли невысокие результаты лососевой путины. Ниже ожидаемых оказались и уловы кальмара.

Ситуация с пандемией также стала меняться, и китайские порты вернулись к приему рыбопродукции навалом. Минтай, который в 2020–2021 годах шел через российский берег, вновь стал поставляться в КНР напрямую без перегруза в порту.

Но это общие для отечественных портов тенденции. Мы продолжаем развивать нашу инфраструктуру. Построили и ввели в эксплуатацию новый современный холодильный терминал на 7,1 тыс. тонн единовременного хранения. Работает контейнерный терминал — площадка, наверное, уникальная для Дальнего Востока. Он рассчитан на одновременное подключение

650 сорокафутовых контейнеров. Они могут использоваться для хранения рыбопродукции, ее перегруза с судов для дальнейшей отправки на экспорт через пограничные переходы либо в разные точки нашей страны ускоренными контейнерными поездами и рефрижераторными сцепками.

Мы пошли по пути развития сервиса для рыбаков: организуем всю мультимодальную цепочку доставки рыбы от мест промысла до конечного потребителя. То есть наша компания обеспечивает подачу рефрижераторных контейнеров в ближайшие пункты перевалки рыбопродукции в районах промысла, готовит документы, грузит продукцию на поезда, и получателю в западных регионах страны не нужно заниматься перевалкой и оформлением во Владивостоке. Комплексные мультимодальные услуги очень нравятся рыбакам.

По результатам 10 месяцев нынешнего года грузооборот рыбопродукции в контейнерах увеличился вдвое. За этот период мы обработали 22 тыс. TEU. Рыбные грузы, таким образом, идут и на экспорт, и на внутренние направления —

Санкт-Петербург, Москва и Московская область.

За январь-октябрь количество судозаходов по рыбопромысловому флоту выросло по сравнению с уровнем прошлого года на 11% и составило 177 единиц.

— Тенденция развития контейнерных перевозок продукции из водных биоресурсов сохраняется? Все чаще рыбу доставляют в контейнерах?

— Совершенно верно. Развитие контейнерных перевозок рыбопродукции идет полным ходом. До конца года мы рассчитываем выйти на показатели обработки порядка 30–32 тыс. TEU. Это более 10% контейнерооборота порта.

Транспортные потоки переориентировались на восток, и дальневосточные портовые площадки сильно загружены. Однако рыбный порт со своими обязанностями справляется и обрабатывает контейнеры с продукцией из водных биоресурсов круглосуточно. Здесь нам на помощь приходят технологии сухого порта. Флот обрабатывается согласно графику судозаходов.

— **Перевозка в контейнерах помогает обеспечить хорошее качество продукции?**

— Да, рыба не проходит через дополнительную перевалку: сразу с борта судна грузится в контейнер и, допустим, по железной дороге отправляется в Москву. Речь идет об удобной для покупателя партии: можно подвезти ее машинами прямо к месту производства или розничной продажи. Если мы будем говорить о традиционно использовавшихся для доставки рыбопродукции мехсекциях, то там партия составляет 250–260 тонн, что не очень соотносится с современными экономическими условиями, когда требуются не такие большие объемы.

— **Непростой вопрос для перевозок российской рыбной продукции — наличие рефконтейнеров. Владивостокский морской рыбный порт заявлял о решении обеспечить собственный парк. Удастся ли воплотить эти планы?**

— В общей сложности мы сегодня заказали и приобрели 200 сорокафутовых рефрижераторных контейнеров. Они будут использоваться в мультимодальных перевозках. К путинам контейнеры будут завозиться в добывающие регионы — на Камчатку, Сахалин — со снабжением или порожними. Затем они будут затариваться рыбопродукцией и с помощью наших линейных сервисов — из Петропавловска-Камчатского, Корсакова — доставляться до Москвы, северо-западных регионов.

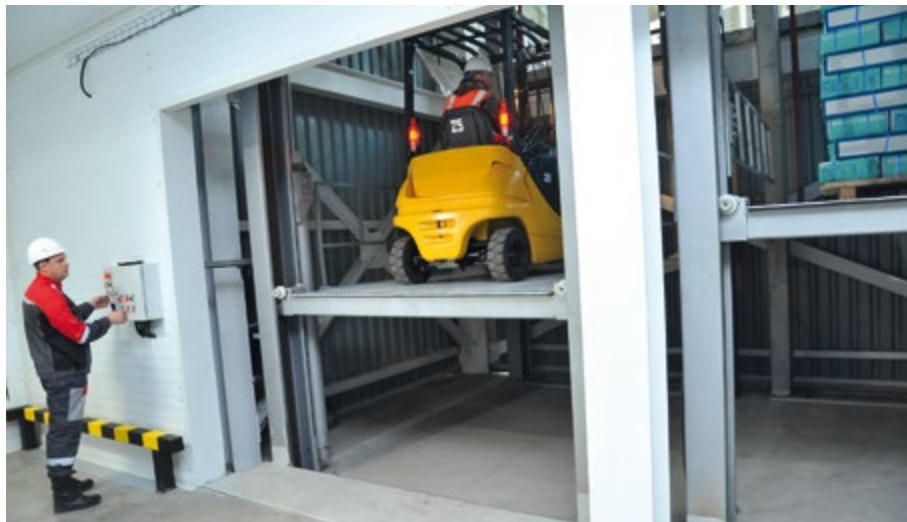
Общая сумма инвестиций в формирование собственного парка составила более 814 млн рублей. В реализации проекта нам помогают преференции резидента свободного порта Владивосток, созданные государством.

— **А какие в целом планы насчет численных показателей собственного контейнерного парка?**

— Исходя из показателей оборачиваемости контейнеров и нашего грузооборота, нужно не менее 2 тыс. единиц. Постепенно мы выйдем на эту цифру. Сегодня используем контейнеры наших партнеров — компаний «Полярная звезда», «Рефагротранс».

— **Контейнеризация — это тот тренд, который будет сохраняться?**

— Ставка, которую мы сделали



*В новом холодильнике рыба после выгрузки из трюма практически сразу попадает по закрытой галерее в морозильную камеру*

на хранение и перевозку продукции в контейнерах, сработала. И это только начало. Объемы будут расти. Много контейнеров различной модификации. Есть, например, автономные, их не требуется подключать к электричеству.

— **Сейчас идет большая перестройка мировой логистики. Первым испытанием для системы стали пандемийные ограничения, теперь на ситуацию влияют санкции. Думаю, в таких условиях предприятия транспортной сферы пытаются действовать максимально гибко и использовать все возможности, чтобы оказывать клиентам услуги в срок и качественно.**

— Все верно. Сегодня очень сильно пострадало обеспечение оборудованием: контейнерами и энергоустановками. Второй момент — это разрыв традиционных логистических цепочек. Основные наши направления сегодня — Китай, Южная Корея. Но очень успешно рыбные грузы идут и в Африку. И мы должны быть готовы к такой диверсификации. Необходим флот, который будет формировать судовые партии, экономически целесообразные для доставки.

Мы это учли. Реконструировали действовавший холодильник, обновив механическую часть. Модернизировали камеры хранения с использованием современных видов утеплителей. Сейчас этот холодильник рассчитан на одновременное хранение 15 тыс. тонн. На новом холодильнике, о котором я уже сказал, может храниться более 7,1 тыс. тонн. Всего наша груп-

па компаний сегодня способна разместить на своих мощностях более 54 тыс. тонн рыбопродукции.

— **Это вместе с сухим портом?**

— Да, именно с учетом возможностей сухих терминалов, которые у нас работают на станции Угольная, — резидентов свободного порта Владивосток «Фреш терминал» и «ПИК». Мы продолжаем строительство комплексов, специализирующихся на перевалке рефрижераторных грузов. Так, введена в эксплуатацию первая очередь сухого терминала на станции Уссурийск общей площадью 40 гектаров. «Терминал Хлебная База № 38» располагает собственными подъездными путями, примыкающими к путям общего пользования станции Уссурийск.

Рыбные грузы остаются для нас безусловным приоритетом. Благодаря сосредоточению под единым управлением контейнерного, рыбного и трех сухих терминалов, расположенных в пригороде Владивостока, обеспечивается контролируемая логистика. Развиваем, как я уже сказал, сервис для рыбодобывающих компаний. Обеспечили на всех своих причалах бункеровку флота пресной водой. Рассматриваем возможность приобретения специального катера для доставки рыбаков на суда, стоящие на рейде.

Обеспечиваем решение важных экологических задач в акватории и на причалах порта: прекратили перевалку «грязных» грузов, завершили модернизацию крытого угольного комплекса, утвердили границы санитарно-защитной зоны. Для



очистки бухты Золотой Рог в планах приобретение мусоросборщика. В ноябре планируем завершить в порту операции с металлоломом. И освободившиеся мощности использовать для работы с контейнерами, для развития географии поставок.

— **Большим событием для порта стал как раз запуск в мае нового холодильника. Как я понимаю, в этом году он уже принимал первую продукцию. Что это была за рыба?**

— На сегодняшний день наш холодильник № 3 (а именно такой у него порядковый номер) заполнен на 100%. Мы стараемся там хранить, скажем так, «деликатные» товары: фарш сурими, филе и т.д.

Также Дальний Восток помог коллегам с Северо-Запада, когда Европа отказалась от закупок нашего краба. Он сегодня поехал из Мурманска прямо во Владивосток для реализации на рынках Юго-Восточной Азии. Мы принимаем крабовую продукцию, храним ее, тарируем в контейнеры, отправляем в Китай.

— **В чем преимущества нового холодильника? Какие современные технологии реализованы, чтобы обеспечить высокое качество хранения рыбопродукции?**

— Самое важное, что рыба после выгрузки из трюма практически сразу попадает по закрытой галерее в морозильную камеру. Транспортировка под открытым небом не используется. Отопления в период летних высоких температур не происходит. Современная отделка камер позволяет сохранять холод, внедрены энергосберегающие технологии. Для оформления продукции и ее осмотра контролирующими органами организовали удобные помещения прямо в холодильнике.

— **Вы начали рассказывать о современных технологиях. Россия использует передовые разработки, чтобы достойно выглядеть в одном ряду с другими крупным транспортными хабами, через которые идет рыбопродукция? Ведь уловы у нас серьезные.**

— Думаю, мы лидируем по производительности труда по сравнению с тем же Китаем или Южной Кореей. 500 тонн в сутки на одну технологическую линию — это наша норма, на которую мы уже смотрим как на обыденность. Бригады с уче-

том эффективных технологий четко обеспечивают эти показатели.

— **Впереди минтаевая путина. С января стартует сезон «А» промысла в Охотском море — важнейший для дальневосточных рыбаков. Готов ли порт к предстоящей нагрузке?**

— Да, и пусть не смущает рыбаков заполнение наших холодильников. Положительно зарекомендовал себя опыт 2019–2021 годов, когда еще шло строительство нашего

— **В сентябре Владивостокский морской рыбный порт участвовал в Международном рыбопромышленном форуме и выставке в Санкт-Петербурге. Как впечатления от общения с рыбопромышленными компаниями?**

— Логистические возможности были очень интересны рыбакам. Ведь бизнесу важно не только добыть рыбу, продать продукцию, но и доставить ее. На нашем стенде всегда было много гостей. Они активно задавали вопросы по стоимо-

По результатам 10 месяцев нынешнего года грузооборот рыбопродукции в контейнерах увеличился вдвое.

За этот период мы обработали 22 тыс. TEU. Рыбные грузы, таким образом, идут и на экспорт, и на внутренние направления — Санкт-Петербург, Москва и Московская область. За январь-октябрь количество судозаходов по рыбопромысловому флоту выросло по сравнению с уровнем прошлого года на 11% и составило 177 единиц.

нового холодильника и организовывался контейнерный терминал. Тогда мы использовали холодильники наших партнеров. Все эти договоренности остались, и можно будет размещать рыбу на хранение. Наша норма по перевалке рыбопродукции — полмиллиона тонн в год, и мы готовы ее обеспечить.

Мы готовы обеспечить и приемку рыбу, которая не пойдет напрямую в Китай. Оборудование для соблюдения требований по борьбе с распространением COVID-19 у нас есть, обработку мы производим. Еще раз отмечу, что благодаря контейнерному и рыбному терминалу в одном периметре мы можем продукцию никуда не вывозить по загруженным дорогам Владивостока, а сразу перемещать с транспортного судна в контейнер международной линии и отправлять в пункт назначения с контейнерного терминала порта.

Мы прошли регистрацию в китайской системе CIFER. И в целом аттестованы практически по всей номенклатуре продукции для поставок во все страны, куда отправляется российская рыба. И по новому холодильнику, и по старому все коды у нас есть.

сти, срокам транспортировки, возможностям отправки рыбных товаров в разные страны мира.

— **Какие планы на ближайшую перспективу? Предполагается ли вводить в эксплуатацию новые мощности, площадки по хранению? Думаю, в любом случае логистическая сфера, транспортная отрасль сейчас развиваются.**

— Мы делаем акцент на расширении мультимодальных сервисов для рыбаков. В подмосковных Электроуглях завершаем строительство холодильного склада на 10 тыс. тонн. Здесь будет использоваться система хранения «паллет шаттл» (современная система размещения грузов, позволяющая эффективно задействовать пространство и сокращать время обработки грузов. — Прим. ред.). Ввести склад в эксплуатацию планируется в марте. Тогда уже продукцию можно будет передавать покупателям прямо в холодильнике в центральном регионе. Получится замкнутая цепочка от Камчатки, Сахалина и Владивостока до Москвы с российскими участниками бизнеса, без иностранных операторов. И вся добавленная стоимость будет оставаться у нас в стране. **FN**

# SIFANG: ЛУЧШИЙ ВЫБОР ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ

Компания Sifang — это высокотехнологичное предприятие, которое проектирует и изготавливает оборудование для производства рыбной муки и рыбьего жира. Компания основана в 1998 году. Ее завод площадью 85 тыс. кв. метров расположен в городе Чжоушань, Китай.

Оборудование Sifang хорошо продается и заслужило отличную репутацию в 45 странах и регионах в Юго-Восточной Азии, Южной Азии, Африке, Америке, Европе, на Ближнем Востоке. Мы всегда стремимся к развитию и прогрессу, предоставляя всем клиентам продукцию высшего качества и лучший сервис.

В зависимости от объема инвестиций, расположения рыбомучного завода, требований к охране окружающей среды и других условий вы можете выбрать для себя оптимальный технологический план.

## СУДОВАЯ РЫБОМУЧНАЯ УСТАНОВКА

Производительность компактных РМУ для выпуска рыбной муки и технического рыбьего жира — от 10 до 1000 тонн сырья в сутки. Установки предназначены для судов различных типов: плавбаз, БАТМ, БМРТ и др.

Мощность, технические параметры и спецификация такого оборудования от Sifang варьируются по желанию заказчика с учетом конкретных задач, ожидаемого сырья и технических особенностей судна.

Установками Sifang можно оснащать новые суда либо ставить их взамен устаревших РМУ для повышения эффективности производства. Кроме того, возможно использование отдельных модулей Sifang для модернизации ранее смонтированных РМУ различных брендов.

Электрическое оснащение установок Sifang соответствует требованиям международных классификационных обществ и Российского морского регистра судоходства.

По желанию заказчика дополнительно устанавливается сепарационное оборудование для очистки сточных вод РМУ, соответствующее требованиям МАРПОЛ.

Монтаж, техническое обслуживание и ремонт РМУ компании Sifang возможны в портах



Судовая РМУ

КНР, Южной Кореи и российского Дальнего Востока.

## БЕРЕГОВОЙ РЫБОМУЧНОЙ КОМПЛЕКС

Производительность комплексов для выпуска рыбной муки и технического рыбьего жира с закрытой системой конденсации пара — от 10 до 2500 тонн сырья в сутки. Они предназначены для использования на береговых рыбоперерабатывающих заводах.

Как и в случае с судовыми РМУ, мощность, технические параметры и спецификация комплексов Sifang варьируются в зависимости от задач, сырья и особенностей рыбоперерабатывающего завода.

В частности, по желанию заказчика комплекс может включать или не включать систему выпаривания (получения) протеиновой воды. Оснащение комплекса системой дезодорирования выходного пара — также на усмотрение заказчика. Могут быть установлены роторные сушилки как змеевикового, так и дискового типа.

Для сырья с повышенным содержанием жира предлагаются специальные технологические схемы и

оборудование. Линия по производству технического жира может быть укомплектована дополнительным оборудованием глубокой очистки, позволяющим получать медицинский жир. Предусмотрена поставка оборудования для автоматической палетизации, а также системы дезодорирования воздуха в цеху.

## КОМПАКТНЫЕ РЫБОМУЧНЫЕ УСТАНОВКИ

Компактная установка предназначена для работы в отдаленной местности. Она интегрирована в 40-футовый контейнер и предполагает переработку относительно небольшого объема сырья — 10–20 тонн в сутки.

Компактная установка не требует сложного монтажа и практически сразу готова к работе. Предусмотрена легкая загрузка сырья и выгрузка готовой продукции, высокая степень автоматизации. Такая установка удобна в эксплуатации и имеет невысокую цену.

## ВЫПАРНЫЕ УСТАНОВКИ

Предлагаем выпарные установки различных типов. Они применяются для выпаривания проте-





Береговой рыбомучной комплекс



Сушилка



Линия по рафинированию рыбьего жира

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

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

### АВТОМАТИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО ДЛЯ УПАКОВКИ РЫБНОЙ МУКИ

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

Преимущества: контролируемое поступление материала и его ста-

бильный выход, быстрая скорость упаковки, непрерывное производство. Кроме того, устройство включает в себя прибор индикации для двойной проверки веса.

### ДРУГОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Компания Sifang предлагает также:

- линию по производству рыбьего жира;
- линию рафинирования рыбьего жира для употребления в пищу или для использования в медицинских целях;
- аппарат для капсулирования рыбьего жира;
- другое оборудование для производства рыбной муки и рыбьего жира.

### НАШИ УСЛУГИ

- Консультирование и анализ технических условий заказчика.
- Проектирование и производство судовых и береговых рыбомучных установок.
- Проектирование и производство отдельных технологических блоков для РМУ.
- Контроль монтажа оборудования на судах в портах КНР и России.
- Пусконаладочные работы.
- Сервисное обслуживание.
- Поставка запасных частей и материалов.

Каталог оборудования Sifang можно скачать на нашем сайте или заказать у нас в бумажном виде. □

### Адрес компании в КНР:

№. 1, Lanhua Rd, Ganlan Town, Dinghai, Zhoushan, Zhejiang, China  
 тел.: +86 (580) 20-54-750 / 81-75-007 (офис),  
 +86 (150) 200-830-85  
 (для русскоязычных клиентов),  
 +7 (984) 158-95-70  
 (для русскоязычных клиентов)  
 fax: +86 (580) 80-91-606  
 e-mail: info@zjlysf.com  
 www.zjlysf.com

### Представительство в России:

690091, Владивосток,  
 ул. Алеутская, 156, офис 309  
 тел.: +7 (423) 249-52-91,  
 +7 (902) 557-63-15  
 e-mail: rmu@zjlysf.com

Алексей СЕРЕДА

# Лев БОЧАРОВ: ОТРАСЛЕВАЯ НАУКА ДОЛЖНА РАБОТАТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Рыбохозяйственная наука в России все больше становится похожей на службу оценки состояния запасов облавливаемых популяций, считает советник президента Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ) Лев БОЧАРОВ. Он подчеркивает: мониторинг запасов очень важен, но круг задач ученых гораздо шире. Пришло время серьезно заниматься долгосрочным прогнозированием динамики водных биоресурсов. О необходимости развития этого и других направлений исследований профессор, заслуженный работник рыбного хозяйства России рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— Сейчас одна из самых обсуждаемых тем — законопроект о второй волне инвестквот и крабовых аукционов. При этом они отличаются от торгов по другим видам природных ресурсов. Лев Николаевич, насколько торги по квотам сейчас привязаны к биологии?

— Современная система, по сути, предлагает на аукционе доли квот, существующие на момент проведения торгов. Всем известно, что водные биологические ресурсы имеют определенную динамику, причем на нее влияют две основные составляющие. С одной стороны, это антропогенное воздействие — законный промысел, браконьерство и т.д. С другой стороны, природная динамика популяций, изменения в структуре биоценозов как следствие процессов внутри экосистем. Короче говоря, состояние ВБР, их промысловые запасы, а значит, квоты и доли квот непрерывно меняются, иногда медленно, а в некоторых случаях весьма заметно. Поэтому ученые и определяют ежегодно рациональный уровень изъятия (общий допустимый улов и рекомендованный вылов). Таким образом, «наполнение» долей квот, купленных рыбацкими компаниями на аукционах в течение срока, на который они приобретены, будет меняться год от года, иногда значительно.

А ведь ресурс предоставляется на довольно длительный срок — 10–15 лет, и доля квоты, которую покупает предприниматель, — это сотни, а иногда и тысячи тонн. Следовательно, экономические последствия изменений «наполнения» долей квот могут быть очень существенными. Поэтому здесь есть площадка для работы ученых: продавая квоты на длительный срок, нужно иметь или прогноз динамики запаса, или какие-то усредненные оценки его на период действия договора. Авторитет аукционной системы подрывают такие ситуации, как, например, невозможность реализации купленных долей квот камчатского и синего крабов в подзоне Приморье из-за закрытия промысла в связи с резким падением запасов.

— Как этого избежать? Опирайтесь на результаты многолетних исследований?

— Тут есть разные подходы. Самое главное, на мой взгляд, — иметь долгосрочный прогноз состояния сырьевой базы, лет на 10 вперед, он чрезвычайно важен. Это необходимо не только для аукционов, но и для развития всего рыбохозяйственного комплекса страны.

Такие прогнозы нужны рыбакам для планирования хозяйственной деятельности, своевременного переоснащения производственных мощ-

ностей, выбора инвестиционных решений. Нужны они и федеральным органам исполнительной власти при оценке налоговой базы, разработке способов распределения квот, обосновании инвестиционной политики, формировании правил рыболовства и т.д. Существующие сейчас экспертные способы долгосрочного прогнозирования состояния ВБР недостаточно обоснованы и ненадежны. Следовательно, стоит задача обеспечить отрасль более надежными методами долгосрочного прогнозирования состояния сырьевой базы.

Для этого придется заняться рядом не решенных до конца научных проблем. В частности, разобраться, наконец, с популяционной структурой таких важнейших объектов промысла, как лососевые и минтай. Не обойтись здесь и без расширения биоценологических исследований, без создания новых математических моделей. В целом реализация этого научного проекта займет не один год, поэтому начинать надо «уже вчера».

— В последнее время много говорится об обновлении добывающего флота, строительстве новых перерабатывающих мощностей, инвестициях в развитие прибрежных территорий. В какой момент, на ваш взгляд, из общей «рыбной идеоло-





Лев БОЧАРОВ, советник президента Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ)

гии» государства выпала позиция «обеспечить россиян дешевой рыбой»? Как вы считаете, справедливо ли считать эту задачу приоритетной, а остальные — вспомогательными?

— Я бы сформулировал немного иначе: «обеспечить россиян дешевой и качественной рыбопродукцией». Но вы правы: эта тема перестала обсуждаться последние несколько лет.

Тут надо поговорить о том, что такое цель и что такое задача. Обновление флота, строительство новых перерабатывающих мощностей, инвестирование в перспективные проекты, связанные с освоением берега или внедрением новых технологий, способов обработки

рыбного сырья, — это задачи, которые должны быть ориентированы на достижение цели, которую мы с вами назвали. А именно: наполнить стол россиян полезной и доступной рыбной продукцией. Разумеется, речь идет не только о рыбе. Необходимы на этом столе и качественные морепродукты. В магазинах должен быть выбор рыбных полуфабрикатов, а в школах — «вкусняшек рыбного происхождения».

Ведь употребление рыбы — элемент здорового образа жизни. К сожалению, у нас в стране этот показатель на душу населения не растет, точнее, даже падает. Это тревожный симптом «болезни», которую нужно лечить.

— Но как лечить? Ведь рыбопромышленникам выгодно заниматься экспортом: бизнес получает валюту, государство — налоговые отчисления...

— Наша рыбная промышленность и водные биологические ресурсы страны способны обеспечить производство большого количества разнообразной продукции — и мороженой рыбы, и потрошеной. Сегодня в России производится много филе, консервов и т.д. Но вы знаете, что внутренний рынок РФ не столь велик, и весь наш годовой вылов население потребить не в состоянии. Поэтому рыбный экспорт, конечно, должен быть. Вопрос — какой именно?

Разумеется, лучше поставлять за рубеж переработанную рыбу, продукты с высокой добавленной стоимостью. И, на мой взгляд, развитие глубокой переработки — одна из важнейших задач. Считаю, что в механизме, когда квота выделяется с условием постройки судна или берегового предприятия, надо уточнить акценты. Следует прописать условие о выпуске на строящемся объекте продукции с высокой добавленной стоимостью. В идеале было бы правильно ставить задачу безотходной переработки сырья, но сегодняшние реалии не позволяют это сделать. Однако для меня ясно, что нужно не просто строить суда и заводы, а ориентировать получателей инвестквот на производство продукции глубокой переработки. И ею торговать на внешних рынках, насыщая при этом собственный.

— Лев Николаевич, хотелось бы вернуться к рыбохозяйственной науке. Вы уже сказали о важности долгосрочных прогнозов. Какие еще направления исследований, на ваш взгляд, следует развивать (или создавать) в России? Что понадобится рыбакам от ученых завтра и послезавтра?

— Перед отраслевой наукой стоят очень большие и серьезные задачи, спектр которых не сводится к ежегодному мониторингу состояния эксплуатируемых запасов. Все важные направления сразу развивать трудно: все-таки обеспеченность научных исследований флотом пока не самая лучшая. Могу ответственно заявить, что 10–12 лет назад научные суда отрасли находились в море дольше, чем сейчас, да и было

их больше. Самые «продвинутые» НИС сегодня имеют возраст 34 года, строительство нового флота, которое сейчас планируется, займет годы. Кроме того, хотя финансирование рыбохозяйственной науки не падает, количество исследовательских кадров уменьшается, в лабораториях стало меньше специалистов высшей квалификации, т.е. ученых со степенями. Так что нужно использовать те возможности, которые есть. Я бы предложил сосредоточиться на нескольких наиболее актуальных направлениях, помимо развития долгосрочных прогнозов.

Первое — создание системы многовидового рыболовства. Большинство мировых морских промыслов являются многовидовыми. Строго говоря, специализированные (одновидовые) промыслы — редкость. Существует серьезное противоречие между реальностью многовидовых промыслов и системой прогнозирования запасов, правилами рыболовства, квотированием, ориентированных на одновидовые промыслы. Такое противоречие порождает проблему прилова сопутствующих видов, переходящую в проблему неучтенной добычи. Прилов мелкоразмерных рыб и не указанных в промысловых билетах объектов совокупно оценивается специалистами ФАО в 30% от мирового вылова.

Переход от специализированных промыслов к многовидовому рыболовству потребует создания совершенно новой системы квотирования — разновидностей сблокированного набора квот. Следовательно, придется изменять системы контроля и правил рыболовства. Предстоит долгий и сложный процесс, но на кону прибавка вылова в 20–30%. Чтобы не опоздать, наша наука должна уже сейчас получить заказ на необходимые исследования и разработки. Нужно сегодня ориентировать научных сотрудников и институты на проведение этих работ, создать заделы, чтобы люди погрузились в тему, начали собирать данные, думать. Это очень творческий и креативный проект.

Второй перспективный проект — оценка запасов глубоководных морских биоресурсов и их освоение промыслом. Дело в том, что все более-менее доступные современному флоту запасы в мире уже осваиваются. Есть ли в море дальнейшая перспектива? Да, на

это существуют разные взгляды, но все серьезные ученые сходятся в том, что огромные биологические ресурсы находятся на глубинах 800–2000 и более метров. Там свои биоценозы, свой мир, непохожий на мир пелагиали. Дальневосточные рыбаки уже даже «заглянули» туда.

— Это глубоководные крабы и макрурус?

— Не только. Перечисленные вами виды — это минимум, за который первопроходцы только чуть-чуть «зацепились». Да, в России осваивают и макруруса, и глубоководных крабов. Но есть еще мезопелагические рыбы, запасы которых исчисляются в сотнях миллионов тонн. Конечно, это незна-

вопросами переработки рыбного сырья, экономисты.

Сейчас в распоряжении отраслевой науки нет судов, способных вести серьезные глубоководные исследования, но правительство сообщало, что деньги на новые НИС выделены. Было бы правильным в ближайшие два-три года организовать рекогносцировочные съемки в Охотском море на одном из современных крупнотоннажных промысловых судов.

Еще одна приоритетная тема — оценка запасов ВБР в зоне Северного морского пути. Улучшение ледовой обстановки для судоходства в северных морях России положило начало новому периоду интенсивной эксплуатации

---

Переход от специализированных промыслов к многовидовому рыболовству потребует создания совершенно новой системы квотирования — разновидностей сблокированного набора квот. Следовательно, придется изменять системы контроля и правил рыболовства. Предстоит долгий и сложный процесс, но на кону прибавка вылова в 20–30%.

---

комые промысловикам объекты. Их нужно научиться ловить, из них нужно научиться делать продукцию. Возможно, в первую очередь техническую — жир, муку и т.п. Я бы, кстати, рекомендовал обратить внимание на пасты, которые можно использовать в производстве рыбных кормов. Ведь на изготовление муки при сушке уходит много энергии, а на судах она лимитирована.

В ближайшие 10, максимум 20 лет из-за обострения проблем питания для растущего и преодолевшего планку восьми миллиардов населения планеты крупнейшие рыболовные державы сосредоточатся на изучении запасов и организации промысла глубоководных биоресурсов. Для наших ученых главный фронт работы лежит в российской ИЭЗ на Тихоокеанском бассейне и открытых водах северной части Тихого океана. Этот проект носит комплексный характер: кроме биологов, должны быть задействованы специалисты промышленного рыболовства, ученые, занимающиеся

Севморпути. Это совпало с повышенным вниманием руководства страны к всестороннему развитию районов Арктики. В ближайшие годы финансирование арктических программ ожидает существенное увеличение, экономика «северов» будет расти.

Знания отечественной рыбохозяйственной науки о запасах ВБР в российской Арктике оставляют желать лучшего, хотя наши специалисты изучали сайку северных морей, минтая в Чукотском море, краба-стригуна опилио в Карском море. Я считаю своевременным провести в ближайшие годы исследования в зоне Севморпути, чтобы уточнить состояние уже известных ресурсов и найти новые, пригодные для освоения. При этом целесообразно наряду с существующими НИС использовать промысловые суда ответственного ледового класса.

Еще один важный аспект: все арктические морские экосистемы, и не только морские, очень хрупкие и уязвимые. Поэтому их серьезное



изучение необходимо при увеличении антропогенной нагрузки, иначе мы можем безвозвратно потерять эти природные богатства, а на их восстановление уйдут огромные средства и немало времени.

Четвертое направление — разработка новых видов продукции из мелких рыб. Здесь хочу напомнить о существенном увеличении ОДУ минтая в Беринговом море уже в текущем году и еще большей прибавке в следующем, а также о том, что с 1 сентября снимаются ограничения на прилов молоди западнее 174 градуса в.д. Обнаружение учеными ТИНРО высокоурожайных поколений пополнения минтая в Охотском море сулит изменение промысловой обстановки и в этом важнейшем промрайоне. Всё это приведет к заметному увеличению доли мелкоразмерного минтая в уловах. К сожалению, не все суда полностью пускают улов в переработку, мелкая рыба нередко просто отправляется за борт.

Чтобы в ближайшем будущем избежать этого или хотя бы сократить масштабы выбросов, следует разработать экономически привлекательные способы переработки мелкоразмерного минтая. Подобная работа учеными проводилась, однако ее надо поднять на новый уровень, сделать такое сырье интересным для промысловиков.

Да, задача непростая, но иначе науку не стоило и привлекать: рыбаки справились бы сами. Такая технологическая разработка могла бы стать основой для создания рациональных способов использования запасов сайки зоны Севморпути, а в будущем, после соответствующей доработки, возможно, и для производства продукции из мезопелагических рыб.

Последний проект, о котором хотелось бы сегодня упомянуть, — изучение российского рынка потребления рыбной продукции. Как ни странно, мы о своем внутреннем рынке знаем мало. Сколько нам нужно рыбопродукции и какой конкретно? Ведь рынок дальневосточных субъектов федерации — это одно, сибирский — совсем другое, а европейской части страны — третье, потому что у населения в разных частях нашей огромной родины разные стереотипы питания, разные предпочтения, разные доходы.

Из-за введенных против России санкций, последствий пандемии

COVID-19 и ряда других причин динамично меняется обстановка на мировых рыбных рынках. Это влияет и на ситуацию в стране. Правительству и руководству отрасли, а также рыбацким добывающим и перерабатывающим компаниям нужна точная, детальная картина на внутреннем рынке потребления рыбной продукции, ее динамика развития. При этом важно учитывать количество жителей в мегаполисах, средних и малых городах, сельской местности, национальные и географические особенности питания, их сезонные колебания и другие факторы.

Отдельная тема в таком исследовании — рынок технической продукции и его динамика. Здесь также необходимо рассмотреть разные аспекты.

Результатами реализации проекта должны стать рекомендации о способах развития отечественного рынка потребления рыбной продукции, направленные, в частности, на укрепление здоровья и повышение качества жизни населения. Например, продвижение рыбной продукции для питания в школы, производство лекарств и биологически активных веществ из морского сырья. Возможно, рыбохозяйственная наука будет отказываться от такого проекта, ссылаясь на отсутствие соответствующих подразделений. Между тем такое поручение — отличный повод их создать.

Подчеркну: говоря обо всех этих проектах, я не имею в виду задачи, которые следует решить в 2023–2024 годах. Речь идет о том, что нужно создавать задел, чтобы не опоздать и стать частью мейнстрима мирового развития. Известно, что другие державы и многовидовым рыболовством занимаются, и пытаются ловить рыбу на разных глубинах, и технологии постоянно совершенствуют. Нашим ученым необходимо думать о перспективе. Некоторые вроде бы положительные тенденции роста запасов могут создать проблемы в будущем, как, например, с той же молодью минтая.

В России выросло поколение успешных рыбопромышленников и менеджеров отраслевого комплекса, появилось много эффективно работающих компаний и холдингов. Решения для улучшения деятельности промыслов ими принимаются верные и оправданные, но бизнесу нужно знать: что будет с запасом

через 10–15 лет, как будут развиваться способы производства, как будут выглядеть рынки сбыта. Во что инвестировать — построить суда, береговые заводы, модернизировать имеющийся флот или обновить перерабатывающие мощности? И тут дело за учеными: они должны быть готовы ответить на вопросы о том, что ждет рыбное хозяйство (именно так — хозяйство!) в будущем. Отраслевой науке нельзя останавливаться в развитии.

— А что насчет академической науки? Еще в 2018 году Росрыболовство и Российская академия наук заключили соглашение о сотрудничестве. Рыбохозяйственная наука согласовывает с РАН планы исследований и ежегодно предоставляет академии отчеты о них. Сообщалось даже о совместных экспедициях. Есть ли эффект от этого взаимодействия, виден ли он?

— Пока по большому счету рыбацкая общественность находится в режиме ожидания результатов такого взаимодействия. О тех конкретных работах, которые ведутся совместно с Российской академией наук, вероятно, могут рассказать ученые ВНИРО. По моему мнению, рыбохозяйственной науке совместно с институтами РАН есть над чем работать, я только что об этом говорил. Было бы полезно использовать потенциал РАН для помощи в реализации этих проектов.

В Российской академии наук есть генетические школы, которые могли бы помочь разобраться с популяционной структурой ряда важнейших промысловых видов. В академической системе существуют целые институты экономического профиля, а в отраслевой науке в этой области полная пустота. Целесообразно, наверное, было бы создать программу совместных исследований и разработок в области освоения перспективных водных биоресурсов и обязательно привлечь к ее формированию рыбацкую общественность. Сегодня ассоциации рыбопромышленников накопили большой опыт взаимодействия с научными организациями.

Будем надеяться, что сотрудничество отраслевой и академической науки в таком случае станет более плодотворным, нацеленным на решение важнейших проблем отечественного рыбного хозяйства. FN

# НДС В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ:

## СПЕЦИФИКА НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

**Герман ЗВЕРЕВ,**

*канд. экон. наук, президент НО «Всероссийская ассоциация  
рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров»*

**Наталья ГОНЧАРОВА,**

*координатор аналитической группы Всероссийской ассоциации  
рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров*

**Анара КИЗАБЕКОВА,**

*эксперт аналитической группы Всероссийской ассоциации  
рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров*





В 2011–2021 годах объем поступлений налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыболовство» вырос более чем в четыре раза и достиг 43,78 млрд рублей (рис. 1). Наиболее значительный рост поступлений произошел в 2015 году (на 68% в сравнении с предыдущим годом) и в 2019 году (на 40%).

Повышение налоговых поступлений с 2015 года фиксируется за счет увеличения темпов роста основных видов налоговых доходов консолидированного бюджета от рыбной отрасли (НДФЛ, налог на прибыль организаций и др.). Так, объем поступлений по НДФЛ увеличился на 195% (с 7,4 млрд рублей в 2015 году до 21,9 млрд рублей в 2021 году), по налогу на прибыль организаций — на 181% (с 4,9 млрд рублей до 11,5 млрд рублей), по другим видам (местные и региональные налоги и сборы; налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами) — на 134% (с 3,8 млрд рублей до 9,1 млрд рублей).

Вместе с тем, **самую незначительную долю в структуре налоговых платежей отрасли составляет НДС.** Так, объем поступлений этой статье в отдельные годы составлял от 2% до 6% от общего объема налоговых поступлений от отрасли, а в 2012–2014, 2018 и 2020 годах был в принципе отрицательным.

Такое положение дел существенно отличается от показателей налоговой отдачи российской экономики в целом. В 2011–2022 годах в структуре налоговых поступлений доля НДС стабильна и варьируется в границах 17% — 22% от общего объема налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации (рис. 2).

Таким образом, **в рыбной отрасли НДС занимает незначительную долю среди всех видов налоговых платежей,** тогда как в целом в экономике страны поступления по НДС составляют существенную долю в структуре налоговых платежей и демонстрируют устойчивую динамику.

В рыбной отрасли Налоговый кодекс Российской Федерации (пункт 2 и 3 статьи 164) устанавливает следующие размеры ставок налога на добавленную стоимость (далее — НДС) для рыбной продукции:

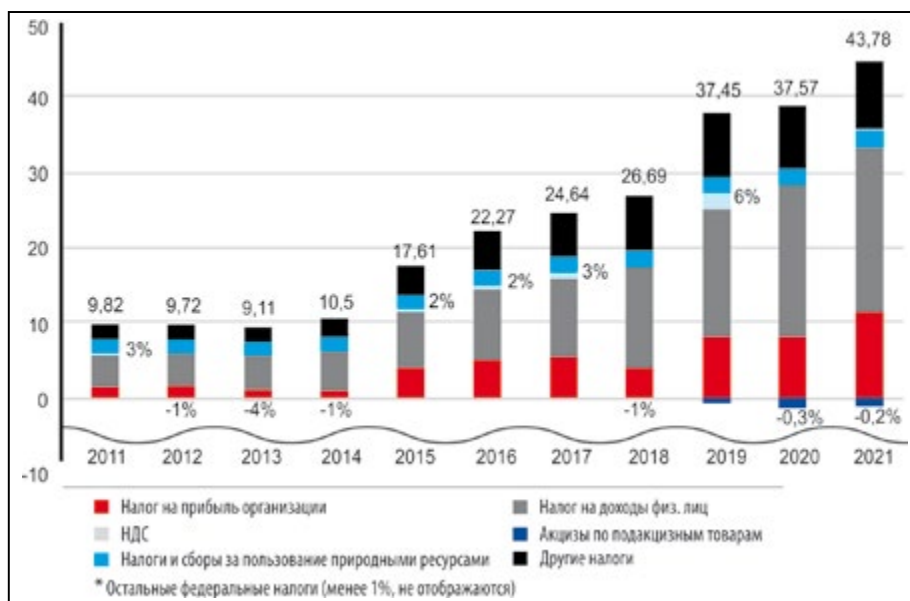


Рис. 1. Динамика и структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыболовство», млрд рублей

— в размере 10% ставка НДС применяется к следующим категориям: рыба живая, рыбопродукция, в том числе охлажденная, мороженая и продукция других видов обработки, сельдь, консервы и пресервы;

— в размере 20% ставка НДС применяется к деликатесной рыбной продукции (из ценных пород рыб и морепродуктов), куда входят: икра осетровых и лососевых рыб, белорыбица, лосось балтийский, осетровые рыбы (белуга, бестер, осетр, севрюга, стерлядь), семга, спинка и теша нельмы холодного копчения, кета и чавыча слабосоленые, среднесоленые и семужного посола, спинка кеты, чавычи и кижуча холодного копчения, спинка муксуна, омуля, сига сибирского и амурского, чира холодного копчения, пресервы филе — ломтики лосося балтийского и лосося дальневосточного, мясо крабов и наборы отдельных конечностей крабов варено-мороженых, лангусты.

В период с 2014 по 2017 год поступления НДС постепенно увеличивались, но после 2017 года происходили значительные колебания объема поступлений (рис. 3): в 2018 году они упали с 696 млн рублей до 215 млн рублей, после чего в 2019 году последовал их 10-кратный рост (до 2,099 млрд рублей), за которым в 2020 году произошло снижение до 123 млн. При этом в 2014, 2018 и 2020 годах объем поступлений НДС был отрицательным, то есть вычет

НДС по приобретенным рыбопромышленными предприятиями товарам (работам, услугам) значительно превышал начисленный НДС по реализации. В 2019 году сумма начисленного НДС по реализованным товарам (работам, услугам) значительно превышала сумму налогового вычета и возмещения.

При этом налоговые возвраты по вычету осуществляются преимущественно в третьем — четвертом кварталах, в связи с чем именно в этот период ежегодно фиксируется значительное снижение поступлений по НДС вплоть до отрицательных значений (особенно в 2020–2021 годах). В 2019 году, напротив, сумма налогов, подлежащая возмещению, была незначительной и объем НДС оказался выше значений 2018 года в 10 раз.

Мы попытались выдвинуть и проанализировать несколько гипотез, обуславливающих динамику НДС.

#### Гипотеза 1. Колебания поступлений НДС обусловлены ростом инвестиций

НДС формируется на основе реализации товаров (работ, услуг) с учетом суммы, подлежащей возмещению по экспортным и реэкспортным операциям, и суммы, подлежащей налоговому вычету на товары, работы и услуги, приобретенные для внутреннего потребления и переработки. При этом сумма, подлежащая налоговому возмещению,

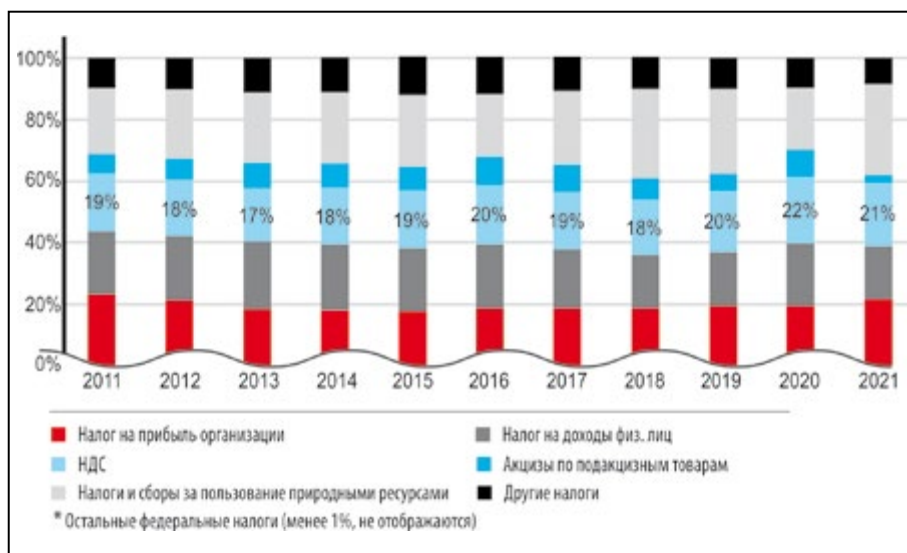


Рис. 2. Структура налогов и сборов, поступивших в консолидированный бюджет всего в экономике, в %

## СПРАВКА:

От уплаты НДС («нулевая» ставка) освобождены экспортные и реэкспортные операции с рыбопродукцией, при своевременном документальном подтверждении операции (подпункт 1 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса Российской Федерации).

Федеральным законом от 2 июля 2021 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в статьи 149 и 164 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (вступил в силу с 1 января 2022 года) введены налоговые льготы для форелеводческих хозяйств: ставка НДС на живую пресноводную форель снижена с 20% до 10%; от уплаты НДС освобождена реализация (передача для собственных нужд) племенных рыб, а также полученных от них эмбрионов и молоди.

Также налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму НДС за счет налоговых вычетов применяемых к суммам НДС, которые:

- предъявлены поставщиками (подрядчиками, исполнителями) при приобретении товаров (работ, услуг); уплачены при ввозе товаров на территорию Российской Федерации в таможенных процедурах выпуска для внутреннего потребления, временного ввоза и переработки вне таможенной территории;

- уплачены при ввозе на территорию Российской Федерации товаров, с территории государств — членов Таможенного союза (пункт 2 статьи 171 Налогового кодекса Российской Федерации); предъявлены налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), местом реализации которых территория Российской Федерации не признается, за исключением операций, освобождаемых от налогообложения НДС в соответствии со статьей 149 Налогового кодекса Российской Федерации;

- предъявлены налогоплательщику при приобретении рекламных и маркетинговых услуг в целях передачи прав, указанных в подпункте 26 пункта 2 статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации, местом реализации которых территория Российской Федерации не признается.

Таким образом, сумма НДС рассчитывается как разница между суммой налога, исчисленной при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателям (с учетом операций, освобожденных от уплаты НДС), и суммой налога, предъявленной налогоплательщику при приобретении им товаров (работ, услуг, имущественных прав), используемых для облагаемых НДС операций.

как правило, определяется после окончания камеральной проверки, которая продолжается два месяца (пункт 2 статья 88 Налогового кодекса Российской Федерации).

В соответствии со статьей 171 Налогового кодекса Российской Федерации, при строительстве рыбопромыслового флота и береговой перерабатывающей инфраструктуры применяется налоговый вычет.

Поквартальная динамика поступлений НДС и их разносторонняя направленность (рис. 4) может указывать на широкое использование организациями рыбохозяйственного комплекса налоговых вычетов при осуществлении инвестиционной деятельности. На рис. 4 прослеживается **обратная взаимосвязь между квартальными значениями инвестиций в основной капитал по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство» в 2018–2021 годах и объемами поступлений НДС**. В кварталах, где отмечается наибольший рост инвестиций (в IV квартале 2018 и 2019 годов, в III квартале 2020 и 2021 годов), наблюдается и увеличение налоговых вычетов.

В период 2020–2021 годов происходит увеличение количества размещаемых заказов / подрядов на строительство рыбопромысловых судов и береговых перерабатывающих заводов (в том числе в рамках программы инвестиционных квот). С учетом особенностей оплаты контрактов по строительству рыбопромысловых судов (в несколько этапов) целесообразно рассматривать количество судов, строительство которых завершено или строительство которых продолжается (рис. 5).

За указанный период была начата постройка 60 судов на общую ориентировочную стоимость 116 млрд рублей (порядка 90 млрд рублей в 2020 году и 26,8 млрд рублей в 2021 году). Завершено строительство 16 судов на общую ориентировочную стоимость 34 млрд рублей (на 14,7 млрд рублей в 2020 году и 19,7 млрд рублей в 2021 году). За счет этого была предъявлена значительная сумма для возмещения НДС по приобретенным товарам (работам, услугам).

Необходимо также отметить тот факт, что большая часть видов рыбопродукции облагается НДС в размере 10%, в то время как стоимость контракта по строительству судна — в размере 20%. Ставка НДС по приобретениям рыбопромышленных предприятий (для расчета налогово-



го вычета) в два раза выше ставки НДС по продукции, реализуемой рыбопромышленными предприятиями.

**Как вывод, взаимосвязь объема поступлений по НДС и объема инвестиций по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство» подтверждена.**

### Гипотеза 2.

**Колебания поступлений по НДС обусловлены изменением отраслевой прибыли**

Инвестиции отражают только одну составляющую объема поступлений по НДС — стоимость приобретенных товаров (работ, услуг), по которым возможно получение вычета. В то же время прибыль организаций — разница между совокупной стоимостью реализованных ими товаров и расходами (приобретениями) организаций — отражает обе составляющие объема поступлений НДС, а именно дельту стоимости реализованных товаров (на которые начисляется НДС) и приобретенных товаров (по которым положен налоговый вычет).

Для проверки гипотезы на основе данных Росстата был построен график прибыли организаций (рис. 6). На нем видно, что с 2015 по 2019 год и с 2020 по 2021 год объем поступлений НДС и прибыль в рыбной отрасли росли (за исключением 2018 года), но темпы роста не соизмеримы и не находятся ни в линейной, ни в геометрической прогрессии относительно друг друга.

**Вывод: однонаправленность показателей наблюдается только до 2017 года. В 2018–2021 годах показатели разнонаправлены.**

### Гипотеза 3.

**Колебания поступлений НДС обусловлены отраслевой рентабельностью**

На рис. 7 представлено соотношение поступлений НДС и рентабельности проданных рыбопромышленными предприятиями товаров (работ и услуг). Здесь наблюдается схожая динамика, что и на предыдущем графике: в период с 2014 по 2021 годы рентабельность и объем поступлений по НДС изменяются однонаправленно (за исключением 2017–2018 годов), однако степень чувствительности поступлений НДС к изменениям рентабельности товаров от года к году разнится.

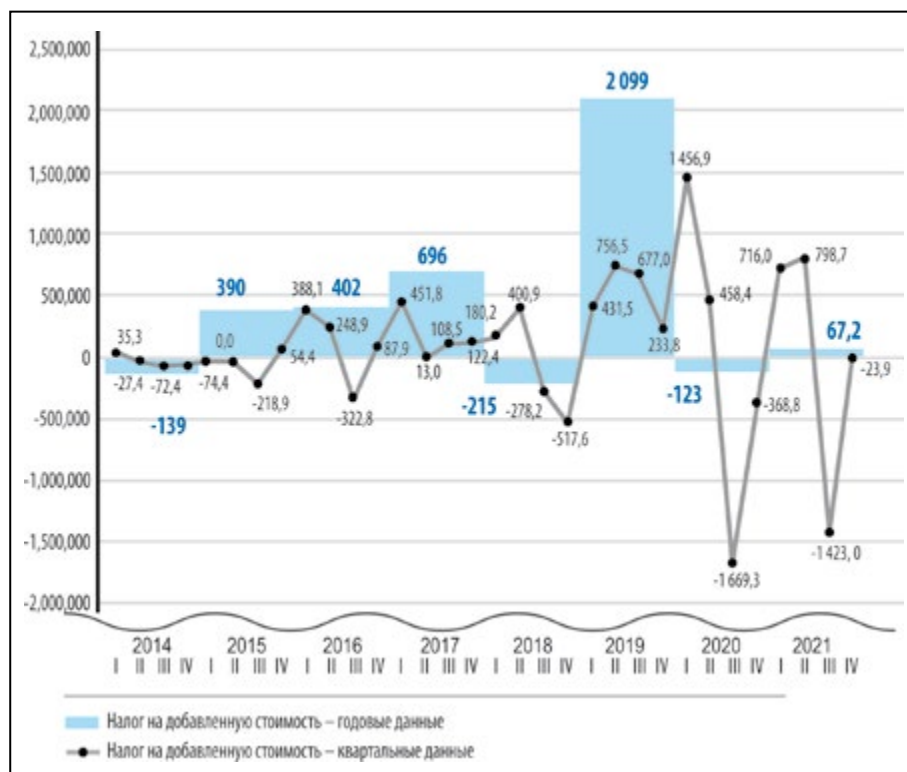


Рис. 3. Соотношение динамики квартальных отчислений и агрегированного годового итога по НДС по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство» (согласно данным ФНС России), млн рублей

**Вывод: изменение рентабельности также не способно описать колебание НДС после 2017 года.**

### Гипотеза 4.

**Колебания поступлений НДС обусловлены колебаниями вылова водных биологических ресурсов**

Добываемые ВБР составляют сырьевую базу для производства продукции, облагаемой НДС при реализации, поэтому предполагается: чем выше вылов водных биоресурсов, тем выше поступления НДС по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство». Для подтверждения гипотезы проанализирована динамика

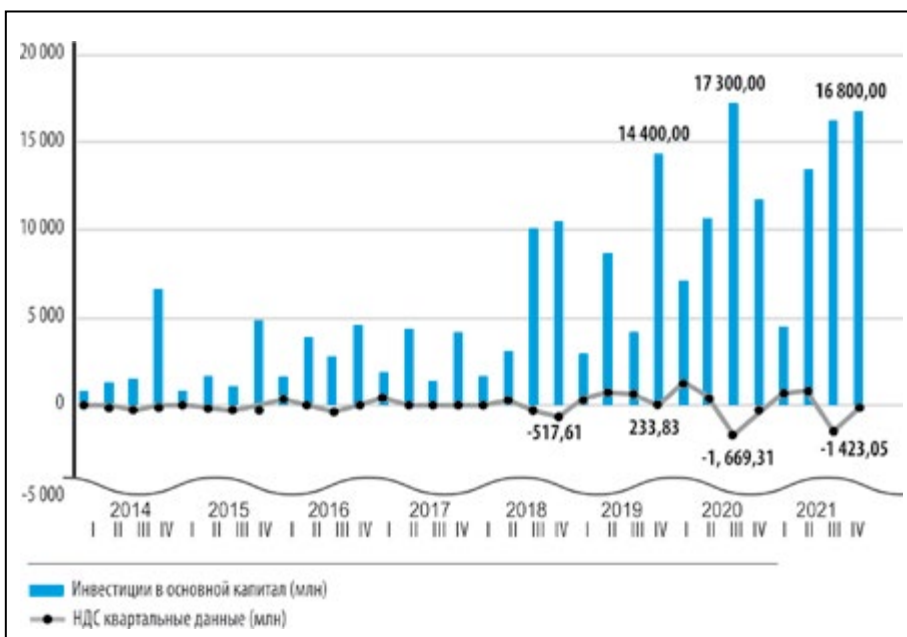


Рис. 4. Соотношение инвестиций в основной капитал (данные Росстата) и объемы НДС, поквартально

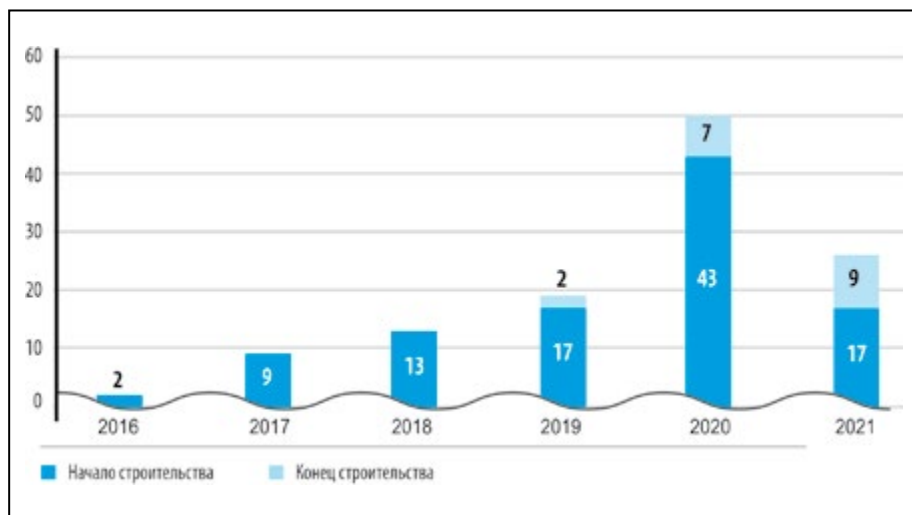


Рис. 5. Количество рыбопромысловых судов, строительство которых начато и (или) завершено, по годам

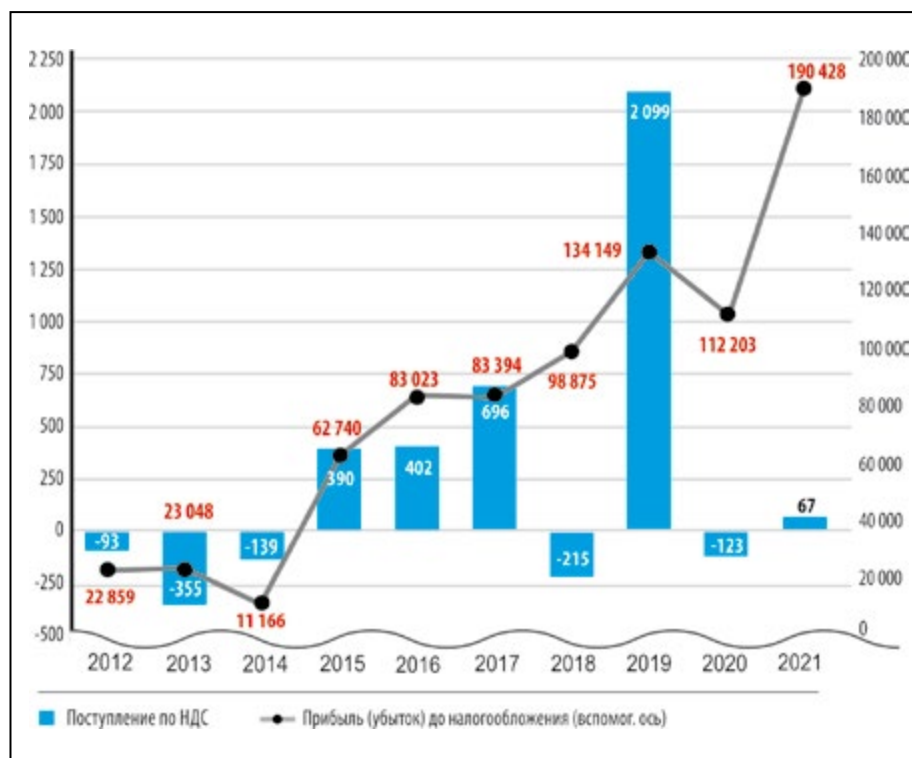


Рис. 6. Соотношение прибыли по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство» к налогу на прибыль организации и НДС, млн рублей

добычи наиболее облавливаемых видов водных биоресурсов: минтай, треска атлантическая (ставка НДС на продукцию = 10%), тихоокеанские лососи (ставка НДС на отдельные виды продукции = 20%).

Согласно рис. 8 в годы наибольшего объема вылова, количество поступлений по НДС, напротив, достаточно низкое. Так, в 2021 году суммарный объем вылова по указанным видам составил 2,6 млн тонн, а количество поступлений по НДС до-

стигло 67,26 млн рублей. При этом в 2018 году при схожем объеме вылова (2,68 млн тонн) суммарный НДС показал отрицательное значение и составил — 214,69 млн рублей.

**Вывод: не подтверждается наличие прямой линейной связи между объемом вылова ВБР и поступлениями НДС после 2018 года.**

**Гипотеза 5. Колебания поступлений НДС обусловлены динамикой**

## стоимости экспорта продукции из ВБР

По экспортным операциям организации имеют право оформить возврат уплаченного НДС, в связи с чем предполагается, что объем поступлений по НДС и стоимость экспорта рыбопродукции находятся в обратно пропорциональной зависимости.

На рис. 9 динамика стоимости экспортных поставок рыбопродукции из России на основе данных Федеральной таможенной службы наложена на динамику поступлений НДС по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство». Из графика следует, что оба показателя имеют разнонаправленную динамику. Так, объем экспорта в стоимостном выражении стабильно рос с 2016 по 2021 годы, в то время как поступления по НДС то увеличивались, то снижались.

**Вывод: динамика объема экспорта в стоимостном выражении не влияет на поступления НДС.**

**Гипотеза 6. Колебания поступлений НДС обусловлены иными институциональными факторами**

1. Рост НДС в 2019 году может быть вызван **изменением налоговой ставки НДС с 18% до 20%**, который на практике вызвал ряд затруднений в пересчете фактических платежей в бюджет.

Переход с 1 января 2019 года на ставку в 20% проводился без разработки ясной методологии правоприменения, что в первую очередь отразилось на предприятиях, применяющих авансовую форму расчетов или предоплату. В результате после осуществления поставок в 2019 году (или позднее) у налоговых органов возникали вопросы к исчислению базы НДС: с момента внесения платежей или по факту поставки рыбопродукции, особенно если она производилась партиями, дискретно. Кроме того, повышение ставки НДС на 2 п.п. не повышало автоматически стоимость контрактов (если он был подписан до повышения ставки).

2. На объем поступлений НДС в 2019 году мог повлиять **«правоприменительный ребус» при получении возврата по экспортным операциям.**

В соответствии с действующим законодательством российские рыбопромышленники имеют право на



возмещение 10% НДС при экспорте своей продукции. Тем не менее предприятия, осуществлявшим промышленную деятельность в исключительной экономической зоне Российской Федерации (далее — ИЭЗ России) и экспортирующую продукцию, с начала 2019 года отказывались в возмещении экспортных НДС.

При принятии решений Федеральная налоговая служба руководствовалась тем, что ИЭЗ России не относится к территории российского налогообложения, поскольку по смыслу положений статьи 2 Федерального закона от 31 июля 1998 г. № 155-ФЗ «О внутренних морских водах, территориальном море и прилежащей зоне Российской Федерации» территориальное море Российской Федерации — это примыкающий к сухопутной территории или к внутренним морским водам морской пояс шириной 12 морских миль, отмеряемых от исходных линий; внешняя граница территориального моря является государственной границей Российской Федерации (письмо Минфина России от 24 октября 2019 г. № 03-07-03/81914). Следовательно, товар в момент отгрузки находился за пределами территории Российской Федерации, а операции по поставке товара не подлежали обложению НДС по правилам статьи 147 Налогового кодекса Российской Федерации.

Впоследствии в целях решения этой проблемы статья 147 Налогового кодекса Российской Федерации и была дополнена пунктом 3 (Федеральный закон от 23 ноября 2020 г. № 374-ФЗ), согласно которому «местом реализации товаров в виде водных биологических ресурсов, добытых в исключительной экономической зоне Российской Федерации, и (или) товаров, произведенных из водных биологических ресурсов, добытых в исключительной экономической зоне Российской Федерации, признается территория Российской Федерации в случае, если в момент начала отгрузки и транспортировки указанные товары находятся в исключительной экономической зоне Российской Федерации». Поправка вступила в силу 1 января 2021 года.

**Вывод:** влияние отдельных институциональных факторов на объем поступлений НДС подтверждается. FN



Рис. 7. Соотношение уплаченного НДС (млн рублей) и рентабельности проданных товаров, продукции, работ и услуг (в %)

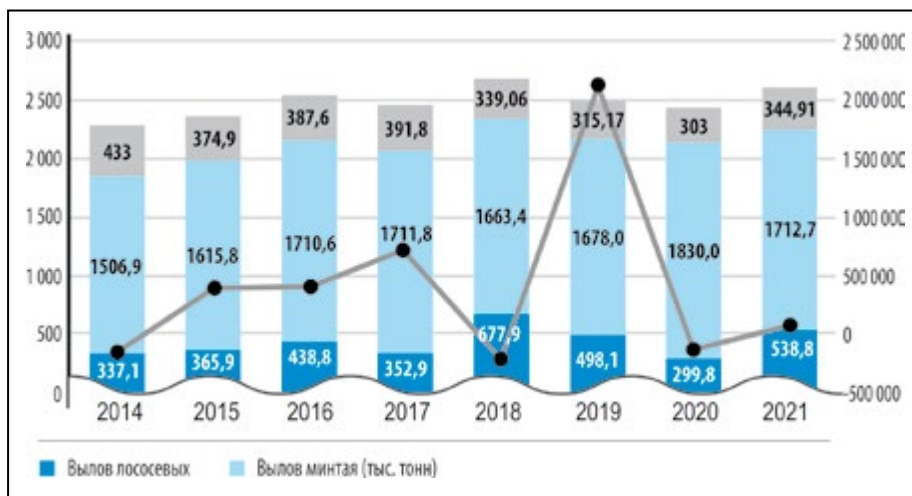


Рис. 8. Соотношение динамики объема вылова минтая, трески атлантической, тихоокеанских лососей к объему поступлений по НДС по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство»

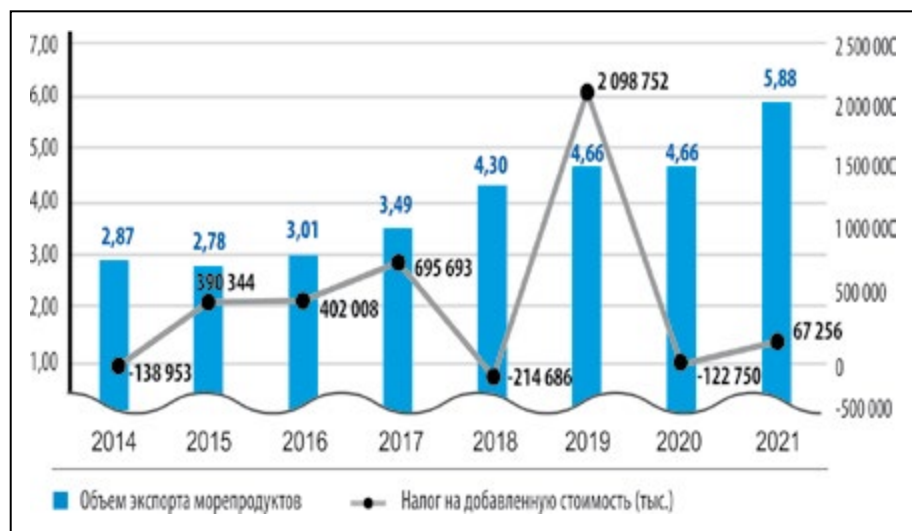


Рис. 9. Соотношение динамики объема экспорта российской рыбопродукции в стоимостном выражении к объему поступлений по НДС по виду деятельности «Рыболовство, рыбоводство»

# МОЙ ПАПА РАБОТАЕТ С РЫБОЙ В ПОРТУ

(Вероника, 5 лет)



Директор отдела логистики компании «НЕРЕЙ»  
Максим РУДОЙ:

«Сложно объяснить ребенку, кто такой логист и чем он занимается. У меня трое детей, и пока они знают лишь, что их папа работает с рыбой в порту. Отчасти так оно и есть: все основные действия происходят именно там, и работа в порту — одна из основных, но далеко не единственных задач для команды компании «Нерей» при отправке рыбы клиенту. Немногие знают, какой сложный путь проходит она от вылова до стола. Мы же отвечаем за то, чтобы всё на этом пути было идеально».

— Максим Викторович, вы всегда знали, что будете работать в сфере логистики?

— Нет, я даже не думал о том, что свяжу свою жизнь с ней, однако в логистике я уже порядка 15 лет, в рыбной сфере — 8. Я закончил электромеханический факультет ДВВМУ. Планировалось, что буду ходить в моря. Потом получил второе высшее образование в сфере экономики, прошел дополнительные курсы по логистике.

К моменту прихода в компанию я уже работал в сфере торговли и даже имел дело с производством рыбных консервов. Так что в «Нерей» я пришел с определенным багажом знаний, однако полноценно в «рыбу» окунулся впервые. Времени на раскачку не было. Руководство озвучило мне задачи и цели, которые необходимо было достичь. Тогда компания была не такая большая, как сейчас, но она активно развивалась благодаря генерально-

му директору Андрею Леонидовичу ЗАБУГЕ: улучшалось качество обслуживания и совершенствовалась работа с клиентами в целом. Росла и менялась команда «Нерея», хотя с некоторыми коллегами мы вместе начали этот путь и до сих пор его продолжаем. Сейчас штат логистического отдела насчитывает более 20 специалистов.

— Было сложно погружаться в новую для вас сферу?



— В каждом деле есть свои нюансы. Но, имея определенный логистический бэкграунд и тягу к знаниям, я смог успешно справиться с поставленными задачами. Всегда интересно открывать для себя что-то новое. Главное — стремиться к новым вершинам и проявлять инициативу, тогда всё получится.

Мое мнение: любое обучение пригодится в жизни. Все знания, которые я получил в прошлом, помогали мне. Экономическое образование дало навыки расчета себестоимости и перевозки, учеба в ДВВИМУ — практический опыт работы в море и знакомство с судами.

— Сильно ли изменились процессы внутри компании за эти восемь лет?

— Да, сильно. Если раньше все процессы в компании были настроены на удовлетворение потребностей крупных, оптовых клиентов, то сейчас вектор сместился к конечному потребителю — к переработчикам и сетям, у которых совершенно другие требования.

Изменилась и сама логистика. В первую очередь это касается внедрения информационных технологий. Если раньше все записи велись на бумаге, то сейчас появились технологии, позволяющие контролировать в реальном времени движение транспорта, товарные остатки, расписание погрузок и многое другое. Естественно, «Нерей» не отстает от трендов: 3–4 года назад мы установили у себя подобный программный комплекс.

— В чем заключается специфика работы отдела логистики?

— Мы предоставляем сервис, причем сервис очень высокого уровня. Наша задача — решить проблему клиента быстро и без заморочек. Он должен получить рыбу точно в срок по установленной изначально цене. Мы давно выстроили четкую систему, чтобы наши клиенты не нервничали и не переживали за качество и сохранность продукции, которую они приобрели.

Логистический отдел — это очень сложная, многоуровневая система. Мы ответственны за транспорт, склады, работу лаборатории. Тесно сотрудничаем не только с отделом продаж компании, ориентированным на работу с российскими регионами и странами СНГ, но и с отделом продаж ВЭД. Отправка рыбы на внеш-

ний рынок — дело непростое. Мы контролируем всю цепочку — от рыбака, который выловил рыбу, до водителя машины, которая перевезет товар через границу. Транспорт обязательно должен быть аккредитован зарубежными партнерами и состоять у них в реестрах. До погрузки мы тщательно проверяем каждый документ.

Люди думают, что логистика — это очень легко: заказал машину, погрузил товар, его привезли. На самом деле, всё сложнее, а с рыбопродукцией даже вдвойне. Рыба — товар скоропортящийся и требовательный. Если груз стоит на жаре хотя бы пол-

— Какие задачи вы решаете для клиента?

— Мы себя позиционируем как представителя клиента на Дальнем Востоке. «Нерей» позволяет покупателю не думать о товаре, полностью курируя его на всем пути следования. Единственная задача нашего клиента — получить красивую, качественную, соответствующую всем документам рыбу и работать с ней дальше. Логистам «Нерея» же остается всё остальное: осмотреть, оформить, погрузить и доставить.

Во время осмотра наши специалисты оценивают предлагаемую для

Мне нравится, что клиенты предпочитают нас другим компаниям. Особенно, когда они говорят: «Вот, “Нерей” привез! Красиво сделали свою работу, как и всегда!». Я чувствую гордость за свою компанию, за то, чем занимаюсь. В такой команде, как «Нерей», появляется желание развиваться, улучшать что-то — совершенству ведь нет предела.

часа, то нарушается температурный режим — глазурь начинает таять, продукт заветривается. Естественно, и срок хранения тогда уменьшается в разы. Еще более чувствительны к температурному режиму морепродукты, такие как кальмар, гребешок, креветка.

Одна из основных «фишек» нашей компании — это ассортиментные погрузки. Ежедневно мы комплектуем машины для нескольких клиентов по 10–15 позиций сразу. А что такое погрузить 15 позиций в одну машину? Сначала надо забрать из нескольких портов товар. При этом важно понимать, что порт — это режимное предприятие, у которого свои регламенты и порядки. Необходимо заранее подготовить пропуски, свериться с расписанием и выстроить маршрут так, чтобы одна машина грузилась не в течение целой недели, за один-два дня. Все эти проблемы требуют огромных усилий и отдельного внимания, и решает их именно отдел логистики.

В этом году мы смогли закрыть проект, где в одно транспортное средство было загружено сразу 27 ассортиментных позиций. Уверен, что «Нерей» еще сможет закрепить свои успехи и преумножить их.

покупки продукцию по нескольким критериям: например, количество глазури и размерный ряд. Если товар не соответствует заявленному качеству, то он сразу же отбраковывается. Также рыба проходит различные исследования в лаборатории «Нерея».

Еще мы организовываем оформление и проверку необходимых документов. На этом этапе происходит тесное сотрудничество с представителями Россельхознадзора, отдельное внимание уделяется работе с системой «Меркурий». Каждую партию рыбы осматривает наш специалист, проверяет ее сопроводительные документы, качественные удостоверения, сертификаты. И только если нас всё устраивает, мы предлагаем эту рыбу к реализации. Тщательная проверка необходима, так как любая ошибка в документации может доставить неприятности нашему клиенту, а подобные риски недопустимы.

После мы готовимся к погрузке рыбы. У нас есть штат тальманов, которые, как говорится, трудятся на передовой, точнее в порту. Они принимают груз круглосуточно: не важно, день или ночь, снег или дождь. Снова проверяют документы и качество товара и его упаковки. Некоторые компании не заботятся



о сохранности продукта: загрузили быстро мешки, что-то случайно порвали, но всё равно отправили. Мы же всё делаем красиво. Проверяем контейнеры, машины, чтобы быть уверенными: рыба доедет в целости и сохранности.

Затем мы делаем подробнейший фотоотчет. В нем фиксируем этапы погрузки, снимаем саму рыбу, транспортное средство, делаем схему загрузки. Также прикладываем все сопроводительные документы, ветеринарные справки, качественные удостоверения и отправляем всё это клиенту: ему важно получить полный отчет о проделанной работе.

Но и на этом наша миссия не заканчивается. В процессе перевозки мы ежедневно отслеживаем местонахождение транспортного средства, и не важно — выходные или праздники. Через смс-уведомления мы информируем клиента о том, где сейчас находится его груз.

— **Теперь, когда «Нерей» расширил свой автопарк, вся рыба доставляется мощностями компании?**

— Несмотря на то, что у нашей компании есть большой парк новых современных рефрижераторных машин, не всегда его хватает. Учитывая объемы

Люди думают, что логистика — это очень легко: заказал машину, погрузил товар, его привезли. На самом деле, всё сложнее, а с рыбопродукцией даже вдвойне. Рыба — товар скоропортящийся и требовательный. Если груз стоит на жаре хотя бы полчаса, то нарушается температурный режим — глазурь начинает таять, продукт заветривается. Естественно, и срок хранения тогда уменьшается в разы. Еще более чувствительны к температурному режиму морепродукты, такие как кальмар, гребешок, креветка.

рыбопродукции и географию доставки, нам всё еще необходимо напрямую взаимодействовать с другими транспортными компаниями, с собственниками подвижного состава. Наши сотрудники занимаются ежедневным мониторингом транспортных услуг по России, чтобы предложить клиенту самые интересные и выгодные для него условия доставки. У «Нерея» есть система гарантий: мы четко соблюдаем оговоренные сроки и стоимость. Мы никогда не отходим от этих правил.

— **Вы упомянули про смс-информирование клиента. Как именно работает эта система?**

— Мы отправляем сообщения в течение всей работы с товаром. Отчитываемся о предполагаемых датах погрузки, присылаем фото груза, сопроводительные документы, информируем о местонахождении машины. Раньше компания эти данные предоставляла, когда об этом просили, сейчас же мы заботимся о клиенте, делаем наше сотрудничество максимально комфортным. У нас есть гарантии, чистейшая репутация и полная прозрачность. Для многих это очень важно, так как они переживают, что переведут деньги, а товар им так и не отправят. Мы же даем клиенту возможность в любой





*Гордость компании — это ассортиментные погрузки. Ежедневно комплектуются машины для нескольких клиентов по 10–15 позиций в каждой. В этом году в одно транспортное средство было загружено сразу 27 позиций*

момент времени узнать, что происходит с его рыбой.

Если всё же возникают какие-то вопросы, то их решают с персональным менеджером, курирующим определенный регион. За каждым специалистом закреплены свои клиенты как из России, так и из-за рубежа.

— **Ваша работа требует большой отдачи. Когда вы переступаете порог офиса компании, что дает вам стимул для развития и совершенствования в своей сфере?**

— Я работаю не только когда прихожу в офис. Работа сопровождает меня постоянно. Круглосуточно решаются различные вопросы. Я не выключаю телефон после 18:00, мой рабочий день не заканчивается с уходом домой.

Мне нравится, что клиенты предпочитают нас другим компаниям. Особенно, когда они говорят: «Вот, «Нерей» привез! Красиво сделали свою работу, как и всегда!». Я чувствую гордость за свою компанию, за то, чем занимаюсь. В такой команде, как «Нерей», появляется желание развиваться, улучшать что-то — совершенству ведь нет предела. И если клиент повторно к

нам обращается, значит, свою работу «Нерей» действительно делает хорошо, красиво!

— **А как происходит погружение в компанию новых сотрудников?**

— Когда к нам приходят новые люди, мы, естественно, беседуем с ними, проводим коучинг. В первую очередь нужно донести, что «Нерей» — клиентоориентированная компания. Весь наш коллектив даже на подсознательном уровне ощущает, что мы являемся представителями наших заказчиков, что мы работаем для того, чтобы они остались довольны. Если я лично вижу, что сотрудник проявляет пренебрежение к своей работе или в общении с клиентом, тут же остро встает вопрос о соответствии человека занимаемой им должности. Такое отношение в «Нерее» недопустимо.

Помимо клиентоориентированности, мы также ценим в сотрудниках честность и открытость. «Нерей» показывает полную прозрачность своих действий клиенту и стремится завоевать его доверие. И, естественно, у человека должна быть активная жизненная позиция, стремление к развитию. Наша ра-

бота предполагает постоянное движение, новые связи, общение.

— **Как «Нерей» повлиял на вашу жизнь?**

— Я люблю рыбу. Если раньше я ел ее пару раз в месяц, то сейчас в моем рационе она встречается намного чаще, через день точно. А еще я перепробовал множество, в том числе и непривычных, видов рыбы: макрурус, скумбрия, килька... Всего и не перечислить.

— **Говорят, что любовь к рыбе надо прививать с детства. Как вы думаете, а возможно ли «приучить» взрослого мясоеда к рыбе?**

— Конечно! Я — живой пример. В нашей компании среди сотрудников регулярно проводятся кулинарные конкурсы, мы делимся традиционными семейными и новыми оригинальными рецептами рыбных блюд, — так, мне кажется, я и люблю рыбу. Думаю, что в этом деле готовка играет самую важную роль. В России, конечно, больше мясоедов, но нельзя полностью исключать из рациона рыбу. Она очень полезная и вкусная. И дальневосточная рыба в этом плане вне конкуренции. **FN**





Валентина БОКОВИКОВА

# «ВЛАДИМИР БИРЮКОВ» СПЕШИТ НА РОДИНУ

Супертраулер «Владимир Бирюков», построенный для камчатской рыбодобывающей компании «Океанрыбфлот» на турецкой судовой верфи, ждут на Камчатке во второй половине декабря 2022 года. Два с половиной года потребовалось, чтобы дать жизнь второму рыбопромысловому судну. Из-за сложной ситуации в мире проблем возникло немало, но и судовой верфь, и заказчик были заинтересованы в строительстве супертраулера, поэтому совместными усилиями сумели преодолеть все препятствия. Ходовые испытания прошли удачно, прежние ошибки были учтены.

И вот наступил самый торжественный момент: 21 октября в 18:10 судно покинуло верфь «Терсан». Как сказал начальник отдела судостроения АО «Океанрыбфлот» Сергей КИСЛОВ, все, кто строил супертраулер, сейчас испытывают сложные чувства: с одной стороны, радость и облегчение, что работы завершены, а с другой — легкая грусть, как всегда бывает при прощании. Долгий гудок, и «Владимир Бирюков» медленно отходит от причала. 25 октября, после заливки топлива, он взял курс на северо-восток. Судно прошло через Мраморное, Эгейское, Средиземное, Красное моря, через Индийский океан, Южно-Китайское, Филиппинское, Восточно-Китайское, Японское моря. Затем вышло на финишную прямую — в Тихий океан — и прибыло в Пусан.

Капитан-директор Антон СЕЙЛЕВ впервые совершил путешествие через полмира на новом суперпароходе. По его словам, времени экипаж не терял: ребята изучали системы и морально готовились к будущим промысловым экспедициям. Большая часть команды — это молодые парни, которым интересно узнавать новое, у которых горят глаза. Они буквально рвали в рейс: хотели посмотреть, на что способен траулер в действии. И конечно же, жаждали доказать и себе, и другим, что они справятся с

поставленными задачами и станут лучшими среди равных.

Строительство нового промыслового судна — это важное событие для всей страны. Более 40 лет основу рыболовного флота России составляли суда советской постройки. Компании вкладывали миллионы рублей, чтобы держать их в хорошем состоянии, но все понимали, что обновление промысловых траулеров необходимо для успешной и эффективной работы отрасли. Камчатский

«Океанрыбфлот» подписал контракт на возведение своего первого в новой России супертраулера в июне 2018 года, и сегодня «Георгий Мещеряков» уже трудится на промысле, а его брат-близнец, герой дня «Владимир Бирюков», в начале октября получил российское гражданство. В небо Турции под звуки гимна по традиции был торжественно поднят флаг РФ. В тот день на палубе собрались и представители судовой верфи, и весь экипаж нового траулера,



Легендарные камчатцы, в честь которых названы супертраулеры компании «Океанрыбфлот». Первый справа — Георгий МЕЩЕРЯКОВ, второй слева — Владимир БИРЮКОВ

который ведет сейчас пароход через моря-океаны к камчатским берегам.

Второму судну работать будет легче, убежден Сергей Кислов.

«Форс-мажорные обстоятельства сильно ударили по ходу строительства, но надо отдать должное: с самого начала руководство компании «Терсан» подтвердило готовность завершить проект независимо от обстоятельств, — рассказал Сергей Владимирович. — Они многое взяли на себя, чтобы обойти какие-то санкции, так как Европа очень некрасиво поступила, ведь рыболовный флот не должен был пострадать. Мы совместно с турецкой стороной нашли способы решить проблему и смотрим в будущее с оптимизмом. Все тревоги позади, судно построено и скоро отправится в Россию».

Перед церемонией поднятия флага сторонами был торжественно подписан акт приема-передачи судна, а в столовой команды занял почетное место портрет Владимира Афанасьевича БИРЮКОВА и латунная табличка с фактами его биографии. Этого человека хорошо знают на Камчатке: он был директором Камчатрыбпрома, затем губернатором Камчатской области, прославился как настоящий патриот региона, неравнодушный гражданин и грамотный руководитель. Теперь в честь легендарного земляка назван новый пароход, и экипаж верит в его счастливую звезду.

«Я работал на хороших пароходах советской постройки типа «Пулковский меридиан», БАТМах. Но время идет, меняются технологические процессы, началась новая веха в истории современного судостроения. И наша компания приступила к обновлению флота, — поделился капитан-директор РС «Владимир Бирюков» Антон Сейлев. — Когда я получил предложение о назначении на этот пароход, то согласился не раздумывая. Чувствую большую ответственность и огромное желание приступить к работе. Есть классическая фраза: «пересечь с «жигули» на «мерседес». Вот этот пароход — «мерседес», он на голову выше судов старой постройки. Здесь очень хорошо организован быт для экипажа, есть возможность после вахты пойти в спортзал, сауну, комнату психологической разгрузки, кинотеатр. Здесь все условия для людей созданы, можно отдохнуть



«Владимир Бирюков» на турецкой верфи «Терсан». Аналогичное судно «Георгий Мещеряков», построенное на том же предприятии, уже трудится на промысле



Осмотр судна перед приемкой



Церемония поднятия флага



и душой, и телом. Ну и обстановка в эстетическом плане более приятная, чем на предыдущих судах: светлый хороший паркет, использованы современные материалы, всё очень красиво. Прекрасный паркет, белые переборки, огромные иллюминаторы, удобная система кондиционирования, отопление, теплый пол в каждой каюте, санузел, душ, горячая вода без ограничений, пресная вода, то есть всё просто идеально, можно только восхищаться. Я думаю, экипажу очень понравятся условия, созданные кораблями и нами.

Конечно, весь паролод оснащен по самому последнему слову техники: оборудование, траловый комплекс, главные двигатели, рыбопоисковое оборудование, лебедки — всё совершенно новое, компьютеризированное. Опасения были вначале, но, уверен, мы справимся, ведь не лыком шиты. Уже сейчас проделана большая работа по ознакомлению с оборудованием, затем будем изучать всё непосредственно на промысле, когда паролод войдет в рабочий режим и появятся нагрузки на все механизмы. Сейчас наша группа наблюдения включает 18 человек. Все компетентные специалисты, каждый на своем месте. Обучение работе на новом оборудовании дается экипажу легко, так как сильна мотивация: все хотели сюда попасть. Идем с воодушевлением, соскучились по морю, по Родине, хотим быстрее разобраться. Мы молодые, ответственные, постараемся как можно быстрее вывести судно на проектную мощность. Будем ловить рыбу, выпускать качественную продукцию, чтобы был заработок и для нас, и для компании. Будем кормить Родину в это непростое время. На нас лежит огромная ответственность, но мы справимся с поставленными задачами, я уверен».

На Камчатке супертраулер встретят торжественно: для «Океанрыбфлота» ввод в эксплуатацию второго судна такого уровня — масштабное событие. Два судна нового поколения способны заменить пять типа «Пулковский меридиан». Траулеры длиной 108 метров оснащены высокотехнологичным оборудованием, способным осуществлять добычу даже в арктических водах. Их рабочая скорость — 16 морских узлов, вместимость — 150 человек.

Ежедневно с помощью 12 технологических линий, которые спе-



Генеральный директор «Океанрыбфлота» Евгений НОВОСЁЛОВ подписывает документы о принятии супертраулера «Владимир Бирюков»



Экипаж на ходовых испытаниях в капитанской рубке

циально созданы для переработки различных видов рыбы и установлены в заводской зоне, можно обрабатывать 450 тонн сырья. Кроме того, суда имеют мощности для изготовления рыбьего жира и рыбной муки из 210 тонн сырца в сутки. Таким образом, производство является экологичным, так как отходы будут практически нулевыми.

«Экипаж в предвкушении, хочется быстрее опробовать эту большую мощную красивую машину в деле, посмотреть, на что она способна, и установить новые рекорды, — делится старший помощник капитана Иван СОШИН. — Настроение у всех отличное, всем нравится судно, все

заранее были мотивированы на работу, а когда приехали и увидели паролод — сразу захотели довести его до идеала».

Первый супертраулер назван в честь знаменитого капитана, первого директора «Океанрыбфлота» Георгия Васильевича Мещерякова. Второй увековечил память губернатора Камчатки, бывшего начальника Камчатрыбпрома Владимира Афанасьевича Бирюкова. Это были по-настоящему легендарные люди: оба посвятили жизнь Камчатке и не щадили себя ради высоких целей. Работники рыбодобывающей компании верят, что героические имена вдохновят экипажи супертраулеров на новые трудовые подвиги. **FN**



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

# Ренат СУЛЕЙМАНОВ: СНАБЖЕНЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ НАМ СТАВЯТ РЫБАКИ

Приоритеты для снабженческой компании «Владснаб» определяют ее клиенты — рыбопромышленные предприятия. На фоне стабилизации поставок после рыночных потрясений в первой половине текущего года «Владснаб» решает конкретные амбициозные задачи по запросам рыбаков.

Так, в связи с постепенным изъятием из производства фреона-22, снабженцы намерены обеспечить своим клиентам безболезненный и выгодный переход на заменители этого хладагента. Как появился этот запрос, как он выполняется и что происходит на рынке бытовой химии, журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал коммерческий директор АО «Владснаб» Ренат СУЛЕЙМАНОВ.

## ЦЕНОВАЯ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ

— Ренат Ильдарович, почему именно фреон?

— Фреон R22 (дифторхлорметан) — хладагент, используемый для промышленного холодоснабжения. В частности, его широко применяют как в производстве рыбопродукции, так и при ее дальнейшем хранении и перевозке.

В прошлом году были серьезные перебои с поставками фреона-22 на российский рынок, в результате чего цена сильно скакала. В течение года ее колебания достигали 500%. Так, цена баллона 13,6 кг составляла 55 тыс. рублей. А сейчас он стоит от 12 до 17 тыс. рублей.

— Если в прошлом году был ценовой «шторм» на рынке фреона-22, то в этом году все успокоилось?

— Этот рынок в целом нестабилен и подвержен колебаниям: он зависит и от транспортной составляющей, и от курсов валют, и от работы наших государственных органов.

Так, в прошлом году и в начале текущего перебои на рынке возникли из-за затянувшейся процедуры выдачи квот на импорт фреонов и компонентов для производства фреона-22. Получилось, что с началом проведения специальной военной операции



вопрос с квотами был поставлен на паузу. Процесс завершился только в конце апреля.

Однако после выделения квот импортеру необходимо получить заключение специализированной лаборатории, Росприроднадзора, а также пройти процедуру лицензирования в Минпромторге России. Это занимает значительное время — до двух месяцев. Так что в результате на протяжении практически полугода наш рынок оставался без официального импорта фреона, что привело к его контрабанде.

Такие партии, по нашей информации, были совсем небольшие, но на рынок все-таки попали. Проблема в том, что, как это часто бывает с контрабандой, неизвестно, откуда этот фреон привезли, кто был изготовителем и вообще какого качества эта продукция. По нашим данным, у одного из конечных потребителей контрабандного фреона возникли проблемы с качеством. Не знаю, пришлось ли ему после этого ремонтировать оборудование, но как минимум он был вынужден заново заправить установку — уже качественным хладагентом.

— Кто вообще поставляет фреон-22?

— В России его производит только один завод — АО «ГалоПолимер Пермь». Так что ценообразование на российском внутреннем рынке (особенно на Дальнем Востоке) во многом зависит от монополиста. Официальный импорт фреона-22 запрещен. Про неофициальные поставки я говорить не буду.

## ВЫГОДНО И НЕИЗБЕЖНО

— Что в свою очередь может предложить рыбакам «Владснаб»?

— Переход на аналоги фреона-22. Во-первых, скоро его использование будет вообще запрещено. Во-вторых, это просто выгодно.

— Можно про запрет подробнее?

— В 1987 году в Монреале был подписан протокол, направленный на защиту озонового слоя Земли. Он предусматривает снижение производства и использования разрушающих озон веществ и технологий. В том числе и фреона-22. Во исполнение протокола его ежегодное потребление постепенно снижается, и к 2030 году он должен быть полностью изъят из оборота.

В настоящее время предприятия, связанные с промышленным холо-



Ренат СУЛЕЙМАНОВ, коммерческий директор АО «Владснаб»

доснабжением, постепенно переходят на заменители фреона-22 — гидрофторуглероды (они же ГФУ) 422а, 422д и иные. Однако в российской рыбной промышленности преобладают достаточно старые суда, где значительная часть холодильных установок по-прежнему работает на привычном фреоне-22.

— Вы сказали, что замена будет еще и выгодна.

— Да, переход на заменитель позволит предприятию сократить расходы. Ведь разница в цене между не содержащим хлора аналогом и фреоном-22 может достигать 100% (то есть фреон-22 может быть вдвое дороже аналога). При этом объем фреона, необходимого для заправки установок на рыбопромысловых судах и береговых предприятиях, может измеряться тоннами. Так что разница может составить несколько

миллионов рублей с одной заправки.

— Насколько переход безопасен?

— Разработчиком формулы ГФУ 422д является европейский концерн DuPont. Использование заменителя не влияет ни на безопасность, ни на рабочие характеристики установок. Дозаправка проходит без проблем. Даже полная замена газа не требует смены рефмасел. При этом «Владснаб» при переходе с фреона-22 на заменители (422а и 422д) предоставит особые условия, которые позволят предприятиям провести замену с наименьшими затратами и сократить расходы на последующих заправках.

Наконец, я упомяну еще один важный плюс для перехода на заменители. Поскольку фреон-22 относится к озоноразрушающим веществам, предприятие обязано вести его регистровый учет в отдельном журнале.

В случае использования заменителя такой необходимости нет.

— Вы сказали, что предприятия постепенно переходят на заменители. Как этот процесс протекает в российской рыбной отрасли?

— К сожалению, в силу ряда объективных и субъективных причин отрасль отстает.

— А субъективные причины каковы?

— Чаще всего, рефмеханики, давно работающие с фреоном-22, не спешат менять свои привычки. Ведь надо брать на себя ответственность перед начальством. При этом, как правило, чем крупнее компания, тем сложнее донести до ее руководства все нюансы. Слишком длинная цепочка, чтобы достучаться до того, кто принимает решение. Там, где собственник компании или руководитель находится ближе к технологическим процессам, он быстрее чувствует экономию, ему проще оценить все обстоятельства и принять решение.

Но если обсуждать этот вопрос откровенно, то «инсайд» таков: многие холодильные установки де-факто УЖЕ работают на заменителях 422a и 422d. Просто об этом не знают собственники предприятий и, возможно, закупщики с рефмеханиками. Переход с фреона-22 на некоторые аналоги настолько прост, что часто под видом фреона-22 поставщики продают именно заменители, оставляя сумасшедшую наценку в 200-300% у себя в кармане.

Ранее упомянутый завод «ГалоПолимер Пермь» (единственный в России) просто не отгружает фреон-22 на Дальний Восток в том объеме, которого было бы достаточно для снабжения всех холодильных установок. Поставки расписаны чуть ли не на год вперед и до нашего рынка практически не доходят.

Мы, конечно, не берем в расчет те установки, которые дозаправляются в Корею и КНР. Там, вероятно, таких машин нет.

— Вы уже сейчас предлагаете заменители?

— Да, они есть у нас на складах. В настоящее время мы работаем с рыбопромышленными компаниями — нашими клиентами, объясняем им перспективность перехода на альтернативные хладагенты. Все равно им рано или поздно придется это сделать. Но те, кто наберется смелости и начнет

раньше, выиграют, поскольку сразу же начнут экономить и наконец перестанут платить втридорога за тот же самый товар.

Кстати, наше внимание на эту ситуацию обратили сами рыбопромышленники. Их инициатива объясняется тем, что «Владснаб» уже давно с рыбаками и старается решать возникающие у них проблемы со снабжением.

## ЗАПАД ПОДВОДИТ

— Вопрос как специалисту в области снабжения бытовой химией. Возвращаются ли на российский рынок западные бренды, работающие в этой области, после «бегства» с началом специальной военной операции?

— Да. Компании действительно больше не лихорадит, они перестали менять ценники на продукцию по несколько раз в день и теперь стабильно

В целом сейчас имеет место тенденция максимального удешевления продукции и упрощения производства. Особенно это касается расходных материалов. Понятно, что есть ответственные производители, которые стараются держать марку и выпускать именно качественную продукцию. Однако в России так действуют далеко не все.

— В чем вы видите выход?

— В более широком использовании товаров-аналогов. Нередко они по своему качеству не только не уступают, но и выигрывают у западных брендов. И в то же время эти товары, как правило, дешевле. Сейчас мы наблюдаем значительное увеличение импорта бытовой химии из Белоруссии. Их предприятия обеспечивают высокое качество при приемлемой цене. Плюс возможности

Переход на заменитель позволит предприятию сократить расходы. Ведь разница в цене между не содержащим хлора аналогом и фреоном-22 может достигать 100% (то есть фреон-22 может быть вдвое дороже аналога). При этом объем фреона, необходимого для заправки установок на рыбопромысловых судах и береговых предприятиях, может измеряться тоннами. Так что разница может составить несколько миллионов рублей с одной заправки.

отгружают товар со складов. Однако видна новая тенденция — снижение качества. Мы стали получать большое количество рекламаций от наших клиентов о том, что известные товары лишились своих потребительских качеств. Условно говоря, если раньше даже одна капля некоего моющего средства обильно пеннлась и отмывала поверхность, то теперь такого эффекта нет.

— С чем это связано?

— По нашей информации, у российских производителей бытовой химии иностранных брендов сейчас возникли проблемы с компонентами. Им не удается получить все необходимые составляющие для производства качественной продукции. Некоторые в такой ситуации начинают производить продукцию из того, что имеется в наличии. Такое наблюдается не на примере одного вида продукции или бренда, это сложившаяся практика.

работать с химическими формулами и составами: у них большой опыт и хорошее оборудование, белорусы готовы учитывать запросы клиента, экспериментировать, создавать новое по необходимости. Кроме того, у них сохраняется доступ к европейской компонентной базе. □

## Фреоны:

[www.freon.fish](http://www.freon.fish)

тел.: +7 995 605 04 87

e-mail: [sale@freon.fish](mailto:sale@freon.fish)

## Снабжение:

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

тел.: 8 (800) 201 50 45

e-mail: [sales@vladsnab.ru](mailto:sales@vladsnab.ru)

## АО «Владснаб»

Владивосток,  
ул. 4-я Пригородная, д. 5



# НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



**НАДЕЖНОСТЬ  
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ  
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**



**ПРОМЫШЛЕННОЕ  
ХОЛОДИЛЬНОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ**



**ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
ПОСТАВКА  
МОНТАЖ  
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

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

**РЫБА / МЯСО / ПТИЦА  
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ  
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО  
В РОССИИ**





Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

# «АНТЕЙ» РАССКАЗАЛ, КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА НА ВЕРФЯХ

Среди компаний, рискнувших строить флот под инвестквоты на отечественных верфях, группа «Антей» оказалась, возможно, самой удачливой. В самом деле: три краболова уже спущены на воду. Суда изготавливаются по уникальному проекту, созданному непосредственно под задачи российских добытчиков краба.

Главный конструктор группы компаний «Антей» Александр ГАБРИЕЛЬ рассказал Fishnews, что секрет успеха кроется не столько в везении холдинга, сколько в вовлеченности, активном участии «Антея» в деятельности корабелов. Это помогло генподрядчику — Находкинскому судоремонтному заводу (НСРЗ) — быстро восстановить утраченные

компетенции и нарастить производственные мощности.

Рыбопромышленный холдинг и верфь сообща, рука об руку, преодолевают многочисленные преграды, мешающие вести строительство, — пандемию, санкции, проблемы с логистикой и поставщиками, кадровый дефицит.

Сентябрь и октябрь 2022 года стали важным этапом в развитии

«Антея». С интервалом в две недели со стапеля на Находкинском судоремонтном заводе на воду сошли три новых краболова — «Капитан Хазан», «Дмитрий Коноплев» и «Капитан». Сейчас эти суда дооснащаются на воде. Окончательно ввести их в строй предполагается в начале 2023 года.

Всего же в этой серии заложено восемь судов. Очередность строи-



тельности определена по формуле «три + три + два». Помимо первых трех судов на воде, вблизи заводской набережной в настоящее время можно наблюдать стоящую на стапелях следующую тройку судов с пока недостроенными корпусами, а также уже заложенные кили замыкающей двойки краболовов.

## ВЫБОР ПРОЕКТА

Как рассказал Александр Габриель, разработанный компанией ООО «Дамен инжиниринг» (Санкт-Петербург) проект ССа5712LS, по которому строятся краболовы, уникален.

«Когда разворачивалась программа квот под инвестиции и группа компаний «Антей» решила принять в ней участие, мы немало времени посвятили поиску подходящего проекта», — подчеркнул он. Например, предполагалось по примеру одной из российских верфей использовать готовый японский проект краболова и адаптировать его под отечественные требования, заодно модернизировав и доукомплектовав необходимым оборудованием.

Также обсуждалась возможность взять за основу китайский проект, который представляет собой глубоко-модернизированный советский СТР-420. Рассматривались и другие иностранные и российские разработки.

В итоге в «Анtee» выбрали проект краболовного судна ССа5712LS, как наиболее подходящий по своим эксплуатационным характеристикам и лучше всего отвечающий требованиям для данного вида промысла. Заказчикам представляется важным, что он не является универсальным, когда рыбопромысловое судно дорабатывают под нужды крабодобывающих компаний. Проект ССа5712LS, предполагающий уникальную форму корпуса, изначально разрабатывался для строительства именно российских краболовов-живовозов, использующих клетки для хранения и транспортировки краба в живом виде.

Кстати, этот вариант выбрал не только холдинг «Антей». Ему отдал предпочтение еще ряд российских компаний. Так что в общей сложности запланирована постройка 20 судов этого типа. Правда, уже на стадии реализации в разных компаниях проект был в большей или меньшей степени скорректирован непосредственно под нужды заказчика. Поэ-



*Александр ГАБРИЕЛЬ, главный конструктор группы компаний «Антей»*

тому после ввода в эксплуатацию такие краболовы у разных предприятий будут иметь некоторые различия.

## ПОЧЕМУ 5712

Особенностью группы компаний «Антей» является практика перевозки живых крабов в клетях, которые размещаются в RSW-танках (танки с постоянно поступающей охлаждаемой забортной водой и подключенные к системе жизнеобеспечения краба). По словам Александра Габриеля, иностранные крабодобывающие компании не используют клетей, а перевозят уловы в чанах. Либо вовсе занимаются только переработкой краба и выпуском готовой мороженой продукции.

Использование клетей позволяет «Анtee» значительно наращивать производительность судов — за счет расширения логистического функционала и увеличения количества хранящихся одновременно крабов.

«В нашей ситуации очень большое значение имеет объем перевозимой воды, в которой хранится живой краб. В случае с проектом ССа5712LS соотношение воды и крабов оптимальное. Хотя в рассматривавшемся нами проекте от компании Wärtsilä этот показатель был несколько выше, однако в нем предполагалось, что производственные процессы при вылове краба будут пересекаться, и, следовательно, члены команды станут мешать друг другу. А в проекте «Дамен» все процессы



Во время церемонии спуска на воду второго краболова — «Дмитрий Коноплев» — президент группы компаний «Антей» Иван МИХНОВ анонсировал еще более масштабное строительство: помимо нынешних восьми краболовов, компания планирует построить еще 17 судов

четко разделены. Судно будет оснащено девятью RSW-танками, в каждом из которых будет по 10 клетей в двух стопках. То есть одновременно такой краболов сможет хранить и перевозить от 90 до 120 тонн краба, в зависимости от вида», — рассказал главный конструктор «Антея».

В проекте ССа5712LS также учтено влияние избыточной остойчивости судна на сохранность краба. «Избыточная остойчивость вызывает резкую качку судна. Она опасна для крабов, которые при перевозке в условиях волнения травмируют друг друга шипами, а их панцири истираются. В этом смысле у нашего проекта более предпочтительные характеристики. Такое судно будет испытывать плавные колебания на волнении, минимизируя повреждения крабов», — обратил внимание Александр Габриель.

Он также отметил, что проект предусматривает ряд новаторских решений. Например, предполагается применять непривычную для судов рыбопромышленного флота систему борьбы с обледенением. В частности, предусмотрена система обогрева палубы, подведение к рабочим зонам точек для подачи горячей или холодной воды, а также мойки высокого давления с подогревом.

## ПОЧЕМУ НСРЗ

Параллельно подбору проекта судна руководство группы компа-

ний «Антей» провело не менее обстоятельные поиски генерального подрядчика строительства. Осуществляя отбор кандидатов, представители холдинга совершили своеобразное турне по стране, побывав на ряде верфей как в европейской части России, так и на Дальнем Востоке. Одним из претендентов на заказ стал Находкинский СРЗ.

Александр Габриель отметил, что ранее этот завод уже имел опыт судостроения, причем не только в советское время. В 2010-х годах предприятие построило несколько танкеров для дальневосточных проектов «Роснефти». Кроме того, иногда выпускали небольшие грузовые баржи. Однако ко времени появления заказчика в лице группы компаний «Антей» с проектом серии краболовов (2020 год) судостроительные компетенции НСРЗ в значительной степени были утрачены, а многие судостроители уволились.

«Более того, когда мы пришли с судостроительным проектом, на Находкинском СРЗ отсутствовал конструкторско-технологический отдел, а служба материально-технического снабжения состояла из шести человек. Можно сказать, что склад и внутренняя логистика отсутствовали», — сказал он.

И тем не менее в итоге выбор «Антея» остановился на судоремонтном заводе в Находке. «Помимо прочего,

мы учли тенденцию, что рыболовецкий флот постепенно возвращается, в том числе и для судоремонта, в Россию. НСРЗ стал, по моему мнению, лучшим вариантом. У этого завода большие мощности, так что в перспективе можно было бы, наверное, как в советское время, сдавать по 10–15 судов в год. Кроме того, здесь можно заниматься не только судостроением, но и судоремонтом. Мы исходили из того, что в дальнейшем Находка может стать ремонтной базой всего нашего флота по принципу «сами строили, сами ремонтируем»», — заметил собеседник Fishnews.

Существенным фактором для выбора предприятия именно на Дальнем Востоке также стали субсидии, выделяемые для стимулирования судостроения в этом макрорегионе.

## КАК НАЛАЖИВАЛИ РАБОТУ

«С нашим заказом завод стал восстанавливать свою судостроительную компетенцию», — отметил Александр Габриель.

Не секрет, что значительная часть рыбопромышленных компаний, решившихся строить суда на отечественных верфях, обоснованно жалуется на срыв подрядчиками сроков сдачи. Верфи в свое оправдание ссылаются на пандемию коронавируса, антироссийские санк-



ции, собственные трудности с финансами и так далее.

По словам Александра Габриеля, пандемия сильно мешала и в работе над заказанными компаниями краболовами. В Европе в этот период закрывались целые предприятия: сотрудники переходили на «удаленку». Как следствие, у проектанта возникла большая проблема с получением исходных данных.

«Постоянно приходили ревизии по корпусу, проектанту требовались новые данные, и все двигалось очень медленно. Зная, что по этому проекту строят суда и другие российские компании, мы намеренно притормаживали темпы сооружения первых трех судов. Благодаря этому нам меньше, чем на других заводах, пришлось что-то переделывать из-за внесения корректив в проект», — подчеркнул он.

Были и другие трудности. Например, с кадрами для завода. Оказалось, что среди местных жителей трудно подобрать квалифицированный персонал, так как специалистов нет или они заняты уже на других верфях. Поэтому сейчас приходится привлекать бригады из других регионов», — обратил внимание собеседник Fishnews.

## РЕЦЕПТ УСПЕХА

По мнению главного конструктора «Антея», за истекшие два года на Находкинском СРЗ многое изменилось. В настоящее время непосредственно на строительстве краболовов занято около 580 человек. Компетенции трудового коллектива растут, и это отражается на процессе и качестве создания новых судов.

«Например, на верфи было создано целое направление деятельности — судостроительный комплекс, со своими отделами, службами и снабжением. В настоящее время, когда проект полностью «обкатан», трудовой коллектив наработал необходимый опыт, а с поставщиками достигнуто полное взаимопонимание, строительство продвигается гораздо легче. Полагаю, что оставшиеся суда из этой серии мы построим быстрее», — считает Александр Габриель.

По его мнению, одним из ключевых факторов успешности реализации масштабного проекта стала политика вовлеченности заказчика в процесс строительства.

«Возможно, что мы единственные, кто не просто играет роль заказчика (заплатить судостроителям деньги и



Характеристики новых судов: длина — 57,7 м, ширина — 12,6 м, дедвейт — около 1200 тонн, осадка — 5 м, скорость — 12,6 узла, экипаж — 24 человека



ждать, когда они сдадут в эксплуатацию готовые суда), а непосредственно помогает заводу в выполнении этого задания. Мы совместно подыскиваем решения по проектной части, активно помогаем осуществлять закупки, находим надежных субподрядчиков и поставщиков. Для этого задействуются наши деловые связи. В то же время мы внимательно наблюдаем за ходом строительства: предлагаем способы снизить трудоемкость работ, смотрим, чтобы и завод мог на чем-то сэкономить. То есть мы очень плотно работаем с НСРЗ: не сваливаем на него всю «текучку», а стремимся все делать сообща», — подчеркнул главный конструктор.

## ЧТО ВПЕРЕДИ

Согласно контракту срок окончания строительства серии из

восьми краболовов — конец 2024 года. Однако на практике в «Анtee» надеются на некоторое опережение графика. Предполагается ввести в строй шесть судов в 2023 году и еще два — в начале 2024 года.

И это еще не конец. Во время церемонии спуска на воду второго краболова — «Дмитрий Коноплев» — президент группы компаний «Антей» Иван МИХНОВ анонсировал еще более масштабное строительство. По его словам, помимо нынешних восьми краболовов, компания планирует построить еще 17 судов.

«Пока есть понимание, что это будет 12 краболовов-живонозов и 5 сейнеров-траулеров. Детали проекта мы пока не будем оглашать», — сказал Александр Габриель. FN





# ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ!

ТРАДИЦИИ · КАЧЕСТВО · ВКУС



ANTEY.FISH

На правах рекламы



Анна ЛИМ

# Александр ПАНИН: ПОТРЕБИТЕЛЬ ПЕРЕХОДИТ В РЕЖИМ ЭКОНОМИИ

Российские рыбопереработчики в целом выдержали удар: внешнеполитические и экономические шторма не привели к дефициту их продукции или сокращению ассортимента в магазинах. Но рост цен на рыбу, расходящийся со стремлением покупателей к экономии, — это проблема, для решения которой потребуются совместные усилия всех участников отрасли, считает председатель Рыбного союза Александр ПАНИН. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, как реагируют производители на изменения потребительских предпочтений, за счет чего удалось добиться прогресса в вопросе о нормировании мышьяка, какая поддержка нужна рыбопереработке и почему запрет на экспорт рыбы не приведет к стабилизации рынка.

— Александр Васильевич, каким выдался уходящий год для членов Рыбного союза — переработчиков, трейдеров, импортеров рыбы и морепродуктов? Удалось ли предприятиям адаптироваться к новой экономической ситуации?

— Год точно был непростым, что, к сожалению, становится неприятной традицией. Вроде бы только все адаптировалось к ковидной ситуации, и тут нам прилетел «подарок» в виде внешнеполитических стрессов, которые вновь выбили всех из колеи. Поэтому, как бы ни хотелось сказать что-нибудь хорошее, этот год, пожалуй, один из самых тяжелых за последнее время.

Отказ целого ряда государств от сотрудничества с Россией повлек за собой весьма серьезные последствия. В первую очередь, это слом международной логистической инфраструктуры, который ударил как по экспортерам, так и по импортерам. Бизнес в конце концов адаптировался к этим изменениям, но на это потребовалось как минимум 6 месяцев.

Сейчас мы видим, что ситуация вроде бы выправляется: товары поехали. Если в марте-апреле никто не понимал, что дальше будет, а в мае мы фиксировали падение импорта до 40%, то сейчас объем снова на-

чал расти. Другое дело, что транспортировка осуществляется по другим ценам и, несмотря даже на крепкий курс рубля, продукция в итоге подорожала. Это видно по всем отчетам, в том числе от розничной торговли.

Вторая история, которая сильнее отразилась на производителях, — разрушение каналов поставок комплектующих и расходных материалов: упаковки, тары, лакокрасочных материалов, покрытий и т.д. Это действительно серьезная проблема, от которой до сих пор страдают наши коллеги из смежных отраслей — и мясники, и молочники, и производители напитков — и, разумеется, рыбопереработчики.

Например, наши предприятия, выпускающие крабовые палочки, раньше приобретали эластичную упаковку (пленку) в Германии: она была технологичная, хорошо ложилась на продукт и отлично себя вела при низкотемпературных режимах и на полке. Сейчас немцы отказались поставлять эту упаковку, а заменителей, как выяснилось, нет. Доступные импортные аналоги хуже по качеству, а в России ничего подобного не производится. Та пленка, которая используется сейчас, плохо ложится на продукт, и, несмотря на то что качество не меняется, внешний вид крабовых палочек

страдает, соответственно, сети начинают выставлять за это претензии, пока, слава богу, устные.

Или пресловутая проблема баночной жести, которая до сих пор не решена. К слову, один из вопросов, который я буду вносить в план работы Общественного совета при Минсельхозе на 2023 год, — это как раз импортозамещение в части консервной жести. В начале года был просто провал, заводы останавливались в виду нехватки этого материала. Раньше качественная хорошая жесьть поставлялась в основном из Европы. Сейчас нашли приемлемые азиатские заменители, но, во-первых, это высокая цена, во-вторых, это длинная логистика — жесьть идет до России по два месяца, и, в-третьих, мы так и остаемся импортозависимыми. Отечественные металлурги по-прежнему выпускают «дырявую» жесьть. Минпромторг вроде бы планирует ряд мероприятий в этом направлении, но пока воз и ныне там, качественной жести своей у нас нет.

— За эти месяцы как изменился спрос на рыбную продукцию? Какие ключевые тенденции вы могли бы выделить?

— У нас есть статистика за 8 месяцев текущего года, которую мы срав-

нили с аналогичными данными за 2021 год, и на основании этого можно сделать определенные выводы. Мы наблюдаем пересекающиеся тренды: с одной стороны, падение потребления, падение объемов продаж — на 7%, а с другой стороны, рост стоимости продаж — на 10%. При этом средняя цена на рыбную продукцию выросла на 19%, что с учетом падающего покупательского спроса и возможностей совсем не радует.

Наблюдается тревожная тенденция: идет снижение потребления дорогих категорий продуктов. Явное падение в таких категориях, как мо-

согласилась присоединиться Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), причем именно в лице представителей торговых сетей — «Магнита», X5 Group, «Ленты», «Окей» и других. От Рыбного союза будут участвовать представители наших переработчиков. Федеральные ритейлеры тоже видят эту аналитику: у X5 падение продаж на 18% в категории «рыба и морепродукты», а в целом по всем сетям АКОРТ — на 16,5%. Это плохой сигнал, мы опять проигрываем мясу, яйцу, курице и прочим нашим субститутам, поэтому нужно всем садиться за

сессии «Рыбная отрасль: новые горизонты», где предложили государству провести анализ внутреннего рынка и определить такие меры господдержки, которые бы позволили привести рыбную полку в соответствие с запросом потребителей. Со стороны регулятора вы видите подвиги в этом направлении?

— К сожалению, государство реагирует на подобные инициативы бизнеса крайне инертно. Справедливости ради надо сказать, что в этом году голова болит не только у рыбопереработчиков, у чиновников она болит не меньше, задач у них масса, а мы не в топе приоритетов. К тому же с момента ВЭФ прошло сравнительно немного времени.

Тем не менее положительные сдвиги в этом вопросе есть. Прежде всего, с нами разговаривают на всех уровнях. Может быть, в том числе благодаря этому Рыбный союз попал в итоге в Общественный совет при Минсельхозе. Это все-таки официальная трибуна, с которой можно будет заявлять о разных вопросах.

Если говорить о более конкретных шагах, то после ВЭФ в Минсельхозе было проведено уже два совещания с привлечением Росрыболовства и всех департаментов министерства, вовлеченных в разработку мер поддержки. Одно — под председательством замминистра Максима УВАЙДОВА, второе — при департаменте регулирования в сфере рыбного хозяйства, который возглавляет Евгений КАЦ. Совместно с НИФИ Минфина мы подготовили обоснование мер поддержки по двум направлениям. Это изменения в постановление правительства № 1528 о субсидировании кредитов, в основном на пополнение оборотных средств, и снижение критериев для системообразующих предприятий. Все материалы направлены в Минсельхоз. Сейчас Росрыболовство готовит со своей стороны обоснование, в том числе с нашим участием.

По крайней мере, есть поручение министра своим подчиненным проработать этот вопрос и доложить о результатах, поэтому подвиги мы видим. Сейчас с учетом того, что ключевая ставка снизилась, актуальность вопроса немного угасла, кредиты стали более доступны. Тем не менее, учитывая, что ситуация непредсказуемая, мы продолжаем эту работу, и я уверен, что если не в этом году, то в первом квартале следующего года мы добьемся принятия положитель-

Потребитель переходит в режим экономии. Люди готовы покупать менее разделанную рыбу, проводить больше времени на кухне, но экономить, экономить, экономить. Это очень опасный тренд, поскольку рыба и морепродукты дорожают во всем мире, и конкурировать нашему рынку будет все сложнее. К сожалению, это может привести к тому, что мы будем терять долю рыбной продукции в белковой корзине россиян.

репродукты, рыбные стейки, готовые блюда, а многие старались развивать это направление, поскольку на рынке был запрос на максимальное упрощение потребления, что вполне в русле глобального тренда. А теперь мы видим отток потребителей из этого сегмента. Заметно просел спрос на пресервы из морепродуктов. Если в целом рыбные пресервы «чувствуют себя» достаточно неплохо — снижение всего на 3%, то по морепродуктам падение сразу на 23%. Это много.

О чем это говорит? О том, что потребитель переходит в режим экономии. Люди готовы покупать менее разделанную рыбу, проводить больше времени на кухне, но экономить, экономить, экономить. Это очень опасный тренд, поскольку рыба и морепродукты дорожают во всем мире, и конкурировать нашему рынку будет все сложнее. К сожалению, это может привести к тому, что мы будем терять долю рыбной продукции в белковой корзине россиян. Это большой вызов и для рыбаков, и для рыбопереработки, и для трейдеров — для всей рыбной отрасли, поэтому тут совершенно точно нужно принимать меры.

Сейчас мы формируем межотраслевую рабочую группу, к ней уже

стол, обсуждать проблему и вырабатывать конкретные механизмы ее решения.

То же касается и маркетинга — с точки зрения продвижения товара, правильной выкладки на полках, подачи продукта, точного попадания в категорию, промоакций. Нужно искать способы достучаться до потребителя, объяснять, что, какая бы ни была ситуация, рыбу потреблять надо. Производителям, с другой стороны, важно получить обратную связь и, возможно, перестроить ассортимент, изменить продуктовую линейку. Может быть, действительно, притормозить пока с готовыми блюдами, предлагать более дешевую рыбу — тот же минтай, навагу, корюшку, камбалу.

И совершенно точно потребуется заниматься продвижением, популяризацией рыбы. Обязательно будем привлекать к этой работе рыбаков. Вроде бы ВАРПЭ, АДМ и АСРФ были готовы подключиться, но сейчас все занято спорами вокруг второго этапа инвестквот, и понятно, что рыбакам пока не до этого.

— На Восточном экономическом форуме вы выступили модератором





*Александр ПАНИН,  
председатель Рыбного союза*



Руководитель Рыбного Союза Александр ПАНИН и первый заместитель председателя профильного комитета Совета Федерации Сергей МИТИН на парламентских слушаниях по законопроекту о втором этапе инвестквот

ного решения. Соответственно, рыбопереработчики получают доступ к мерам поддержки, а дальше мы уже будем работать с ними, чтобы они этими мерами пользовались.

— Слабая лососевая путина дала толчок новому витку разговоров о необходимости введения ограничений на экспорт рыбы. Насколько эффективны в такой ситуации экспортные квоты или заградительные пошлины?

— Ограничить экспорт дальневосточных лососей в начале осени предложило Росрыболовство, затем этот вопрос рассматривался в Минсельхозе и на сегодняшний день он закрыт. В процессе его проработки Минсельхоз запрашивал позицию ассоциаций, в том числе Рыбного союза, и все предоставили свои мнения по этому поводу.

Сразу скажу, мы взаимодействовали с Росрыболовством по поводу дальневосточных лососей. Еще в начале года было понятно, что он будет не рыбный, ситуация по импорту валится, и вполне возможно, что цены на такое востребованное сырье, как лосось, резко скаканут вверх. Собственно, так и произошло. И Рыбный союз еще весной предлагал ввести определенные меры регулирования. К сожалению, тогда мы не были услышаны, не были поддержаны рыбаками, и нам не удалось достучаться до федерального агентства.

Но когда Росрыболовство выступило с этой инициативой в сентябре, мы были против.

— Что же изменилось?

— Изменился инструмент реше-

ния, и, самое главное, время было упущено. Мы выдвигали свои предложения в марте-апреле — до начала промысла. Я всегда говорил, что дорога ложка к обеду: любые меры регулирования нужно принимать до, а не во время игры, и озвучивать их заблаговременно всем участникам. Поэтому, когда Росрыболовство предложило запретить экспорт в сентябре, фактически по окончании лососевой путины, это было плохое решение.

Если бы весной регулятор объявил, что предлагает отраслевым ассоциациям совместно с Росрыболовством собрать отдельную рабочую группу, чтобы обсудить и выработать механизмы долгосрочного регулирования сбыта дальневосточных лососей, — это была бы отличная идея, и мы бы ее однозначно поддержали. Более того, думаю, такая инициатива нашла бы понимание и в других отраслевых организациях. Не потеряла она актуальности и на сегодняшний день. Мне кажется, нам всем уже давно пора научиться воспринимать сигналы государства — либо мы как отрасль все вместе займемся саморегулированием, с учетом интересов не только бизнеса, но и государства, либо мы так и будем получать решения сверху. А государство плохо умеет решать такие вопросы, ему проще быстро топором рубануть и всё, а потом мы удивляемся, почему так больно. Пример с инвестквотами у всех перед глазами.

Еще раз повторю, я категорически против экспортных ограничений, а звучало это именно так: «ввести запрет на экспорт лососевых на два

года». Представьте, что сейчас приняли бы такое решение. А следующий год у нас «рыбный», и, допустим, рыбаки возьмут 400 тыс. тонн горбуши. И что мы с ней будем делать? Российский рынок такой объем просто не переварит. В итоге цена обвалится, рыбаки не смогут компенсировать даже себестоимость промысла, перестанут инвестировать, а половина и вовсе разорится.

У нас точно нет цели разорить рыбаков или заработать за их счет — это неправильный, тупиковый путь. Поэтому нужно искать альтернативные варианты. Какие? Смотрите, резкие скачки у нас только по горбуше, добыча кеты, нерки и кижуча примерно на одном и том же уровне каждый год. Допустим, мы ловим порядка 30–40 тыс. тонн нерки и примерно 10 тыс. тонн потребляем на внутреннем рынке. Давайте так и решим, что для внутреннего рынка оставляем 15 тыс. тонн (с запасом) и говорим рыбакам, что всё, что они поймают сверх этих 15 тыс. тонн, они волны продавать на экспорт. Аналогично и по другим видам — кете, горбуше. Неважно, сколько мы выловим — 400 тыс. тонн или 100 тыс. тонн, но 100 тыс. тонн горбуши пойдет на внутренний рынок.

В таком случае рыбопереработчики, трейдеры, ритейл — вся дальнейшая товаропроводящая цепочка четко понимает, какой гарантированный объем будет ежегодно оставаться в России. И цена на рыбу будет формироваться рыночная, потому что не возникнет затоваривания и появится конкуренция среди участников. У рыбопереработчика будет уверенность, что он сможет купить рыбу, а значит, можно вкладываться в маркетинг, направленный на увеличение сбыта этой продукции. Потом в зависимости от спроса можно будет эти лимиты постепенно увеличивать либо, наоборот, снижать.

Таким образом, появится хоть какой-то горизонт планирования, а то сейчас у рыбопереработки его вообще нет. Допустим, нашим рыбакам дают прогноз вылова нерки — 30 тыс. тонн, но ситуация на рынке зависит от американцев. США выловят много — нерки внутри России останется больше, добудут мало — у нас нерки вообще не останется, она вся отправится на экспорт. Как в таких условиях переработчику развивать продуктовую линейку, если она у него годовая? Пока остается такая спотовая история — удастся купить рыбу или не удастся, никто не будет инве-



стировать в продвижение, разработку упаковки, раскачивать потребление.

Либо другой вариант — предложить государству интервенции по типу зерновых. В рыбный год государство выкупает у рыбаков условно 100 тыс. тонн горбуши и на следующий нерыбный год выкидывает ее на рынок. Это и для рыбаков обеспечит более стабильные цены, и для переработки.

Вспомните, в прошлом году горбуша была по 145–150 рублей за килограмм, а сейчас — 280 рублей. Так же нельзя: рыба в магазине по этой цене никому не нужна, мы просто «уьем» своего покупателя, и люди окончательно переключатся на курицу. Это очень плохо для рынка. Предприятия откладывали сотни миллионов для закупки лососевых нынешней путины, но, когда увидели такой ценник, просто сняли эти резервы и отправили на приобретение других видов рыб. Если бы сейчас на рынке появилось 100 тыс. тонн прошлогодней горбуши, цены бы рухнули, допустим, до 180 рублей, что куда более приемлемо.

Существуют разные механизмы, более рыночные, чем просто запрет на экспорт. Я в любом случае выступаю за диалог. Да, пусть непростой, пусть это будет достаточно жаркая дискуссия, тем не менее регулятор должен выслушать все стороны. Может быть, кто-то предложит иной формат — это тоже обсуждаемо. Но в результате регулятор должен принять долгосрочное решение и установить правила до начала следующего сезона, хотя бы за полгода, чтобы у всех было время адаптироваться к новым условиям.

— В октябре Минсельхоз обновил состав общественного совета, членом которого вы теперь являетесь. В каком качестве вы рассматриваете эту площадку и какие вопросы, помимо ситуации с баночной жестью, намерены на ней поднимать?

— Мы рассматриваем участие в Общественном совете при Минсельхозе как большой прорыв и выход на новый уровень — прямое общение, местами даже неформальное, с министерством. Мы надеемся, что это позволит Рыбному союзу формировать свою позицию и доносить ее до руководящих лиц наиболее эффективно. Это первый момент.

Второй — возможность межотраслевого общения. В составе совета очень широкий круг людей, которые являются профессионалами в сво-



В прошлом году горбуша была по 145–150 рублей за килограмм, а сейчас — 280 рублей. Так же нельзя: рыба в магазине по этой цене никому не нужна, мы просто «уьем» своего покупателя, и люди окончательно переключатся на курицу. Это очень плохо для рынка. Предприятия откладывали сотни миллионов для закупки лососевых нынешней путины, но, когда увидели такой ценник, просто сняли эти резервы и отправили на приобретение других видов рыб.

их отраслях — мясной, молочной и других, зачастую проблематика у нас пересекается, и механизмы решения похожи. Всегда можно поговорить с коллегами, узнать их опыт выхода из тех или иных ситуаций.

В рамках общественного совета мы намерены поставить вопрос о мерах господдержки рыбоперерабатывающей промышленности — это самое главное. Еще одна важная тема — изменение методики расчета потребления рыбной продукции. Мы будем предлагать перейти от определения среднестатистического баланса на основании отчета Росстата об исследовании домохозяйств на расчет по балансу рыбопродуктов в живом весе. Только в этом случае у государства появится реальное понимание уровня потребления рыбы в стране, а сейчас цифры не сходятся.

Актуальным остается вопрос о субсидировании железнодорожных перевозок рыбопродукции с Дальнего Востока и расширении их ассортимента. Здесь мы абсолютно солидарны с рыбаками. И наконец, ситуация с импортозамещением консервной же-

сти. Вот эти четыре вопроса Рыбный союз будет продвигать в повестке работы общественного совета.

— В этом году наметился прогресс в многолетнем вопросе по нормированию мышьяка в рыбе и морепродуктах. Совместными усилиями ассоциаций, включая Рыбный союз, удалось инициировать проведение исследований по мышьяку в одном из научных центров Роспотребнадзора. Готовы ли ведомства опираться на выводы ученых?

— Во-первых, не будем забирать лавры у рабочей группы. Росрыболовство проделало гигантскую работу, очень активно в ней участвовал ВНИРО, да и другие научные институты. Роспотребнадзор подключился к этому процессу с полгода назад, в том числе под давлением Совета Федерации, и начал принимать участие в совещаниях. Мы ощущали постоянную поддержку сенаторов. Первый зампред профильного комитета СФ Сергей МИТИН оказал существенное личное участие в продвижении проекта, в том числе при

согласовании вопроса с Роспотребнадзором. И безусловно, огромное спасибо рыбакам, которые предоставили большой объем материала для исследований — те самые образцы, которые требовали для изучения научные организации.

На основании проведенных исследований были подготовлены базы данных, которые затем перенаправили в институты, но дальше мы столкнулись с технической трудностью. Чтобы эти данные имели статус научно обоснованных, необходимо выполнить научную работу по оценке рисков, но выделять финансирование на нее государство не планировало. И здесь подключились бизнес-ассоциации. Рыбный союз, как участник рабочей группы, провел переговоры с ВАРПЭ и АСРФ о возможности финансирования таких исследований. Роспотребнадзор дал добро, и мы заключили договор с подведомственным ему ФНЦ медико-профилактических технологий управления рисками здоровью населения в Перми.

Работы уже ведутся, научный центр регулярно докладывает о ходе исследований. Думаю, до конца года мы получим отчет, и в первом квартале следующего года будем выходить сначала на Минсельхоз с результатами работы, а далее на Минэкономразвития с предложениями по внесению изменений в техрегламент ЕАЭС. Процедура крайне небыстрая и займет, скорее всего, больше года, тем не менее это самый значимый рывок за все время обсуждения проблемы мышьяка.

— Минпромторгу выделены из бюджета миллиардные субсидии на разработку судовой техники для рыбопромысловых судов. А как обстоят дела с оборудованием для береговой рыбопереработки? Вы уже сказали, что предприятия столкнулись с проблемами в поставках комплектующих. Есть ли отечественные аналоги или программы по импортозамещению такого оборудования?

— Развитие судовой рыбопереработки — это правильно, поскольку судовое рыбоперерабатывающее оборудование мало чем отличается от берегового. Основные линии, машины, технологические процессы одни и те же. Другое дело, что такая работа только начинается. Процесс разработки, опытной

эксплуатации и тем более внедрения в производство — это история на несколько лет, не меньше.

Если же говорить о линиях для выпуска продукции, предназначенной для конечного потребителя, — тех же крабовых палочек, пресервов, консервов, боюсь, что тут пока никакого движения нет. И не думаю, что оно начнется, пока мы не закроем историю с рыболовным флотом: туда действительно были сделаны огромные инвестиции, и в приоритете у государства будет реализация именно этого проекта.

Континентальная переработка без оборудования в любом случае не останется. Далеко не все европейские производители, как выяснилось, отказались от сотрудничества с на-

Мы пытались помочь предприятиям, обращались в министерства, но, понятно, что приоритеты были другие. Рекомендовано было взаимодействовать на уровне Минобороны и военкоматов. Поэтому писали письма в военкоматы, конкретно от предприятий руководители ходили, разговаривали, обосновывали каждого конкретного человека. Где-то нам шли навстречу, где-то вопрос решить не удалось. Выходили из ситуации кто как мог, используя все подручные ресурсы. Но глобально это проблема, и хотелось бы надеяться, что мобилизация была последней, поскольку, повторю, специалистов не хватает и мгновенно найти им замену невозможно.

Нам всем уже давно пора научиться воспринимать сигналы государства — либо мы как отрасль все вместе займемся саморегулированием, с учетом интересов не только бизнеса, но и государства, либо мы так и будем получать решения сверху. А государство плохо умеет решать такие вопросы, ему проще быстро топором рубануть и всё, а потом мы удивляемся, почему так больно.

шими предприятиями. Есть хорошие азиатские заменители производства КНР, Тайваня, Сингапура, Вьетнама и др. Увы, современных российских решений пока нет, и неизвестно, когда они появятся. Рыбодобывающие предприятия за редким исключением работают на старом советском оборудовании, там нет ничего нового или высокотехнологичного.

— В результате частичной мобилизации многие сектора экономики столкнулись с нехваткой рабочих рук. Рыбопереработка никогда не могла похвастаться избытком линейного персонала. Как сейчас предприятия решают эту проблему?

— История с мобилизацией нас коснулась, как и всех других. Безусловно, возникла критическая ситуация, потому что специалистов действительно не хватает, а под мобилизацию попало большое количество работоспособного персонала. На одном из наших предприятий из 24 сотрудников призывного возраста повестки пришли на 16, то есть две трети людей должны были выбыть.

— Будучи председателем Рыбного союза, какие направления работы вы видите приоритетными на ближайшие месяцы?

— Сейчас мы готовимся к общему собранию членов Рыбного союза, которое пройдет 9 декабря. Представим промежуточный отчет по итогам 2022 года и определим планы и задачи на 2023 год. Пока мы их формируем.

Безусловно, продолжится работа по мерам господдержки. Это приоритетный вопрос, его нужно дожимать. Второй вопрос — мышьяк, тоже надеемся на прогресс. Третье глобальное направление касается популяризации рыбы и поддержки внутреннего рынка — взаимодействие в рабочей группе с АКОРТ, рыбаками и другими заинтересованными сторонами. Кроме того, это работа в рамках Общественного совета при Минсельхозе по продвижению вопросов, актуальных для развития рыбопереработки и внутреннего рынка, по доработке нормативной базы и т.д. И, разумеется, будем по мере сил отвечать на вызовы, которые поставит перед нами время. **FN**





# SEAFOOD EXPO EURASIA: НОВЫЙ ФОРМАТ ГЛОБАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК

Даже в условиях неопределенности на глобальных рынках Россия остается одним из лидеров рыбной индустрии и по-прежнему играет ключевую роль в обеспечении рыбной продукцией потребителей по всему миру. Российские компании намерены развивать и укреплять контакты с зарубежными клиентами и партнерами и для этого примут участие в новом международном конгрессно-выставочном проекте Seafood Expo Eurasia, который состоится 7–9 декабря 2023 года в Стамбуле, рассказал генеральный директор отраслевого выставочного оператора Expo Solutions Group (ESG) Иван ФЕТИСОВ. Подробности предстоящего мероприятия он поделился в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— Иван Андреевич, если говорить о концепции Seafood Expo Eurasia, какой вы видите эту выставку? В чем ее основная цель и кто ее потенциальные участники?

— Seafood Expo Eurasia — это новая площадка мирового уровня для развития рыбной индустрии и связанных с ней сфер деятельности, которая предложит свежий взгляд на международный рыбный бизнес. На выставке продукцию и услуги представят рыбопромышленные компании, трейдеры, верфи, производители судовых комплектующих и оборудования для хранения и переработки рыбы, предприятия аква- и марикультуры, а также логистические компании. Среди участников мероприятия ожидаются представители более 120 государств Европы, Азии, Африки и Латинской Америки.

Основная цель проекта — создать по-настоящему глобальную площадку с профессиональной аудиторией и участниками из разных стран, которые заинтересованы в открытии взаимовыгодного сотрудничества без политической подоплеки. На таком мероприятии российские компании смогут продолжить общение с покупателями и потенциальными партнерами со всего мира, которое было прервано под влиянием различных факторов.

— Иными словами, Seafood Expo Eurasia встанет в один ряд с выставками в Барселоне, Бостоне, Сингапуре, Циндао и Санкт-Петербурге?

— Мы смотрим на это под несколько другим углом. Привычное расписание международных отраслевых мероприятий было нарушено из-за пандемии коронавируса и до сих пор полностью не восстановилось. События текущего года также усилили фрагментацию мирового рыбного рынка. Из-за этого традиционные центры притяжения, которые ранее собирали представителей крупнейших рыбопромышленных предприятий со всего мира и связанной с ними инфраструктуры, сегодня уже сложно назвать глобальными.

Значение новой выставки определяют ее участники и посетители, но я думаю, что у Seafood Expo Eurasia есть все шансы стать для мировой рыбной отрасли более важной площадкой, чем те, что существуют на сегодняшний день. Мы предложим новый формат выставочных мероприятий, благодаря которому вы-

ставка в Стамбуле будет более гибкой и удобной для всех экспонентов.

— И каковы же основные отличия этого формата?

— В отличие от крупнейших мировых площадок, где главной мотивацией участников является статус мероприятия и его репутация, Seafood Expo Eurasia предложит действительно уникальные и эффективные возможности для продвижения продукции и услуг. Мы понимаем потребности различных категорий экспонентов и посетителей и разрабатываем это мероприятие с учетом их задач.

Главная цель компаний, участвующих в выставке, — найти новых клиентов, и именно в этом мы можем им помочь. Нарушение привычных путей поставок спровоцировало рост спроса на рыбную продукцию, в том числе из России. Судостроители в разных странах заинтересованы в технологиях, а рыбопромышленные компании — в их услугах. У нас есть понимание, как и в каком формате организовать условия для наиболее эффективного общения бизнеса, представляющего самые разные сектора рыбного рынка и даже другие отрасли, что в свою очередь будет способствовать развитию выставки в целом.

При этом мы обеспечиваем равные возможности для всех участников и посетителей выставки — вне зависимости от страны их нахождения — и не нарушим этот принцип в угоду изменчивой политической конъюнктуре. Мы уверены, что бизнес может стать тем прочным мостом, который вновь объединит людей по всему миру. Именно с этим связаны наши ожидания от предстоящего мероприятия. Думаю, что очень многим специалистам отрасли это так же важно, как и нам.

— На ваш взгляд, сейчас подходящее время для запуска нового мероприятия?

— Сейчас самое лучшее время, чтобы строить новые планы и менять многолетние привычки! В первую очередь, это касается бизнеса. Новые вызовы требуют от нас новых адекватных и неординарных решений. Мы предлагаем посмотреть на рыбную индустрию свежим взглядом, еще раз подумать, чего хотят потребители в разных странах и что нужно мировому рынку. Такой подход принесет пользу всем участни-

кам отрасли, которые ставят себе целью удовлетворение потребностей клиентов.

Мир меняется независимо от нашего желания, но для сохранения стабильности важно искать возможность договариваться и продолжать развитие в сложившихся условиях. Тренд на глобализацию мировой экономики сохраняется, при этом изменяются принципы, на которых это происходит. Сейчас у нас появилась прекрасная возможность усилить позиции России как лидера мировой добычи, производства рыбы и морепродуктов и поставок рыбной продукции. Это создаст дополнительные стимулы для развития экономики и отдельных регионов, а также расширения торговых отношений с партнерами.

— Почему в качестве площадки для новой выставки был выбран Стамбул?

— Мы тщательно подбирали место, и я уверен, что Стамбул идеально подходит для Seafood Expo Eurasia, так же как Санкт-Петербург — для Seafood Expo Russia. Выставка будет проходить на площадке выставочного комплекса Тйуар, который находится неподалеку от международного аэропорта Стамбула. Экспозиция займет сразу два павильона выставочного комплекса — под номерами 11 и 12.

Для нас важно, что Стамбул — город с богатейшей историей, который на протяжении тысячелетий был центром международной торговли и сегодня подтверждает статус крупнейшего мирового транспортно-хаба. Благодаря своему географическому расположению и сложившемуся культурному многообразию этот мегаполис доступен, понятен и удобен для гостей со всего мира. Сюда охотно приезжают люди из стран СНГ и Западной Европы, Азии, Ближнего Востока, Африки, Америки. Здесь удивительным образом уживаются и дополняют друг друга традиции, которые в других условиях могли бы конфликтовать.

Это такой вариант глобализации, при котором разнообразие подходов и направлений не унифицируется, а ценится и сохраняется. Такой же мы видим и будущую выставку. И это именно те качества, которых сами себя лишили площадки, ограничивающие участие определенных компаний или стран. **FN**



18+

NEW

FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

# SEAFOOD EXPO EURASIA



ISTANBUL DECEMBER 7-9, 2023

[SEAFOODEXPOEURASIA.COM](http://SEAFOODEXPOEURASIA.COM)

На правах рекламы



Маргарита КРЮЧКОВА

## **Ольга БУЛКОВА:** **РЫБАЦКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ —** **ЗАЛОГ ЖИЗНИ ОТДАЛЕННЫХ** **ПОСЕЛКОВ**

Законодательство, регулирующее рыбную отрасль, в последние годы стремительно меняется. Казалось бы, цель по защите и сохранению населенных пунктов, существующих вдали от крупных городов и оживленных транспортных артерий, задана четко. Но предприятиям на отдаленных прибрежных территориях приходится непросто. С какими проблемами сталкиваются промысловики и какие решения могли бы помочь, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказала председатель Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края (Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза) Ольга БУЛКОВА.



— В информационном пространстве на переднем плане в рыбной отрасли, безусловно, остается тема квот на вылов. Ольга Николаевна, как на предприятиях Хабаровского Крайрыбколхозсоюза отразился первый этап программы квот под инвестиции?

— К сожалению, действующие условия программы инвестквот не позволили рыбакам Хабаровского края участвовать в строительстве береговых заводов с использованием этого механизма. Дело в том, что инвестквоты предоставляются сразу и на сельдь, и на минтай.

Однако в силу объективных факторов доставить уловы сельди для переработки на береговой завод предприятия нашего региона могут, а вот уловы минтая — нет. Здесь играет роль и удаленность районов его добычи, и то, что в период основного промысла этого объекта — с ноября по март — у нас закрыта навигация.

Поэтому рыбаки Хабаровского края участвовали только в аукционах с обязательством по строительству краболовных судов. Были те пользователи, которые заинтересованы в создании береговых производств, но в связи с особенностями подзаконной базы реализовать свои проекты они не смогли. Тогда как предприятия Приморского края, Сахалинской области, Камчатки включились в программу по строительству береговых заводов, и можно сказать, что достаточно успешно. Это, я считаю, большая несправедливость.

Если сейчас одобряют, пусть и с отлагательным эффектом, введение второго этапа инвестквот, а постановление правительства останется без изменений, ситуация повторится. Мы предлагаем предусмотреть возможность предоставления квоты по сельди Северо-Охотморской подзоны, не заблокированной с минтаем.

— Законопроект о втором этапе квот под инвестиции уже рассматривается в Госдуме. Как вы оцениваете его влияние на отрасль в той конфигурации, которая прошла первое чтение?

— Конечно, мы ожидаем негативный эффект. Мы видим угрозы для малого и среднего предпринимательства и поддерживаем исключение такого бизнеса из-под

действия изменений. Важно понимать, что именно предприятия малого и среднего бизнеса помогают сохранить жизнь на отдаленных прибрежных территориях Дальнего Востока и Крайнего Севера. За счет только госбюджета содержать эти территории невозможно.

Новые суда — это, конечно же, хорошо. Обновлять флот необходимо. Однако социально-экономический эффект от судна, построенного по программе инвестквот, не сравнится с эффектом от построенного берегового завода. Это не просто рабочее место — это обеспечение условий для проживания не только членов трудовых коллективов, но и их семей. Пока есть рыбацкие предприятия, существуют и отдаленные рыбацкие поселки и районы.

Также проект закона не учитывает уже созданную развитую сеть береговых заводов рыбопереработки. Для прибрежного промысла у нас большое значение имеют лосось и сельдь. В свое время мощности береговых предприятий были одним из критериев для участия в конкурсах по закреплению рыбопромысловых участков. Поэтому такие производства строились и развивались.

Уже сейчас мощности наших предприятий полностью не обеспечены сырьем. Что же будет, если квоты по результатам первого и второго этапа урежут суммарно на 44%?

А это ведь современные производства. Сердце кровью обливается, когда видишь, какие инвестиции были вложены в береговые заводы, а они стоят без сырья. На сельдяной путине они загружены на полную мощность всего пять дней в году. Лососем береговые мощности обеспечены всего на 30%.

Поэтому наша ассоциация (и не только она) предлагала: может быть, учесть при распределении квот модернизацию уже существующих заводов? Хотя и сейчас это достаточно современные предприятия.

— Подчас ситуация подается так, будто до введения инвестиционных квот отрасль вообще никак не развивалась и рыбопромышленники совсем не хотели вкладываться в производственные фонды.

— Вы абсолютно правильно говорите. Наверное, я скажу немного резко, но законы у нас в основном пишут, сидя в кабинетах. А ведь нужно выезжать в регионы. И не так, что утром прилетели, сходили на завод, где вас уже ждут и показывают все лучшее, а вечером улетели. Надо пожить хотя бы дня три, пообщаться с людьми (причем не только с руководителями), посмотреть, в каких условиях они живут, и тогда уже готовить законопроекты.

Есть такие территории, куда добираться часть пути нужно на маленьком самолете, взлетно-посадочные полосы не оборудованы. Дальше, чтобы попасть уже в населенный пункт, надо ждать вертолет или же следовать морем (а сроки навигации ограничены).

Если бы те, кто принимает законы, знали всё о таких условиях, они бы не говорили с высоких трибун, что рыбаки не инвестируют. Рыбаки вкладывали, вкладывают и будут вкладывать средства в развитие.

Когда с 2019 года вводилось новое регулирование прибрежного рыболовства, было предусмотрено, что при расчете квот для такого вида промысла будет добавляться 20% объема. Предприятия поверили в это и стали делать заявки на «прибрежку». Ведь ресурс нелишний: это дополнительные рабочие места, отчисления в бюджет, в том числе для района. А что получилось на практике?

В 2020–2021 годах береговые предприятия Охотского района столкнулись с природным явлением, нехарактерным даже для этой северной территории. Из-за затяжного массового скопления возле побережья пакового льда фактически был сорван промысел нерестовой сельди, который предприятия ежегодно ведут в мае — июне. Если в позапрошлом году рыбаки освоили 30% от запланированного объема, то в прошлом году — всего 10%.

В результате Рыболовецкая артель «Иня» столкнулась с угрозой лишения квоты на добычу сельди. Доосвоить ее в исключительной экономической зоне предприятие не могло, так как 50% квоты было оформлено для прибрежного рыболовства, а механизма перевода объемов не предусмотрено. В итоге артель не достигла 70% порога освоения квоты за два года.



Для решения важных для предприятий вопросов Хабаровский Крайрыбколхозсоюз взаимодействует с членами Совета Федерации и депутатами Госдумы. В июле в Охотском районе побывала сенатор Людмила ТАЛАБАЕВА

Мы с самого начала собирали доказательства форс-мажора, фотографии, справки, получили заключение ХабаровскНИРО, заключение Торгово-промышленной палаты, подтверждающее обстоятельства непреодолимой силы.

Но 30 августа комиссия Росрыболовства проголосовала за возбуждение процедуры принудительного прекращения права на добычу. Получается, что по доказанному форс-мажору рыбаков отправляют в суд. Мы считаем, что это категорически неправильно, и обратились к руководству Федерального агентства по рыболовству, чтобы материалы по рыболовецкой артели проанализировали еще раз.

Если риски лишиться квот для предприятий сохранятся, они не будут выбирать прибрежное рыболовство. Мы останемся без «прибрежки».

— Участники Крайрыбколхозсоюза располагают в том числе и квотами на добычу краба. При этом

уже пришлось услышать от регулятора, что в сфере крабового промысла малого и среднего бизнеса как такового нет (небольшие предприятия входят в группы лиц), а скромные объемы для освоения — почва для злоупотреблений. Что вы думаете по этому поводу?

— В нашем объединении 15 членов, квотами на добычу крабов располагают два предприятия. Одно из них — Рыболовецкая артель «Иня» — имеет доли на добычу трех видов краба, суммарно 119 тонн. У ИП Кононихина Н.Ю. есть квота на добычу колючего краба в 5,8 тонны, это микропредприятие.

Эти компании не входят ни в какую группу, они самостоятельны. Расположены в районе Крайнего Севера — Охотском районе Хабаровского края. Они создали хорошие заводы с современным технологическим оборудованием. Работники здесь не только из Охотского района, но и из других труднодоступных мест, — для проживания людей созданы условия.

Это заблуждение, что все предприятия, у которых есть крабовый ресурс, — часть больших структур. И нельзя таких пользователей, особенно тех, кто занимается прибрежным промыслом, лишать возможности работать.

Колючего краба в Северо-Охотоморской подзоне добывают на малых глубинах, в прибрежных водах. Только в 2021 году его перевели в список объектов, для которых устанавливается общий допустимый улов. Предприятия получили доли квот в соответствии с историей промысла в предыдущие годы. Они вкладывались, а теперь все идет к тому, что ресурс у них могут забрать. Думаю, здесь может повториться та же история, что и с глубоководными крабами, доли квот на которые удалось продать далеко не с первой попытки, а объемов лишись предприятия, у которых промысел этих объектов уже был налажен.

Мы все помним, что на первом этапе крабовых аукционов лоты формировались от 1000 тонн и



выше. Квота по колючему крабу в Северо-Охотоморской подзоне гораздо меньше (общий допустимый улов на 2023 год составляет 135 тонн. — Прим. ред.). Допустим, аукцион пройдет, но кто будет этого краба в прибрежном промысле добывать? Это очень большой вопрос. В результате бюджет может лишиться возможных поступлений, а предприятия, которые занимались добычей, окажутся в сложном финансовом положении.

Мы поддерживаем исключение из второго этапа малого и среднего бизнеса в сфере добычи краба. Либо предлагаем хотя бы вывести из-под такого перераспределения малые и средние предприятия, занимающиеся прибрежным крабовым промыслом.

— Еще одна глобальная тема последних лет — это налоговые изменения в рыбной отрасли. Подписан федеральный закон о новых ставках сбора за пользование водными биоресурсами. Система расчета этого взноса меняется достаточно сильно. Понятно, что изменения уже приняты и вот-вот вступят в силу, но, может быть, есть какие-то болевые точки, которые вы видите с учетом практического опыта?

— Конечно, вопрос налогового регулирования был и остается для нас одним из ключевых. Реформа прорабатывалась более пяти лет. Крайрыбколхозсоюз очень активно участвовал в обсуждениях законопроекта о внесении изменений в главу 25.1 части второй Налогового кодекса, выдвигал свои предложения. В итоге удалось достигнуть определенных положительных результатов. Для градо- и поселкообразующих предприятий оставили возможность платить сбор по ставке 15% от общих нормативов. Да, мы выступали за то, чтобы такая льгота была постоянной, а ее оставили на пять лет. Но дальше будет видно. И очень важно, что ставка 15% устанавливается и для рыболовецких колхозов (артелей) — а это уникальная форма собственности.

С нашей стороны были и другие предложения. Например, чтобы пользоваться вычетом при выпуске продукции глубокой переработки можно было при производстве не только на судах, но и на береговых предприятиях. И нас услышали.

Но не учтен очень важный момент — распространение вычета для прибрежного рыболовства на тихоокеанских лососей и гольцов.

С 2019 года изменился перечень видов водных биоресурсов, в отношении которых осуществляется «прибрежка». В этот список не попали тихоокеанские лососи и гольцы: они считаются объектами промышленного рыболовства.

Если смотреть по Хабаровскому краю, то льготу при уплате сбора в связи с осуществлением «прибрежки» мы сможем получить только на сельдь, которую добывают очень ограниченный период. По лососям такой возможности не будет, хотя фактически они добываются в прибрежной зоне и перерабатываются на береговых предприятиях. При этом ставки сбора выросли: на гор-

день я, к сожалению, не знаю ни одной меры поддержки для таких производств. Хотя и говорят, что им нужно создавать благоприятные условия, поддерживать береговую инфраструктуру и через это сохранять населенные пункты на северных территориях, но все идет к вахтовому методу.

— В состав вашего объединения входит Охотский судоремонтный завод. Санкции заставили вновь активно говорить о том, что надо развивать свои мощности для обеспечения работы флота. Что могло бы помочь дальневосточному судоремонту?

— Еще в 2021 году на совещании в рамках ВЭФ президент Владимир ПУТИН поддержал очень важное предложение —

Новые суда — это, конечно же, хорошо. Обновлять флот необходимо. Однако социально-экономический эффект от судна, построенного по программе инвестквот, не сравнится с эффектом от построенного берегового завода. Это не просто рабочие места — это обеспечение условий для проживания не только членов трудовых коллективов, но и их семей. Пока есть рыбацкие предприятия, существуют и отдаленные рыбацкие поселки и районы.

бушу, например, с 3500 рублей за тонну до 7900 рублей, на кету — с 4000 рублей до 12600 рублей, на кижуча — с 4000 рублей до 15100 рублей. Такие затраты отразятся на себестоимости продукции, соответственно, она станет дороже для конечного потребителя, это отразится и на социально значимых продуктах — горбуше и кете.

Мы предлагали все-таки сделать исключение и дать возможность предприятиям, добывающим тихоокеанских лососей и гольцов с переработкой на берегу, получать вычет на основании осуществления прибрежного рыболовства. Подаваемая отчетность, использование системы «Меркурий» позволяют разграничить производство продукции на берегу и на судах. Льгота по уплате сбора стала бы реальной помощью береговым предприятиям. На сегодняшний

обнулить ставку НДС для судоремонта. Снижение налоговой нагрузки здесь очень значимо. Лет семь или десять назад услуги судоремонтных предприятий не облагались НДС. Судоремонт — это низкорентабельная отрасль, которая очень зависима от энергоресурсов.

В нашем объединении, как вы уже сказали, есть такое предприятие — Охотский судоремонтный завод. Оно является резидентом территории опережающего развития, что дает определенные льготы. Но как я уже упоминала, электроэнергия требует больших расходов. До 1 января 2022 года один киловатт обходился в 40 рублей и даже больше. Надеемся, что в 2023 году, с изменениями расходов на электроэнергию, мы повысим свою конкурентоспособность в сфере ремонта и строительства маломерного флота среди тех же предпри-

ятий Приморья и центральной части Хабаровского края.

Охотский завод достаточно перспективный, базируется в месте, удобном именно для ремонта маломерных и среднетоннажных судов. Располагает слипом, есть возможность докования, выполняет водолазные работы. На предприятии работают специалисты высокого уровня, один из учредителей — конструкторское бюро. Но все-таки заводу приходится непросто — в связи с высокими энерготарифами и большими налогами.

При отмене НДС судоремонтные предприятия могли бы вкладываться в свое производство, посмотреть в сторону приобретения судоподъемных устройств — доков, док-камер, слипов. И самим заводам было бы легче, и стоимость услуг для заказчиков стала бы ниже.

Отрасли нужна государственная поддержка и не только в плане отмены НДС. Можно рассмотреть возможность субсидирования строительства доков, развития проектно-конструкторской базы. Нужно обратить внимание и на кадровую поддержку — изучить возможность льгот для ребят, которые получают инженерные специальности, а также для уже работающих специалистов.

Необязательно строить новые заводы. С советских времен осталась база — ее надо восстанавливать. Когда-то те же китайцы или корейцы учились у нас судостроению и судоремонту — нужно возрождать то, что мы когда-то потеряли.

— При обсуждении изменений в отрасли много говорили о ее значении для отдаленных территорий. Какую роль предприятия Крайрыбколхозсоюза играют в жизни таких мест?

— География предприятий, входящих в наш союз, обширна — это Охотский, Николаевский, Ульчский, Ванинский и Советско-Гаванский районы, Хабаровск. То есть мы работаем на отдаленных сельских территориях, в том числе в районах Крайнего Севера и приравненных к ним.

В нашем объединении состоит четыре градообразующих предприятия (вообще Хабаровский край — лидер в стране по количеству таких организаций). Шесть наших участников — это рыболовецкие колхозы (артели), четыре — занимаются ры-



*География предприятий Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края обширна — это Охотский, Николаевский, Ульчский, Ванинский и Советско-Гаванский районы, Хабаровск. Они работают на отдаленных сельских территориях, в том числе в районах Крайнего Севера и приравненных к ним*

боводством. У всех есть береговые перерабатывающие мощности.

Предприятия, расположенные на северных территориях, в отдаленных поселках, не только обеспечивают рабочие места и налоговые поступления, но и несут огромную социальную нагрузку. Казалось бы, зимой, когда ограничена навигация, можно было бы просто законсервировать производство, и всё. Но нет, организации рыбной отрасли продолжают обеспечивать жизнедеятельность населенных пунктов: организуют уборку снега, подвоз воды (есть ведь и поселки без централизованного водоснабжения). Рыбаки участвуют в содержании бани (а это в сельской местности очень важно), ремонте домов, заводе снабжения морским транспортом.

Помогаем в ликвидации последствий ЧС. Когда в 2019 году в Охотском районе очень высокая нагонная волна смыла дома, предприятия объединились и выделили технику, помогли организовать расселение людей.

Обновляем детские площадки, поддерживаем развитие спорта. Конечно, предприятия участвуют и в организации праздников. Например, Рыболовецкая артель (колхоз) имени 50 лет Октября в поселке Датта в Ванинском районе оказывает спонсорскую поддержку Дому культуры. В Охотском районе доброй традицией стало проводить ежегодный това-

рищеский турнир по футболу, организатором выступает одно из наших предприятий.

Большой праздник организуется на День рыбака — чтобы это было ярким событием не только для работников предприятий, но и для всех местных жителей. Особое внимание уделяем Дню Победы: объединяем поселки, организуем «Бессмертный полк», строим мемориальные комплексы, для того чтобы можно было отдать дань уважения нашим воинам даже на отдаленных территориях.

В этом году в поселке Морской Охотского района силами компании «Востокивест» построена часовня и благоустроена прилегающая территория. Ранее часовню построила и Рыболовецкая артель «Иня» в поселке Новое Устье Охотского района.

Наши предприятия инициируют создание в поселках ТОСов — территориальных общественных объединений: работа в таком формате позволяет благоустраивать населенные пункты.

Организуем торговые точки, где люди могут купить рыбу непосредственно от производителей, без наценки. Важным направлением остается благотворительность.

Лет 10–15 назад люди в отдаленной местности стали опасаться, что они уже никому не нужны. Но теперь мы действительно совместными усилиями меняем жизнь к лучшему. **FN**



# Подписка

на издания  
медиахолдинга

# FISHNEWS

на **2023**

**FISHNEWS**  
ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS  
НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА  
14. 9 2022 2022

Корейское качество с российского берега  
— Владимир ИВАНОВ рассуждает о проблемах рыботорговли

Ольга БУЛКОВА: Рыбачьи предприятия — залог жизни отдаленных поселков

Лев БОЧАРОВ: Отраслевая наука должна работать на перспективу

**Алексей БУГЛАК:**  
РОССИЯ ДОЛЖНА СОХРАНИТЬ СИЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ НА РЫНКЕ МИНТА

Журнал: 4 номера в год

**FISHNEWS**  
ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS  
11 04 2023 2023

Мировые рынки — перспективы роста для ССРП  
ВРПО — в поисках новых рынков сбыта  
Владимир ГАЛКИН: Рыботорговля — залог жизни отдаленных поселков  
Ирина КОЗЛОВА: Рыбачьи предприятия — залог жизни отдаленных поселков  
Seafood Expo Eurasia

**СЕНАТОРЫ ДАЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КВОТНОМУ ЗАКОНОПРОЕКТУ**  
Сенаторы предложили изменить квоты на вывоз рыбы и морепродуктов в пользу производителей и потребителей. Также предложено изменить квоты на импорт рыбы и морепродуктов.

Сенаторы предложили изменить квоты на вывоз рыбы и морепродуктов в пользу производителей и потребителей. Также предложено изменить квоты на импорт рыбы и морепродуктов.

Газета: 12 номеров в год

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



Маргарита КРЮЧКОВА

## **Георгий МАРТЫНОВ: СТРАНЕ НУЖНА ГОСПРОГРАММА ПО НАСЫЩЕНИЮ РЫНКА РЫБОЙ**

Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья остается одним из самых известных объединений отрасли. Руководители АРПП участвуют в ключевых совещаниях и круглых столах. К сожалению, рыбакам пока не удалось добиться устойчивой ситуации с квотами вылова, и принятые регуляторные решения не лучшим образом отразятся и на внутреннем рынке рыбной продукции, считает президент ассоциации Георгий МАРТЫНОВ. Своим видением положения дел в отрасли он поделился в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства»



— Георгий Геннадьевич, вы работали в отрасли в разные периоды ее существования. Ваши наблюдения: как меняется рыбохозяйственный комплекс?

— Действительно, в рыбную отрасль я пришел работать в 1981 году, моими учителями были люди, заложившие основы ее развития. Именно в те годы рыбное хозяйство добилось, наверное, максимальных результатов, но это все происходило в другой стране. Тем не менее отмечу: биологические предпосылки современного функционирования отрасли формировались и в то время.

В 90-е годы рыбохозяйственный комплекс испытал настоящий шок, тогда он был брошен на произвол судьбы. В советские времена отрасль работала в соответствии с плановыми показателями. И вот наступил момент, когда такие планки исчезли. Были разлажены сбытовые цепочки. Надо сказать, что именно сами рыбопромышленники и нашли выход из создавшегося тупикового положения. В то время отрасль сформировала международные рынки реализации, которые наши предприятия удерживают до сих пор: Китай, Республика Корея, Япония в Азии, а если говорить о Северном бассейне, то это, например, скандинавские страны. Пережив серьезный спад, отрасль стала приобретать нынешние черты. В 90-е в России не хватало снабжения, топлива. Центр рыбной промышленности в те годы сформировался в Пусане, где осуществлялась смена экипажей, пополнялось снабжение, суда ремонтировались и готовились к промыслу. В общем-то, такая организация рабочих процессов сохранилась до сих пор.

До 2004 года у отрасли не было законодательной базы, которая обеспечивала бы предприятиям стабильность. По итогам 2003 года вылов составил всего 2,9 млн тонн (тогда как Советский Союз добывал 11,6 млн тонн). Все стало меняться с созданием правовой основы. В 2004 году был принят федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биоресурсов». На этапе развития отрасли после изменения законодательства российские уловы выросли до 5 млн тонн. Полагаю, что успехов отрасль достигла бла-

годаря тому, что были определены правила игры. Рыбачья общественность, федеральные органы исполнительной власти сконцентрировались вокруг одной идеи — долгосрочное распределение прав на добычу. Это тот стержень, на который в дальнейшем «назначались» определенные условия осуществления рыбного бизнеса и обязательства предприятий.

И все шло неплохо до 2016 года, когда в федеральный закон о рыболовстве внесли изменения, определившие дальнейшую судьбу отрасли. Тогда в правовую базу было заложено исключающее понятие исторического принципа. Раньше под этим подразумевались уловы, добытые за предшествующий распределению квот промежуток времени: предприятия получали объемы на долгосрочный период в соответствии с тем, сколько они поймали до этого. Однако в 2018 году, согласно новому законодательству, распределение шло уже на основе объемов квот, закрепленных за пользователем водных биоресурсов ранее.

На мой взгляд, надо было в законе в 2016 году указать, что объемы закрепляются на основе сведений о добыче собственным флотом. Тогда бы рыбная отрасль продолжала развиваться. Но этот принцип был нарушен.

Незадолго до начала заявительной кампании по распределению долей квот на 15 лет стали обсуждаться аукционы. Абсолютно непонятно, зачем государство закрепляло доли на 15-летний срок, если задолго до его окончания, в 2019 году, из общего допустимого улова стали вычлениваться объемы для выставления на торги. Уровень добычи за это время не только не вырос — он начал снижаться.

— В отраслевом законодательстве в 2016 году появились квоты добычи в инвестиционных целях, а в 2019 году — аукционные квоты с инвестиционными обязательствами, о чем вы сейчас сказали. Как вы к этому относитесь спустя несколько лет после запуска перераспределения ресурсов?

— Наверное, можно и нужно было раскрывать инвестиционный потенциал отрасли, но только по-другому. Возникает закономерный вопрос: зачем перераспределять право на добычу водных биоре-

сурсов, которые и так осваиваются практически на 100%? На валютоёмкие объекты — минтай, сельдь, треску, краб. Промышленный лов этих видов водных биоресурсов налажен уже давно.

Во всей этой суматохе без внимания осталось главное — новые возможности, открывавшиеся по добыче сардины-иваси и скумбрии. Наука давала перспективные прогнозы промысла этих объектов, Росрыболовство обсуждало этот вопрос, но ничего предпринято не было.

Давайте посмотрим, что происходит с промыслом другого пелагического объекта и весьма популярной среди граждан нашей страны рыбы — сайры? В прошлом году российский вылов этого вида водных биоресурсов составил всего 610 тонн! Да, объемы сокращаются и у других стран — участниц добычи, но у нас результаты совсем уж скромные. Из нашей исключительной экономической зоны эту рыбу вытесняет иваси: сайре не остается кормовой базы, и она уходит в Мировой океан. И к этому надо было готовиться.

Сегодня мы видим в магазинах дорогую сайру, потому что сырье для производства консервов приходится за неимением своего закупать у зарубежных продавцов. Мимо нас проходит очень большой объем биоресурсов, который мы до конца не осваиваем и уже не освоим, — сардина-иваси и скумбрия.

Сегодня идет передел объемов, которые и так прекрасно осваиваются, при этом перераспределение не дает отрасли увеличения вылова. Какие еще последствия мы видим? При реализации механизма инвестквот и аукционов упор делается на производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Но экспортная ориентация при этом только усиливается. Добытые с помощью новых мощностей уловы, пусть и переработанные в высококачественный продукт, заведомо готовятся для зарубежного рынка: покупательская способность в России, к сожалению, снизилась в разы, и никто филе минтая по цене, которая складывается после выполнения программы инвестквот, покупать не будет.

Давайте вспомним, как при введении крабовых аукционов идео-

логи этих изменений говорили, что такое решение позволит насытить крабовой продукцией внутренний рынок. На ум сразу приходит фраза, появившаяся на плакатах благодаря Анастасу Микояну: «Всем попробовать пора бы, как вкусны и нежны крабы». Помогли ли аукционы воплотить такой посыл, чтобы краб покупал российский потребитель? Нет. То же может произойти и с филе минтая. У нас будет очень много высококачественной, но дорогой рыбной продукции.

Если вернуться к вопросу, какие трансформации переживала рыбная промышленность, то можно сказать, что она изменилась кардинальным образом. Когда-то отрасль была дотационной, рыба стоила дешевле мяса. Сейчас рыба подчас — это премиальный продукт, и государство делает все, чтобы она стала еще дороже.

К сожалению, у регулятора нет программы, как обеспечить рыбной продукцией россиян. Предлагаются какие-то очень странные решения: например, давайте запретим экспорт продукции из лосося. Это вызывает у производителей, добытчиков негативную реакцию. Между тем недостаточное потребление рыбы опасно для демографической ситуации. Высокая продолжительность жизни — в странах, где люди едят много рыбы. Это весомая составляющая здорового рациона.

— Некоторое время назад мы делали спецвыпуск журнала, посвященный российской переработке. Производители отмечают, что есть проблема: торговые сети требуют как можно более дешевую продукцию, но в определенный момент снижение себестоимости идет в ущерб качеству. Покупатель быстро разочаровывается в таком товаре и не готов платить за него даже скромные деньги. В итоге удар наносится по привлекательности рыбопродукции в целом. А это тоже плохо для потребления.

— Такая ситуация между ритейлом и рыбаками отразилась и на нашей ассоциации. Вы абсолютно правильно сказали, что торговые сети просят дешевую продукцию. Сайра с прилавков почти пропала.

И вдруг мы заметили в магазинах консервные банки с надписью «сайра» по 90-150 рублей.



Добытые с помощью новых мощностей уловы, пусть и переработанные в высококачественный продукт, заведомо готовятся для зарубежного рынка: покупательская способность в России, к сожалению, снизилась в разы, и никто филе минтая по цене, которая складывается после выполнения программы инвестквот, купить не будет.

Тогда как качественная продукция известных производителей стоит дороже (и это понятно, я уже упоминал, что сырье приходится закупать за рубежом). Стали разбираться, что за такие дешевые продукты. Выяснилось: в банках вместо сайры — сельдь и сардина-иваси. Покупатель, таким образом, вводится в заблуждение, а страдает доверие к рыбной продукции в целом. Обратились в Россельхознадзор, предложив проследить движение сырья через государственную систему «Меркурий». Обнаружилась странная ситуация. Компания закупает сельдь, а на выходе получают сайровые консервы. Мы спрашиваем у госоргана: а куда делась сельдь? Россельхознадзор подтверждает, что есть факты нарушения, сельдь «трансформировалась» в сайру и ушла в торговые сети. Но это уже сфера, контролируемая Роспотребнадзором.

Обращаемся к нему. Выясняется, что надо проводить анализ, но необходимые лаборатории есть только у Россельхознадзора. Таким образом, ограниченность определенными рамками возможностей наших федеральных ведомств и желание торговых сетей получить более дешевую продукцию приводят к тому, что страдает доверие потребителя к рыбным товарам.

— Мы с вами говорим про потребление. Но может быть, на государственном уровне задача насыщения внутреннего рынка поставлена и не ставится?

— Мы видим меры государственной поддержки поставок рыбы на внутренний рынок? Абсолютно никаких.

— Были предусмотрены субсидии для железнодорожных перевозок продукции из минтая с Дальнего Востока в другие регионы страны.



— Да, но в сфере железнодорожных перевозок рыбной продукции масса проблем. Рефрижераторные секции практически все списали, новые ни железная дорога, ни бизнес строить не собираются. Контейнеры в России, несмотря на поручение президента, не выпускают, есть только пробные образцы, которые привозят на выставки.

Сегодня, к сожалению, нет государственной программы по снабжению населения страны рыбопродукцией. Все это произошло из-за ошибочного решения регулятора о развитии отрасли, одобренного правительством. Второй этап инвестквот ситуацию только усугубит. Через пять-семь лет мы увидим супердорогую продукцию, которая будет отправляться за рубеж. Возможно, из-за границы будет ввозиться более дешевая продукция. Но доступной по цене российской рыбы на внутреннем рынке не будет.

— Навага, камбала, какие-то объекты прибрежного лова, наверное, останутся?

— Да, есть надежда на прибрежную рыбалку, но посмотрите на те решения, которые были предложены, — отправить на аукционы квоты добычи гребешков, ежей и т.д. Это именно те объекты, которые помогают предприятиям прибрежного комплекса заниматься менее рентабельными промыслами. Если эти организации лишатся права на добычу моллюсков и других таких ценных морепродуктов, «прибрежка» умрет.

В 90-е годы, когда администрации регионов распределяли ресурсы, рыболовецким предприятиям, занимающимся прибрежным промыслом, обязательно выделялись объемы крабов, других валютных объектов — это позволяло поддерживать «прибрежку».

На примере нашей ассоциации могу сказать: если будет принят федеральный закон, предусматривающий распределение 100% объемов моллюсков на аукционах, то рыбоперерабатывающий завод в Каменке, где работает 300 человек, закроется тут же. Потому что вылова только прибрежных объ-

ектов недостаточно, чтобы содержать это предприятие.

— В нынешних условиях, на ваш взгляд, сохраняется ли запрос на консолидацию отрасли? Останется ли поле деятельности для рыбохозяйственных объединений, и АРПП в частности?

— Очень хороший вопрос. В свое время был такой лозунг: «Построим на Дальнем Востоке, во Владивостоке рыбный кластер!» Потом идея какого-то специального проекта умерла. Но наша ассоциация, если вдуматься, как раз и воплощает намерение создать рыбный кластер, объединяющий предприятия разных сфер. В состав АРПП входят добывающие предприятия, которые осуществляют промышленное, прибрежное рыболовство.

В нашем объединении — крупнейшие в стране порты, через которые идет перевалка рыбопродукции: Владивостокский морской рыбный порт, «Далькомхолод», Диомидовский рыбный порт. С этими организациями рабо-

## ООО Проектная Компания



### «ПОЛИТЕСТ»

Работы производятся в соответствии с требованиями Российского Морского Регистра Судоходства

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

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

**Инструкция по загрузке. Наставление по креплению грузов.**

Проекты по установке радио- и навигационного оборудования.

**План управления балластными водами, судовые планы энергоэффективности судна.**

Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка технического состояния по программе «ВОЛНА».

**Составление судовых планов, наставлений, буклетов (СОЛАС, ПМЗ).**

**Расчеты прочности корпуса судна и конструкций. Расчет допускаемых остаточных характеристик конструкций корпуса. Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.**

**Дефектация деталей и узлов неразрушающими методами.**

На правах рекламы

690012, г. Владивосток, ул. Калинина, д. 42, корп. 36, ком. 5,9, а/я 12/140  
Тел./факс +7 (423) 227-97-68, Тел.: +7 914 791-94-40  
E-mail: npkp@bk.ru

Пусан, Корея: тел.: (82-51) 468-2596,  
факс: (82-51) 468-2597  
E-mail: npkpbusan@hotmail.com  
Моб.: (82) 10 3596 2572

Адрес: 3 Floor, GS Square Building, 6-5, Jungang-daero 196 Beon-gil, Dong-gu, Busan, Korea. 48821.

тают предприятия рыбохозяйственного комплекса не только Приморского края, но и в целом Дальнего Востока. На долю Дальневосточного бассейна приходится две трети объема российского вылова, и вся продукция, которая отправляется на внутренний рынок, следует через наши порты. Да и не только рыба, которая идет в Россию!

При этом портовые предприятия Приморья постоянно развиваются. Диомидовский рыбный порт — один из новейших. «Далькомхолод» создает новый холодильный, сейчас строит вторую очередь. Компания приобрела также холодильный комплекс, где может храниться и продукция из водных биоресурсов. А как нас в период пандемийных логистических ограничений спас контейнерный терминал, созданный Владивостокским морским рыбным портом! И подчеркну, что эти проекты по развитию российского берега реализуются безо всяких инвестиционных квот.

В наше объединение входит и компания, которая занимается организацией перерабатывающих производств, — «Технологическое оборудование». Есть предприятия аквакультуры, добытчики краба, реализующие судостроительные проекты; группа компаний «Доброфлот», развивающая переработку на берегу. Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, готовящий кадры для отрасли. Компания «Нерей» — один из крупнейших дистрибьюторов рыбной продукции: кто еще в России сегодня закупает столько современных автомашин, чтобы обеспечить качественную доставку рыбы?

Вот такая у нас структура. Это ли не консолидация отрасли? Это ли не рыбопромышленный кластер?

— Уходящий год был очень непростым. Решения вопросов отрасли вы добиваетесь, в том числе и объединив усилия с коллегами — руководителям других ассоциаций. Что дает такое взаимодействие?

— Всегда управление в отрасли строилось по бассейновому принципу. Такой подход показывал очень хорошие результаты и в советские времена. Актуален

## НАСЫЩЕННАЯ ПОВЕСТКА

*Санкционная перестройка потребовала от объединений, представляющих интересы рыбной промышленности, оперативной реакции в начале года. Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья участвовала в выработке мер по адаптации отрасли к новым условиям: выступила с предложениями по снятию административных барьеров, повышению доступности финансирования для отрасли.*

*Промысел был под угрозой остановки из-за неясностей с требованиями государственной экологической экспертизы. Вместе с коллегами по Координационному совету рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока АРПП добивалась, чтобы все риски для добытчиков были устранены. Объединение представило позицию по законодательным изменениям в сфере ГЭЭ, а также призвало не наказывать пользователей водных биоресурсов до тех пор, пока власти не разберутся с правовой базой.*

*Ассоциация участвовала и в решении проблем, связанных с новыми правилами ветеринарно-санитарной экспертизы рыб и рыбной продукции. Удалось устранить проблему, с которой из-за этого документа могли столкнуться производители икры.*

*Ключевой темой для отраслевого объединения Приморья остается предоставление права на вылов. АРПП считает важнейшей задачей обеспечить сохранение квот за предприятиями на долгосрочной, стабильной основе.*

он и сейчас. Если мы — предприятия Приморского края, это не значит, что работаем только в Японском море. Промысел наш флот осуществляет и в Охотском, Беринговом морях — там же, где ведут лов камчадалы, магаданцы, хабаровчане, сахалинцы. Так что нет ничего удивительного в том, что жизнь подсказала нам создать Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока. Каждый вторник мы собираемся на планерки совета и очень признательны «Фишньюс» за организационное обеспечение этих встреч и их освещение.

Что дает такое взаимодействие между ассоциациями? Понимание процессов, происходящих в каждом из рыбодобывающих регионов Дальнего Востока. Помимо региональных ассоциаций, в работе совета участвует и отраслевое объединение, специализирующееся на определенном промысле, — Ассоциация добытчиков краба. Общее понимание ситуации помогает нам готовить совместные решения и предложения для федеральных органов власти. Занимаемся и стратегическими вопросами, и исключительно прикладными — такими, как изменения правил рыболовства.

Было очень отраднo услышать, когда на парламентских слушаниях в октябре глава комитета Госдумы по аграрным вопросам Владимир Иванович Кашин отметил, что именно по просьбе Координационного совета до первого чтения законопроекта о квотах организовали его обсуждение.

Работа в составе Координационного совета — это очень хороший опыт, который дает нам возможность принимать консолидированные решения. В очень сложных условиях радикального изменения закона о рыболовстве совет выработал свою позицию, которую и будет отстаивать.

В Государственной думе более 400 депутатов. И каждому из них совет перед рассмотрением законопроекта в первом чтении направил обращение. Надеемся, что при втором чтении парламентарии сделают правильный выбор.

Думаю, мы продолжим такую практику работы с депутатами. Не знаю, есть ли еще где-то в России объединения, которые накануне важных изменений законодательства так обратились бы к каждому народному избраннику в Государственной думе. А за нашими письмами стоит мнение десятков тысяч рыбаков Дальнего Востока — основного рыбопромышленного бассейна страны. **FN**





Маргарита КРЮЧКОВА

## **Алексей СТЕПУРО: НУЖНО НЕ БОЯТЬСЯ ОБРАЩАТЬСЯ К МЕХАНИЗМАМ ГОСПОДДЕРЖКИ**

К концу октября Россельхозбанк предоставил агропромышленному комплексу по всей России более 1,3 трлн рублей кредитных средств. Объемы кредитования выросли по сравнению с уровнем прошлого года на 3,4%. При этом 579,1 млрд рублей заемщики получили по льготной ставке. Объем льготного кредитования увеличился почти на 25%.

Механизмы государственной поддержки, призванные повысить доступность финансирования, важны и для рыбной промышленности, отмечает руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка Алексей СТЕПУРО. О том, какие программы сейчас доступны для рыбаков, рыбопереработчиков и участников рынка аквакультуры, глава филиала РСХБ рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— Алексей Борисович, какие моменты вы могли бы отметить, говоря о льготном кредитовании в агропромышленном комплексе? Например, о мерах поддержки, предусмотренных постановлением правительства от 29 декабря 2016 года № 1528?

— Это постановление делает кредитные средства для сельхозпроизводителей более доступными. Перечень направлений целевого использования льготных кредитов, напомним, Министерство сельского хозяйства РФ утвердило приказом от 4 мая 2022 года № 274. В рамках постановления правительства № 1528 агропромышленный комплекс обладает широкими возможностями для льготного кредитования. Что касается рыбной промышленности, то в этих документах речь идет о поддержке аквакультуры.

Кроме того, можно отметить дополнение списка направлений для использования льготных кредитов, утвержденного для реализации постановления правительства от 26 апреля 2019 года № 512. Это механизмы государственной поддержки для экспортно ориентированных отраслей. Здесь добавилась возможность задействовать кредитные средства для ремонта рыболовческих судов, закупки необходимых запчастей, материалов и оборудования. Большой набор направлений использования кредитов предусмотрен для аквакультуры.

Не остаются без внимания и важные смежные сферы: в этом году правительство распространило возможности льготного кредитования на перевозчиков сельхозпродукции. В число возможных направлений использования средств вошло приобретение рефрижераторных контейнеров для доставки скоропортящейся продукции. Направления использования льготных кредитов в рамках постановления № 512 приводятся в прило-



*Алексей СТЕПУРО, руководитель Приморского регионального филиала Россельхозбанка*

жении к приказу Минсельхоза от 1 сентября 2022 года № 574.

Рыбалка — очень сложная работа с точки зрения организации, технологий. Рыбодобытчики реализуют серьезные инвестиционные проекты, представители рыбопереработки также применяют современные подходы на производстве. Принятые решения и обсуждение новых мер свидетельствуют о том, что внимание государства к рыбной отрасли привлечено. Это перекликается с целевыми программами развития Дальнего Востока, ориентированными на опережающее развитие макрорегиона. Ведь рыболовство, производство рыбной продукции —

важнейшая сфера для дальневосточных территорий.

— Вы упомянули аквакультуру. На нее тоже возлагаются определенные надежды в плане обеспечения российского потребителя рыбной продукцией. В Минсельхозе рассчитывают, что в этом году рыбная отрасль вновь покажет рост объемов продукции.

— По оценкам экспертов Россельхозбанка, в ближайшие годы потребление рыбы в нашей стране может достигнуть 23–24 кг на человека. И в это большой вклад внесет как раз аквакультура. Мы оцениваем потенциал только собственных



инвестиций в развитие этой сферы в 60 млрд рублей.

При этом включаются новые механизмы господдержки аквакультурной отрасли. В нынешнем году, например, введена компенсация затрат на строительство и модернизацию мощностей по выпуску кормов для лососевых и осетровых видов рыб — важных объектов разведения.

— Рыбопромышленники говорят о том, что нужны специальные финансовые программы по поддержке строительства промыслового флота. В 2020 году был введен механизм предоставления субсидий для тех, кто построил мало- и среднетоннажные рыбацкие суда в России, однако мера почему-то большой популярности не снискала. Представители отраслевого сообщества отмечают, что, возможно, более востребованы были бы программы льготных кредитов, когда компенсации получают уже банки, предоставляющие особые условия для заемщиков. Сложно ли бизнесу участвовать в таких программах льготного кредитования?

— Как показывает наш опыт, распространенное мнение, что осилить участие в программах господдержки могут только крупные компании, является заблуждением. В рамках стимулирования развития классического АПК эти механизмы доступны малым и средним предприятиям, микросегменту и корпоративному бизнесу — участвуют все. Программы как раз и рассчитаны на массовую, широкую поддержку бизнес-инициатив, хозяйствующих субъектов и их проектов.

Разумеется, есть условия. Так, для получения поддержки нужно соответствовать определенным критериям и выполнить ряд требований — всё это прописано в правовой базе. В частности, необходимо заключить соглашение с распорядителем денежных средств — профильным министерством. Но в целом ничего сложного в этом нет. Очень большое количество субъектов бизнеса пользуются прямой поддержкой, например возмещением капитальных затрат, или работают с банками по субсидируемым программам.

Одной из составляющих бо-  
льшинства наших встреч с клиентами как раз является поиск механизмов господдержки: что мы можем предложить предприятию в зависимости от его проектов и потребностей. Это работает и в рыбной отрасли. Мы обя-



По оценкам экспертов Россельхозбанка, в ближайшие годы потребление рыбы в нашей стране может достигнуть 23–24 кг на человека. И в это большой вклад внесет как раз аквакультура. Мы оцениваем потенциал только собственных инвестиций в развитие этой сферы в 60 млрд рублей.

зательно стараемся подобрать подходящие программы. Объективно, это позволяет уменьшить кредитное плечо. Неважно, что это будет — прямая субсидия либо льготная ставка.

Помимо федеральных мер поддержки, есть еще региональные, то есть вариантов достаточно.

— В принципе субсидии интересны людям? Компании, в том числе в рыбной промышленности, изучают, как сократить расходы?

— Конечно, они заинтересованы в том, чтобы сделать условия работы более выгодными. Если предприятие понимает, что ему необходима господдержка, у него три пути. Вариант первый — заняться поиском подходящего механизма самостоятельно, используя ресурсы своих менеджеров, сотрудников. Вариант второй — обратиться в специализированный центр, работающий с предпринимателями. Например, «Мой бизнес». Там есть подразделения, которые как раз занимаются вопросами господдержки. Вариант третий — прибегнуть к услугам банков. Особенно, на мой

взгляд, это актуально, если субъект предпринимательской деятельности хочет получить льготы, связанные с кредитованием. Опять же, всё зависит от отрасли. Россельхозбанк много лет специализируется на финансовом обеспечении агропромышленного комплекса, в том числе рыбного хозяйства. Здесь мы обладаем широкой экспертизой, исходя из которой можем подобрать наиболее интересные условия и оптимальные схемы финансирования. Мы знаем программы государственной поддержки и умеем с ними работать. Разбираемся, какие соглашения потребуются, к кому обратиться, какое сопровождение необходимо, чтобы процесс шел быстрее, какая должна быть методологическая поддержка. У Россельхозбанка сформирована полная линейка продуктов для кредитования и обслуживания предприятий рыбного хозяйства. Если есть интерес к получению средств на льготных условиях, то, на мой взгляд, лучше работать напрямую с банками. У нас накоплен хороший опыт в этой сфере. FN







Маргарита КРЮЧКОВА

# ПО КИРПИЧИКУ

## ВТОРАЯ ВОЛНА ИНВЕСТИЦИОННЫХ КВОТ И АУКЦИОНОВ СТАНЕТ ОЧЕРЕДНЫМ ШАГОМ УХОДА ОТ ИСТОРИЧЕСКОГО ПРИНЦИПА

Когда в конце 2020 года руководство Росрыболовства заявило о планах продолжить программу инвестиционных квот на Дальневосточном бассейне, какой-то большой неожиданностью это не стало. Совсем недавно, в 2018 году, государство перезаключило с предприятиями договоры на закрепление долей квот вылова на 15 лет. Однако это не помешало ни запустить первую волну инвестквот, ни провести крабовые аукционы, так что было понятно: процесс перераспределения ресурса на этом не закончится.

Проект изменений федерального закона о рыболовстве — «в части совершенствования механизма распределения инвестиционных квот добычи водных биологических ресурсов» — кабмин внес в Госдуму в июле. Если об одобрении поправок по инвестквотам и крабовым аукционам правительство спешило объявить публично, то на этот раз процедура прошла в «информационной тишине». Даже в списке одобренных законопроектов, который традиционно публикуется по итогам заседаний правительства, «рыбный» проект так и не появился.

Между тем это были серьезные изменения сразу по трем направлениям: второй этап инвестиционных квот на Дальневосточном бассейне, продолжение крабовых аукционов с инвестобязательствами и распространение принципа таких торгов на «моллюсков и прочих водных беспозвоночных». По крабам планировали продать оставшиеся 50% объемов для промышленного освоения, а по «моллюскам и прочим водным беспозвоночным» — все 100%, что означает конец самому понятию «исторический принцип».

### ВОПРОСЫ К ВЕРФЯМ

И продолжение программы инвестквот, и новые крабовые аукционы с инвестиционными обязатель-

Внесенный правительством законопроект предусматривает уже третье изменение системы квот на промысел водных биоресурсов с 2016 года — всего за несколько лет! Но если закон о крабовых аукционах прошел три чтения в Государственной думе меньше чем за неделю, то с проектом о втором этапе все не так стремительно и не так однозначно.

ствам предполагают дополнительные заказы на постройку судов в России. И вот тут встал вопрос: а готовы ли отечественные верфи к такой работе?

Сам Минпромторг почему-то расходился в оценках времени перехода ко второму этапу. Еще в августе 2021 года, когда контуры будущих изменений законодательства уже были видны, в министерстве заявляли, что нужно рассматривать старт второй волны по флоту в 2024–2025 годах. Но уже в октябре стали выступать за более скорый подход — с 2023 года. Между тем в нынешнем году к уже известным проблемам рыбопромыслового судостроения добавилось влияние санкций. В связи с этим правительство увеличило предельные сроки реализации

проектов под инвестквоты: максимально теперь на это отводится восемь лет.

И без санкций программа выполнялась не слишком резво. С запуска первого этапа квот под инвестиции в 2017 году построено всего 10 судов из 105 запланированных. Сторонники второй волны делают упор на то, что внесение изменений в законодательство сделает ясными горизонты для судостроителей, а после выполнения заказов по головным судам процесс пойдет быстрее.

У Минпромторга планы оптимистичные: он обещает, что до конца нынешнего года будет сдано еще 7 судов, в следующем — 29, а до 2026 года — 56 единиц флота. Такие прогнозы ведомства, с учетом уже продемонстрированного темпа и



Круглый стол по проблемным вопросам распределения квот под инвестиции в Общественной палате РФ

текущей ситуации, на парламентских слушаниях по законопроекту назвали сказками. На первом заседании согласительной комиссии по законопроекту о втором этапе министерство призналось, что вытаскивать строительство каждого судна приходится буквально «на зубах».

Изучая статистику, в отраслевом сообществе заявили об удивительном выводе. За период с 2017 года вне рамок программы инвестквот флота построено в два раза больше, чем с использованием этого механизма.

## СПОРНАЯ СЦЕПКА

С учетом проблем судостроения внимание привлекло неожиданное новшество второго этапа. Так, вместо уже использовавших двух видов объектов инвестиций (береговое предприятие и промысловое судно) разработчики предложили другие направления: промысловые суда и связка «флот плюс береговое предприятие».

Важнейшей целью квот под инвестиции власти называли развитие берега — чтобы снизить зависимость российской рыбной отрасли от зарубежных переработчиков.

Комиссия Общественной палаты РФ по развитию агропромышленного комплекса и сельских территорий провела круглый стол по проблемным вопросам распределения квот под инвестиции. Участники круглого стола обратили внимание на удивительную спешку, с которой вносятся изменения, напрямую влияющие на состоянии предприятий. Странная ситуация: большая часть отраслевого сообщества против, но законопроект движется вперед вопреки всему, отметил президент Магаданской ассоциации рыбопромышленников Михаил КОТОВ.

Однако возможность осваивать квоту инвестор приобретает только после ввода новых мощностей в эксплуатацию. И если оставлять связку «судно плюс завод», то получается, пока компания не построит судно, объема для промысла ей не добавят, даже если она уже ввела в строй береговой комплекс. В добывающих регионах заявили, что это может помешать развитию инфраструктуры на берегу. А в профсообществе и вовсе говорили о такой сцепке, как о завуалированном способе перетянуть объемы квот на судовое направление.

## МАЛЕНЬКИМ ВЫЖИТЬ НЕПРОСТО

«Квотная реформа» высветила вопрос: какое место в рыбной отрасли занимает малый и средний бизнес? Неужели удел небольших предприятий — не особо доходные промыслы, а высоколиквидные ресурсы должны осваивать мощные холдинги? Представитель ФСБ на совещании в Госдуме, в общем-то, об этом и сказал: а должны ли заниматься крабовым бизнесом те, у кого небольшая квота? «Если у нас человек не в состоянии построить нефтяную



вышку, вряд ли мы ему дадим нефтяное месторождение», — провел аналогию он. Как, правда, тут быть с созданными рабочими местами, с социальной ролью предприятий, в ведомстве не поясняют.

Парламентарии в постановлении, выпущенном при принятии законопроекта о квотах в первом чтении, поручили исключить из-под действия нововведений субъекты малого и среднего предпринимательства. И Росрыболовство уже озвучило идею по этому поводу — повышающий коэффициент, по аналогии с тем, что используется для расчета квот в прибрежном рыболовстве. Тем не менее ситуация с перераспределением квот хорошо показала: крупным компаниям проще оставаться на гребне успеха и лоббировать свои интересы.

## СТРЕМИТЕЛЬНОГО ПРИНЯТИЯ НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ

Внесенный правительством законопроект предусматривает уже третье изменение системы квот на промысел водных биоресурсов с 2016 года — всего за несколько лет! Но если закон о крабовых аукционах прошел три чтения в Государственной думе меньше чем за неделю, то с проектом о втором этапе все не так стремительно и не так однозначно. Очень активно за пересмотр его положений выступили все губернаторы прибрежных регионов — как Дальневосточного, так и Северного бассейна. Региональные парламенты предложили пакеты изменений к законопроекту — причем по ключевым моментам: переносу запуска второго этапа на более поздний срок, отказу от новых крабовых аукционов на Северном бассейне, исключению перераспределения по моллюскам и другим морепродуктам и т.д. И это тоже знакомо.

К моменту подготовки этой публикации второе чтение законопроекта стояло в календаре Госдумы на 14 декабря. Судя по всему, на определенные послабления законодатели все же пойдут. Но опыт первого этапа показывает, что и дальше процессы распределения квот будут непростыми. Уже сейчас предприятия говорят о необходимости исключить из общих списков для перераспределения определенные виды крабов (глубоководных, например, с которыми была неудачная история в первую волну).



На совещании, которое провел председатель комитета Госдумы по аграрным вопросам Владимир КАШИН, руководитель Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК еще раз подчеркнул, что задача по уходу от сырьевой модели может быть успешно решена и без изъятия и передела квот



Парламентские слушания, организованные в Госдуме 19 октября, еще раз высветили противоречия законопроекта о втором этапе — против него выступили не только большинство рыбопромышленных предприятий, но и основные рыбацкие регионы

## МОЖНО ЛИ БЫЛО ПО-ДРУГОМУ?

Регулятор объяснял введение механизма квот под инвестиции стремлением привлечь вложения в отрасль и подстегнуть обновление основных фондов. При этом разработчики законопроекта настаивают, что прорабатывали разные варианты, как можно стимулировать строительство нового промыслового флота. Например, через ограничение срока эксплуатации судов

и запрет использовать флот зарубежной постройки. И в итоге выбрали квоты под инвестиции.

Однако в отраслевом сообществе настаивают: если цель именно развитие рыбной промышленности, а не передел квот, то действовать можно было бы и другими методами. Не столь травматичными для предприятий, особенно небольших. Такие способы предлагают и сейчас.

Губернатор Камчатского края Владимир СОЛОДОВ, когда о вто-



*Камчатка как никакой другой регион активно включилась в первый этап программы инвестквот: компании края взялись строить и береговые фабрики, и промысловый флот. Но даже несмотря на это, уже после первого раунда регион, лидирующий в России по объемам добычи водных биоресурсов, недосчитается порядка 13% объемов для освоения*

ром этапе инвестквот еще только заговорили, предложил использовать инструмент инвестиционного нормирования. Камчатка как никакой другой регион активно включилась в первый этап программы инвестквот: компании края взялись строить и береговые фабрики, и промысловый флот. Но даже несмотря на это, уже после первого раунда регион, лидирующий в России по объемам добычи водных биоресурсов, недосчитается порядка 13% объемов для освоения — такие данные приводили камчатские власти.

Идея инвестиционного нормирования — не лишать ресурсной базы предприятия, которые вкладывались и вкладываются в развитие, сохранить за такими пользователями объемы для добычи и дать им возможность заниматься промыслом дальше, инвестируя в строительство береговых заводов, судов или других объектов.

Как вариант реализации такого подхода руководство Камчатки предложило заключать с предприятиями соглашения о выполнении инвестиционного проекта. При этом рекомендовано предусматривать размер вложений не меньше стоимости защищаемого объема выло-

ва, определяемой по правилам для квотных аукционов. Такой объем добычи должен исключаться из объема для распределения инвестквот и крабовых квот в инвестцелях. При этом глава региона выступил за то, чтобы закрепить зачет инвестиций, которые предприятия осуществляли с 2018 года, — это должно защитить участников первого этапа.

В отраслевом сообществе Камчатки отмечали, что использование инвестнорматива обеспечит более гибкий подход к объектам вложений, поможет избежать создания избыточных производственных мощностей, не обеспеченных сырьем, позволит привлечь гораздо более широкий круг участников, чем программа инвестквот.

Камчатский край пригласил профсоюзное сообщество других регионов и федеральные органы власти обсудить инвестнормирование, оценить новые возможности. Тема, конечно, непростая, но нужно рассмотреть разные варианты, заявили в отраслевых объединениях.

## ЧТО ДАЛЬШЕ?

Изменения по инвестиционным квотам, внесенные в феде-

ральный закон о рыболовстве в 2016 году, похоже, стали первым кирпичиком, который государство убрало из исторического принципа распределения квот. Следом пошли крабовые аукционы, введенные в 2019 году, — список видов квот для промысла продолжил расширяться.

Со вторым этапом инвестквот и квотных торгов объем, который уходит пользователям по историческому принципу, вновь сократится.

Примечательно, что та же Федеральная антимонопольная служба, предлагавшая подождать с новыми перераспределениями до окончания срока действия уже заключенных договоров, не раз заявляла, что затем считает необходимым перейти на аукционный способ закрепления квот.

Так что перспективы исторического принципа в рыбной отрасли остаются весьма туманными. Тем более что уже закрепленная правовая база по инвестиционным квотам и крабовым аукционам позволяет достаточно оперативно, решениями правительства, менять списки объектов промысла, на которые распространяется такое регулирование. **FN**





# ДАЛЪРЫБА

ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ

# Живем морем 60 лет

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

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

✉ first@dalryba.ru  
🌐 www.dalryba.ru





За  
**8 лет**

работы мы стали лидерами по поставкам рыбооборудывающего оборудования в Южной Корее

Более  
**20**  
проектов

под ключ для крупнейших рыбодобывчиков России и Азии

**3**

завода в Южной Корее и России (ООО «Навада»)

## Компания RMPG

- С 2014 года компания Russian Maritime Production Group (RMPG) удовлетворяет потребности рыбопромышленных предприятий в ремонте и поставке перерабатывающего оборудования для флота и берега.
- RMPG — это симбиоз российской инженерной мысли и передовых южнокорейских технологий. Мы предлагаем широкий спектр техники для полного цикла рыбопереработки — от приемки сырья до упаковки готовой продукции. Все оборудование проектируется и изготавливается специалистами RMPG в Южной Корее с учетом специфики эксплуатации на российских судах и предприятиях.
- На территории России (г. Владивосток) техподдержку и обслуживание клиентов обеспечивает официальный представитель RMPG — компания «Навада».
- Наши производственные мощности представлены тремя цехами в Пусане и заводом партнерской компании во Владивостоке. В планах — расширение линейки оборудования и увеличение производственной базы.
- За 8 лет работы компания RMPG смогла стать лидером по поставкам рыбооборудывающего оборудования в Южной Корее и реализовать большое количество проектов по модернизации и комплектации производств под ключ для крупнейших рыбодобывчиков в России и других странах Азии.

На правах рекламы

### Головной офис:

RMPG Co., Ltd.  
223, Gamcheonhang-ro, Saha-gu, Busan, South Korea, 49454  
Тел.: 070-7931-8940  
Факс: 051-263-8940  
E-mail: noatek1@gmail.com / info@rmpg.tech / sales@rmpg.tech

### Представительство в России:

ООО «Навада»  
690088, г. Владивосток, ул. Снеговая, 13  
Тел.: +7 (914) 737-32-36

**rmpg.tech**

Приоритет нашей компании —  
долгосрочные отношения  
с заказчиками

**RMPG**  
Fish processing systems and equipments