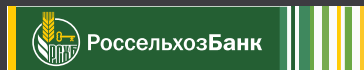


FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА
Информационно-аналитический журнал

№ 2 (71) 2023

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS



Андрей ШКЛЯЕВ:
Сегодня наш клиент № 1 — рыбопромышленники

Андрей ДАЛЬНОВ:
Рыбе нужны хорошие истории

Сергей ЗАРУБИН:
Стране стратегически выгодно иметь несколько равноценных портов



Сергей РЯБЧЕНКО:
Отрасль меняется

Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»



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

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

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

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



www.glavrybvod.ru

РЕДАКЦИЯ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

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

СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU

Главный редактор - Маргарита КРЮЧКОВА,
margarita_kr@bk.ru, skype - margarita_kr28,
Алексей СЕРЕДА,
aleksey@fishnews.ru, skype - alexey-fishnews,
Анна ЛИМ,
anna@fishnews.ru, skype - anyutalim

КОРРЕКТОР Ольга МАЛЬЦЕВА

ВЕРСТКА & ДИЗАЙН

Виталий КОЧЕТКОВ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ


Ольга ШУТЬ

ФОТОГРАФИИ

Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Анна
ЛИМ, Арина БУРЛАКОВА, пресс-службы:
ESG, АРПП, РСХБ, АТФ, «Нерей»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:

ООО МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС»

Яна ЯШИНА,
yashina@fishnews.ru,
тел. 8-914-703-68-60
Материалы, отмеченные знаком ,
публикуются на правах рекламы.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПОДПИСКА

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

Журнал «Fishnews — Новости рыболовства»

№ 2 (71) 2023 г. Издается с 2006 года. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 года, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
www.fishnews.ru.

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

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

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

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

Тираж 1500 экз. Свободная цена.

Дата выхода в свет: 30.06.2023 г.

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

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Сергей РЯБЧЕНКО: Отрасль меняется**
Интервью с президентом Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края
- 7 Большая повестка региона**
От аукционов до «прибрежки»: что волнует рыбаков Хабаровского края
- 14 Илья ШЕСТАКОВ: По лососевым участкам предстоит большая работа**
Глава отрасли о новых изменениях законодательного регулирования
- 18 Павел КЛИМЕНКО: Выполним любой заказ в промышленном холодноснабжении**
Интервью с генеральным директором компании «Колд Трейд»
- 24 Владморрыбпорт: Рыбе Дальнего Востока упрощают путь на столы**
Предприятие совершенствует мультимодальный сервис
- 28 Попались сети: ритейл — инструмент и цель развития рыбной отрасли**
Все звенья товаропроводящей цепи — на Seafood Expo Russia
- 32 Андрей ШКЛЯЕВ: Сегодня наш клиент № 1 — рыбопромышленники**
Группа компаний «Байс-ДВ» заходит на рынок услуг по хранению, перевалке и агентированию грузов рыбопродукции
- 36 Юлия БРАТЕНЬКОВА: В сырье мы ценим качество, а в поставщиках — стабильность**
Кого выбирают в дистрибьюторы дальневосточной рыбы переработчики из Бурятии
- 40 Герман ЗВЕРЕВ: О вкусной селедке замолвите слово...**
- 44 Сахалин и Курилы пробуют марикультуру**
В регионе всё активнее заявляют о проектах в новой сфере
- 48 Сергей ЗАРУБИН: Стране стратегически выгодно иметь несколько равноценных портов**
АТФ выступил с инициативой создания в Архангельске логистического хаба для перевалки рыбы
- 55 Ирина БАЖАНОВА: Архангельск всегда был связан с рыбой**
Интервью с министром агропромышленного комплекса и торговли Архангельской области
- 62 Наталья БАБУРКИНА: Экипаж каждого судна — это маленькое государство**
О работе с кадрами в группе компаний «Антей»
- 65 «МорАвиаСервис»: Мы знаем цену судно-суткам**
С чем не справится менеджер по персоналу?
- 68 На госрегулирование отрасли посмотрели с непривычного ракурса**
Рыбаки и экономисты о насущном в формате свободного диалога
- 73 Андрей ДАЛЬНОВ: Рыбе нужны хорошие истории**
Чем вооружиться в борьбе за долю желудка, рассказал руководитель Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка
- 77 От K-FISH до фестиваля русского краба: популяризация морепродуктов по-южнокорейски**

Маргарита КРЮЧКОВА

Сергей РЯБЧЕНКО: Отрасль меняется



Рыбная промышленность проходит через ряд серьезных изменений, но стратегические цели отраслевых ассоциаций остаются

На долю Хабаровского края в прошлом году пришлось более полумиллиона тонн вылова. По показателям рыбного хозяйства регион занимает четвертое место на Дальнем Востоке. Однако перед рыбной промышленностью края стоит целый ряд вопросов. Это и общеотраслевая проблематика, вроде изменения системы распределения квот на вылов, и чисто региональные темы — такие как использование и сохранение биоресурсов Амура. И всей этой обширной тематикой занимается Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края (АПРОХК). Своим видением процессов, происходящих в рыбном хозяйстве, поделился президент объединения Сергей РЯБЧЕНКО.

О СТРАТЕГИИ И ТАКТИКЕ

— Сергей Михайлович, за пять лет рыбной промышленности пришлось пройти через целый ряд серьезных испытаний. Это и пандемия, и санкции, и другие проблемы, с которыми столкнулась наша экономика. Какие ключевые события, которые будут влиять на отрасль в долгосрочной перспективе, вы бы выделили?

— Это было очень насыщенное время. Но знаете, что бы мне хотелось сразу подчеркнуть? Рыбная отрасль не должна превращаться в поле для постоянных экспериментов — это главное.

Сейчас многие, скажем так, основы, на которых строилось развитие рыбной промышленности, уходят в прошлое. Их перестают учитывать или трансформируют в иные подходы. Раньше использовался исторический принцип наделения правами на вылов. Но за последние годы вышло уже три федеральных закона, предусматривающих распространение аукционов и практики инвестиционных квот вылова. Трудно судить, правильно это или нет. Но

я, как руководитель ассоциации, и в основном все члены нашего объединения выступали против отказа от исторического принципа распределения квот. Понятно, что нет, наверное, смысла жить прошлым: соответствующие законы в любом случае уже приняты, ведется работа над подзаконными актами. Но точно можно сказать, что изменения подходов к предоставлению прав на добычу приведут к монополизации в рыбной отрасли. Хорошо это или плохо? С одной стороны, у процессов укрупнения есть свои положительные стороны. Большие компании располагают хорошими финансовыми возможностями для развития. Но, с другой стороны, должна обеспечиваться конкуренция, и малый и средний бизнес — это тоже рабочие места для людей, это налоговые отчисления.

Когда принимался закон о втором этапе инвестиционных квот и крабовых аукционов, была заявлена защита интересов субъектов МСП через специальные положения. Для рыбных ресурсов механизм сохранения объемов более-менее понятен. А вот что касается малых и средних предприятий, занимающихся крабовым промыслом, то тут никакого алгоритма мы пока не видим. Если эта норма не будет реализована, получится, что все заявления о поддержке малого и среднего предпринимательства в отрасли, которые делались на парламентских слушаниях, на заседаниях согласительной комиссии по законопроекту, теряют смысл.

Цифровая маркировка рыбной продукции, «рыбные биржи»... Через какие только эксперименты не предлагают пройти предприятиям отрасли. И здесь порой приходится слышать парадоксальные вещи. Например, рыбаки говорят: «Нам не нужна биржа!» А биржевики уверяют: «Нет, биржа вам необходима!» Я так скажу: не надо решать за рыбаков!

Правила для работы должны быть прозрачными и долгосрочными. А сейчас этого нет. Как в таких условиях предприятиям просчитывать экономику, обеспечение рабочих мест? Второй

этап инвестиционных квот предполагает строительство новых предприятий и судов, которые должны выпускать продукцию с высокой степенью переработки — филе, фарш, сурими. У меня и многих наших ассоциантов возникает вопрос: сбалансированное ли это решение? Куда должна направляться такая продукция? Если на внутренний рынок, то, боюсь, что будет перепроизводство. Потому что цена ограничивает покупательский спрос на такие товары. Получается, это продукты для экспорта. Но сейчас с экспортными операциями, расчетами — неясность. Представим, что зарубежные страны усилят ограничения, введут заградительные пошлины — «дайте нам неразделанную рыбу». Что тогда будет с этими предприятиями? Будем их перефилировать? Я не вижу, что-

Цифровая маркировка рыбной продукции, «рыбные биржи»...

Через какие только эксперименты не предлагают пройти предприятиям отрасли. И здесь порой приходится слышать парадоксальные вещи.

Например, рыбаки говорят:

«Нам не нужна биржа!»

А биржевики уверяют: «Нет, биржа вам необходима!» Я так скажу: не надо решать за рыбаков!

бы регулятор, экономисты предложили сегодня выверенный подход: сколько какой продукции требуется. Не получится ли так, что мы создадим предприятия, выпускающие товары, которые не востребованы на российском рынке и не могут попасть за рубеж? Не хочется, чтобы здесь повторилась ситуация, с которой пришлось столкнуться лесной отрасли: административным способом — через ограничения на экспорт необработанной древесины — ее ориентировали на производство продукции высокого переддела, однако у рынков — и российского, и иностранных — запрос оказался другой; в итоге предприятия «просели». Повторения в рыбной промышленности нам не нужно.

— Отрасль, безусловно, меняется, а меняются ли при этом задачи, которые стоят перед рыбохозяйственными союзами и ассоциациями? Какими вы видите основные функции объединений в нынешних условиях? Может быть, пришло время сменить подходы в их работе? Объединяться союзам и ассоциациями или, наоборот, дробиться еще сильнее?

— Стратегические цели, которые выполняют отраслевые объединения, думаю, должны сохраняться. Это защита интересов членов союза или ассоциации, обеспечение благоприятной для них политики. Через отраслевые объединения обеспечивается связь власти и бизнеса, коммуникация между ними. А вот тактика для достижения целей может меняться.

Число ассоциаций в регионах разное. Где-то таких объединений несколько, где-то — одно основное. В нашей ассоциации 36 предприятий, география их деятельности охватывает все районы промысла Хабаровского края. Я не сторонник какого-то искусственного, административного слияния ассоциаций. В зависимости от того, как работает аппарат организации, предприятие выбирает, вступить ли в ее ряды, защитит ли ассоциация его интересы.

Я возглавляю Ассоциацию предприятий рыбной отрасли Хабаровского края с ноября 2018 года. До этого пришлось поработать и в органах государственной власти, и на предприятиях. Ясно, что везде есть своя специфика. Когда я работал в правительстве региона, поначалу вообще считал, что общественные организации в отрасли не нужны. Точнее, нужны, только когда слаб орган государственного управления. Но потом понял, что заблуждался. И в 2010 году, будучи председателем краевого комитета рыбного хозяйства, выступил с инициативой о создании ассоциации. Региональные органы госвласти играют определяющую роль в выработке стратегии развития рыбохозяйственного комплекса на местах. Они также предлагают изменения федерального законодательства. Однако региональные



Я неслучайно работаю на различных площадках, призванных обеспечивать двустороннюю связь между госорганами и бизнесом: на мероприятиях Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию, в Экспертном совете при Федеральной антимонопольной службе по развитию конкуренции в сфере рыбохозяйственного комплекса, Совете по вопросам агропромышленного комплекса и природопользования при Совете Федерации, Общественном совете при Амурской бассейновой природоохранной прокуратуре, краевом совете по предпринимательству. Высказываю позицию нашего сообщества, получаю обратную связь.

органы власти не всегда могут проводить линию, не зависимую от той, что задают федеральные органы власти. И вот здесь как раз могут сказать свое слово отраслевые объединения. Ассоциации опираются на мнение своих членов, то есть на точку зрения непосредственно производителей. И если мы работаем в tandem с региональными органами власти, то это помогает ускорить решение важных для рыбной отрасли края вопросов. А если есть поддержка ассоциаций других регионов, то можно разобраться и с более глобальными проблемами.

В целом хотелось бы усилить взаимодействие с краевыми властями, и сейчас выстраиваю свою работу, чтобы совместно с государственными органами продвигать определенные инициативы.

Я уже упомянул о тактике в работе отраслевых объединений. Так вот, полагаю, что здесь они должны не только выступать с теми или иными идеями, но и

сопровождать свои предложения экономическими выкладками, расчетами. Голословные заявления на пользу репутации ассоциации не идут. Федеральные органы исполнительной власти — Минсельхоз, Росрыболовство — сегодня запрашивают четко сформулированные предложения, чуть ли не в виде положений проекта закона или другого правового акта. И для подготовки таких материалов нужно иметь в ассоциации очень сильный аппарат или привлекать экспертные организации.

— Это большая работа и затратная.

— Да, но если мы хотим, чтобы наши предложения принимали всерьез, то нужно предоставлять такие выкладки. И еще очень важно, чтобы ассоциации возглавляли профессионалы, имеющие опыт работы в рыбной отрасли. Если обратиться к примеру руководителей дальневосточных объединений,

то все это люди, которые уже прошли очень хорошую школу. Владимир ГАЛИЦЫН, до того как стать председателем Ассоциации добытчиков лососей Камчатки, трудился на посту министра рыбного хозяйства края. Георгий МАРТЫНОВ, вот уже много лет возглавляющий Ассоциацию рыбохозяйственных предприятий Приморья, в 2000-х работал на руководящей должности в департаменте рыбного хозяйства Приморского края. Максим КОЗЛОВ — бесспорный лидер Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области — руководил Сахалино-Курильским управлением Росрыболовства. Здесь авторитет глав ассоциаций — это залог профессиональной работы всей организации.

— Ассоциации также информируют предприятия об изменениях законодательства, о совещаниях по вопросам отрасли и других важных мероприятиях. Эта функция остается или компании, в принципе, и сами хорошо во всем этом ориентируются?

— Я неслучайно работаю на различных площадках, призванных обеспечивать двустороннюю связь между госорганами и бизнесом: на мероприятиях Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию, в Экспертном совете при Федеральной антимонопольной службе по развитию конкуренции в сфере рыбохозяйственного комплекса, Совете по вопросам агропромышленного комплекса и природопользования при Совете Федерации, Общественном совете при Амурской бассейновой природоохранной прокуратуре, краевом совете по предпринимательству. Высказываю позицию нашего сообщества, получаю обратную связь. Вхожу также в состав Общественной палаты Хабаровского края — ассоциация выносит на ее заседания вопросы рыбной отрасли. Наши представители работают в региональной комиссии по регулированию добычи анадромных видов рыб, в комиссиях по формированию границ рыболовных и рыбоводных участков. О протокольных решениях всех этих органов информируем членов ассоциации. Сообщаем, конечно, об измене-

ниях правовой базы, о мероприятиях. Делаем рассылку всей важной информации: наши ассоцианты должны владеть ситуацией, понимать, что происходит на региональном уровне, на уровне страны. Это особенно важно для удаленных уголков нашего края. Мне кажется, участие в отраслевом объединении позволяет руководству предприятий изменить привычный угол зрения, овладеть большим объемом информации для принятия управленческих решений.

— Вы участвуете в работе Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока, причем с момента создания такой площадки. Почему возникла потребность в объединении сил с коллегами по Дальневосточному региону?

— Координационный совет у нас действует с 2020 года, и уже можно давать оценку его деятельности. Создание совета стало, я бы сказал, тактическим ходом для решения стратегических задач. Мы объединили опыт, знания и возможности руководителей ассоциаций разных регионов Дальнего Востока — Приморья, Сахалинской области, Камчатки, Хабаровского края, а также специализированных объединений.

Одним из первых вопросов, которыми занимался Координационный совет, стал законопроект об электронных торгах в рыбной отрасли и новых принципах распределения рыболовных участков для промысла. Тогда нам удалось привлечь внимание к угрозам выставления на аукционы РЛУ, на которых уже работают пользователи, поднять проблемы формирования региональных перечней участков.

Затем добились внесения изменений в правила назначения и проведения ветеринарно-санитарной экспертизы рыбной продукции: Минсельхоз России уточнил периодичность проверок икры-сырца, что тоже очень важно для дальневосточных предприятий.

Наши обращения и работа с госорганами помогли защитить компании, занимающиеся промыслом анадромных видов рыб, от наказания из-за непрохождения государственной экологической экспертизы. Ведь вообще непонятно, как в этом случае

проходить ГЭЭ и зачем она в этой сфере нужна. А угроза привлечения к административной ответственности и распространения такой практики по всей стране была. Сейчас уже есть законопроект, который должен поставить точку в проблеме ГЭЭ и рыболовства. Планируется четко зафиксировать, что для промысла такая процедура не нужна.

Координационный совет выступил с инициативой проведения парламентских слушаний по законопроекту о втором этапе инвестиционных квот и крабовых аукционов. Мы добились того, что у предприятий появилось больше времени на работу по действующим договорам.

Наш совет сегодня имеет возможность мгновенно реагировать на изменения. Личное я, благодаря общению с коллегами, получаю много новой полезной информации, узнаю об опыте решения тех или иных проблем в других регионах. Наши встречи позволяют выступать единым фронтом по очень важным для отрасли вопросам. Результаты этой работы освещаются на Fishnews и в региональных СМИ.

Думаю, и отраслевые регуляторы — Министерство сельского хозяйства, Росрыболовство — могут использовать позицию, которую формирует совместно отраслевое сообщество разных регионов как аргументацию при работе с другими федеральными ведомствами.

О ПОДХОДАХ К РЕСУРСУ

— Недавно вы участвовали в обсуждении на площадке Совета Федерации перспектив прибрежного рыболовства. Тема очень непростая. Пока рецепт помощи «прибрежке» так, похоже, и не нашли...

— У предприятий, которые находятся на побережье, играют роль градо- и поселкообразующих, должен быть доступ к ресурсу. Вот почему Магаданская областная дума выступила с предложением о введении «региональных квот». Мы его поддерживаем. Губернатор Приморского края Олег КОЖЕМЯКО на «часе субъекта» в Совете Федерации также поднял тему прибрежного рыболовства. Ранее глава Приморья уже говорил, что региону необходима возможность регули-

ровать какую-то часть «прибрежки». Тема сложная, но запрос на сырьевое обеспечение прибрежных территорий точно есть.

С 2019 года из законодательства исчезло разделение на промышленную и прибрежную квоты. При объединении той же подзоны Приморье предприятия нашего края потеряли объемы, доступные для освоения. Мы уже с вами об этом писали. Наши пользователи до объединения промрайона работали в режиме возможного вылова, а коллеги из Приморского края — с общим допустимым уловом. В итоге после изменений регулирования предприятия Хабаровского края лишились ресурса.

Наверное, с точки зрения федерального управления единое промысловое пространство — это удобно. Но, если говорить о защите интересов малого и среднего бизнеса, по крайней мере для Хабаровского края, возникли проблемы. Члены нашей ассоциации ставят передо мной этот вопрос, и я добиваюсь его решения. Хотелось бы, чтобы мы могли осваивать те объемы, которые были до объединения подзоны.

— Важный ресурс для предприятий Дальнего Востока — тихоокеанские лососи. На них квот нет, но вопросов тоже хватает. В плане лососевого промысла какие задачи сегодня стоят перед ассоциацией?

— Продолжаем заниматься вопросами сохранения и рационального использования кеты в бассейне Амура. Думаю, совместно с наукой мы найдем решения. Причем объективные, продиктованные не политическими факторами, а научными причинами. Подчеркну, что именно данные ученых должны быть здесь основой.

Есть вопросы по другим районам промысла. Так, необходима программа восстановления запасов тихоокеанских лососей, прежде всего горбуши, в подзоне Приморье. Вылов этой рыбы здесь достигает максимум 1 тыс. тонн, а ведь раньше объемы добычи доходили и до 10 тысяч. Нужно разобраться с причинами такого сокращения уловов. Что тут повлияло: браконьерство, другие антропогенные факторы, климатические факторы? Возможно, здесь надо усиливать работу по искусственному воспроизводству лосося, но, естественно, на научной основе.

Отправляемся в Хабаровский край



Леса, морозные зимы, великая река Амур и, конечно, рыба — вот то, с чем у многих ассоциируется Хабаровский край. Осетровыми и лососевыми местные ресурсы, впрочем, не ограничиваются. По основным показателям рыбной отрасли Хабаровский край занимает четвертое место в Дальневосточном федеральном округе и пятое — в России.

Уловы региона за десять лет выросли более чем вдвое.

В 2022 году рыбаки края взяли свыше 520 тыс. тонн. Производство рыбной продукции нарастили с 200 тыс. тонн в 2012 году до 347,3 тыс. тонн в 2022 году. В два раза за десять лет увеличился выпуск продукции с высокой степенью переработки. Налоговые поступления в консолидированный бюджет края в 2022 году достигли 2,9 млрд рублей.

Оборот организаций отрасли с 2017 года увеличился в два раза и в прошлом году составил почти 60 млрд рублей.

Предприятия региона участвуют в инвестиционных проектах — в сфере рыбопереработки, обновления промыслового флота, аквакультуры. Ежегодный объем инвестиций в основной капитал за счет собственных и заемных средств составляет 2,5–9 млрд рублей.

Вопросы, волнующие рыбопромышленников Хабаровского края, — в центре внимания в этом выпуске журнала «Fishnews — Новости рыболовства».

Большая повестка региона

Предприятия Хабаровского края встроены в общероссийскую систему рыбной отрасли. И волнуют рыбопромышленников в целом те же вопросы, что и коллег из других регионов. В актуальной повестке — и проблемы с территориальной спецификой.



КВОТЫ, АУКЦИОНЫ — КАК ЭТО ВЛИЯЕТ НА ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Государственные регуляторы в 2016 году перешли от проектов к юридическим решениям: в федеральный закон о рыболовстве включили новый вид квот — добычи на инвестиционные цели. Прежде всего новшество затрагивало предоставление прав на вылов рыбы. На Дальнем Востоке под перераспределение, пусть и в перспективе, попали квоты минтая и сельди.

Всего через три года — новые серьезные перемены. На этот раз были введены крабовые аукционы с инвестиционными обязательствами: предлагаете на торгах самую высокую цену, побеждаете — получаете доли квот и при этом также должны построить промысловое судно на российской верфи.

Прошло еще около трех лет, и в законе предусматривают второй этап «рыбных» инвестквот и крабовых аукционов. Список видов квот стал еще шире.

Естественно, перестройка системы предоставления прав на добычу отражается на работе хозяйствующих субъектов, отмечают в Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края. Участники объединения обеспечивают вылов около 50% от

общего результата региона: в прошлом году они взяли порядка 250 тыс. тонн рыбы и морепродуктов.

Законопроект о втором этапе изначально предполагал еще более жесткие условия. Планировалось отправить на аукционы с инвестиционными обязательствами квоты не только на крабы, но и на другие ценные морепродукты. Не было никаких специальных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Общими усилиями удалось привлечь внимание к рискам. Чего будет стоить предприятиям региона потеря части «исторических» квот, рассказали на заседании Хабаровского краевого рыбохозяйственного совета в ноябре прошлого года: с обсуждения острой для отрасли темы совет возобновил свою работу после нескольких лет перерыва.

Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края в период рассмотрения проекта закона в Госдуме обратилась к депутатам с открытым письмом: основной упор организация сделала на проблемы сохранения небольших компаний и индивидуальных предпринимателей.

«Они ограничены в своих финансовых возможностях и по определению не смогут участвовать в распределении квот по инвестиционной схеме. А лишившись даже части квот, такие организации столкнутся с прямой угрозой банкротства. Но многие из этих предприятий являются поселкообразующими. Они работают в удаленных местностях, где иной возможности для трудоустройства у местного населения просто нет. Это — Дальний Восток, с его огромными расстояниями и низкой плотностью населения, со своей спецификой. И что будут делать люди, оставшиеся без работы, без средств к существованию?» — писал президент ассоциации Сергей РЯБЧЕНКО.

В итоге законодатели отказались от распространения принципа крабовых аукционов на квоты промысла других ценных морепродуктов. Для малого и среднего бизнеса в законе предусмотрели механизмы, которые, по заявлениям властей, должны сохранить за предприятиями часть ресурсного обеспечения: по рыбе — повышающий коэффициент, по крабам — сокращение объема, который выделяется на аукционные цели (не

50% — как на первом этапе и как в изначальной версии законопроекта, а 48%).

Правда, пока не очень понятно, насколько эти меры окажутся действенными на практике. По крабу расчеты показывают, что предприятиям достается всего несколько сотен килограммов ресурса, отмечал президент АПРОХК. Ассоциация обратилась по поводу этой проблемы к первому заместителю председателя Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию, руководителю межкомитетской рабочей группы Сергею МИТИНУ и в Минсельхоз России.

Удалось добиться, чтобы в «аукционный список» не попал колючий краб Северо-Охотоморской подзоны: его промыслом как раз занимается небольшой бизнес. В мае правительство выпустило распоряжение, где указаны виды краба, выставляемые на торги с инвестиционными обязательствами: в перечне этого объекта нет.

Встряски из-за инициатив по квотам происходят с завидным постоянством. Всего пару лет назад Федеральная антимонопольная служба говорила, что настаивает на отказе от «исторического принципа» распределения долей и переходе к торгам, хотя и после завершения действия уже заключенных с предприятиями договоров. Такие новации грозят вымыванием из отрасли малого и среднего бизнеса, усилением монополизации, а в 2000-х годах уже был печальный опыт квотных аукционов, напомнил по этому поводу Сергей Рябченко.

Резонанс вокруг новых принципов предоставления прав на вылов привлек внимание кроли МСП в рыбной промышленности. Какое место отводится небольшим предприятиям в работе отрасли? Насколько официально признанные субъекты малого и среднего бизнеса являются таковыми по факту? Считает ли государство, в конце концов, что наиболее высококорентабельные промыслы — это сфера для крупных холдингов, а «малышам» тут не место? Все эти вопросы вновь стали обсуждаться на различных площадках, в том числе с участием представителей отраслевого сообщества Хабаровского

края. Да, может быть, небольшие компании не располагают достаточными ресурсами, чтобы заходить в крупные инвестиционные проекты, но они тоже платят налоги и создают рабочие места, в том числе в глубинке. Как быть с этим? В Хабаровском крае рыбопромысловые предприятия работают в том числе в районах, относящихся к Крайнему Северу и приравненным к ним.

НЕПРОСТАЯ ТЕМА «ПРИБРЕЖКИ»

С темой малого и среднего бизнеса стыкуется тема прибрежного рыболовства. С 2019 года его правовое регулирование также изменилось. Этот вид рыболовства в федеральном законе остался — со своими требованиями и особенностями. А вот специальная прибрежная квота исчезла. И вопросы, как поддерживать предприятия прибрежного рыбопромышленного комплекса, остались. Даже несмотря на повышающий коэффициент 1,2 при расчете объемов для освоения в режиме «прибрежки».

Для Хабаровского края изменение подходов к регулированию прибрежного рыболовства обернулось своими сложностями. Обновленная правовая база уже не предусматривала разделение подзоны Приморье на районы южнее и севернее мыса Золотой. Хабаровский край после этого столкнулся, например, с вопросом, как добывать ламинарию. Дело в том, что к северу от Золотого для этого объекта промысла не устанавливался общий допустимый улов, а к югу — наоборот.

Когда разграничение убрали, допустимый улов распределили между пользователями Приморского края (у них имелись доли квот). К добыче хабаровские рыбаки смогли вернуться, когда был установлен возможный вылов водоросли сахарины в районе к северу от Золотого.

Развитие прибрежного рыболовства (не в привязке исключительно к определению из закона, а в простом жизненном представлении) Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края называет одной из своих ключевых задач. «Эту тему мы поднимаем постоянно, на самых разных площадках — и в крае, и на федеральном уров-

не», — рассказали в АПРОХК. Неслучайно появился запрос на создание «региональных квот», считает Сергей Рябченко. С такой инициативой выступили власти Магаданской области. Идея в том, чтобы закреплять за субъектами Федерации небольшую часть общего допустимого улова промысловых объектов прилегающих акваторий — чтобы их могли получить по заявительному принципу предприятия региона. Таким образом администрация Магаданской области предложила поддержать небольшой бизнес и отдаленные территории, а также сделать рыбную продукцию более доступной для местного населения.

Тема, конечно, сложная, ведь речь идет об изменениях системы квот, пересмотре федерального законодательства (а тут, как указывали в Минсельхозе России, потребуется серьезная правка). Однако потребность в решении вопросов «прибрежки» явно есть — надо думать над инструментами, уверен президент АПРОХК. Власти Хабаровского края поддержали инициативу магаданских коллег.

«Вопросы организации промысла мы уже обсуждали с ассоциациями региона, все объединения эту идею поддерживают, — комментировал председатель комитета рыбного хозяйства Хабаровского края Никита КОРОЛЬ. — В основном на побережье в крае расположены предприятия, которые специализируются на промысле лосося. А путина скоротечна. То есть два — два с половиной месяца завод задействован, потом он консервируется, люди, соответственно, распускаются. Дополнительный ресурс позволит пользователям продлить сроки промысла и загрузить сырьем имеющиеся береговые перерабатывающие мощности».

В апреле тема «региональных квот» обсуждалась на заседании Дальневосточного научно-промышленного совета, и руководство Федерального агентства по рыболовству согласилось, что можно рассмотреть идею таких квот и в принципе вопросы развития прибрежного рыболовства на специальной рабочей группе.

Возможно, для сырьевого обеспечения предприятий Хабаровского края стоит вернуться

к разделению подзоны Приморье на районы к югу и северу от мыса Золотой. Также региональная ассоциация считает, что на федеральном уровне нужно рассмотреть возможность перевода в «неодуемые» ряда объектов промысла в подзоне Приморье и Северо-Охотоморской подзоне. Квоты этих видов водных биоресурсов не осваиваются в объеме 70% и есть основания для изменения регулирования, заявили в АПРОХК.

Отраслевое сообщество края все-таки рассчитывает добиться законодательных изменений, которые защитят предприятия от риска лишиться квот, если они не смогли освоить обязательный объем из-за неблагоприятной гидрометеорологической обстановки. Для рыбаков Охотского района сложнейшая ледовая обстановка два года подряд не позволяла достигнуть планки добычи: непредсказуемость природы обернулась для них угрозой потерять право на работу и судебными разбирательствами. Депутаты Законодательной думы Хабаровского края в 2022 году уже представили проект изменений федерального закона, чтобы сложная гидрометеорологическая обстановка все-таки засчитывалась как форс-мажор и при таких объективных проблемах предприятия не теряли долей квот. В комитете краевой думы по вопросам промышленности, предпринимательства и инфраструктуры сообщили, что продолжают работу над законопроектом и рассчитывают добиться решения важного для промысловиков вопроса.

Поддержкой для предприятий прибрежного комплекса стало бы и включение тихоокеанских лососей в перечень объектов прибрежного рыболовства, считают в ассоциации. Такое решение открыло бы для пользователей доступ к вычету по промысловому сбору. Один из видов такой льготы увязан с работой в режиме «прибрежки», однако лососи юридически отнесены только к объектам промышленного рыболовства. «Но мы же понимаем: предприятия на побережье как раз и занимаются выловом и переработкой тихоокеанских лососей, то есть это сырье для обеспечения береговой переработки, что как раз укладыва-

ется в концепцию прибрежного промысла», — прокомментировал Сергей Рябченко. Снижение налоговой нагрузки помогло бы производителям продукции, в том числе отправляемой на внутрироссийский рынок.

ПРОМЫСЕЛ — ПО НОВЫМ СТАВКАМ

В этом году работать в условиях обновленного законодательства, регулирующего сбор за пользование водными биоресурсами, учатся и предприятия, и госорганы. На федеральном уровне были установлены новые, более высокие, ставки сбора. До этого такие нормативы на протяжении многих лет не менялись и очень важно было привести их в соответствие с современной рыночной ситуацией, отмечал руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ. Начиная с 2025 года ставки также будут индексироваться на коэффициент-дефлятор.

При этом государство решило поддержать определенные направления с помощью вычетов по уплате сбора. За счет вычета в связи с переработкой предполагается создать стимулы для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, причем как на судах, так и на береговых предприятиях. Через вычет в связи с работой на новых судах — поддержать обновление флота на российских верфях. Налоговые преференции пообещали и тем, кто, как уже говорилось выше, рыбачит в режиме прибрежного лова.

Налоговая тема чувствительна для предприятий. Понятно, что при определении вычетов и их оформлении могут возникать вопросы, и отраслевые объединения как раз способны помочь в получении разъяснений от органов власти. Такую задачу себе поставил Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока, в составе которого работает и руководитель Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края.

УЧАСТКИ ЖДЕТ ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ

В 2019 году предприятия уже прошли через переоформление участков для промысла лосося

и других анадромных видов рыб. Проводить большую кампанию Росрыболовству и регионам потребовалось из-за изменения правовой базы: в законе на смену термину «рыбопромысловый участок» пришли «рыболовные участки» (РЛУ). Нужно было отразить перемены в договорах с пользователями — участки переоформили.

Скучать рыбопромышленникам не приходится. Через два года Росрыболовство заявило о намерении проанализировать эффективность использования уже распределенных участков и, исходя из этого, принимать решение об их дальнейшей судьбе.

Договор на рыболовный участок — необходимая составляющая лососевого промысла, так что от принципов, на которых закрепляются РЛУ, напрямую зависит доступ предприятий к ресурсу.

Для подготовки законопроекта об участках для вылова анадромных видов рыб федеральный Минсельхоз создал межведомственную рабочую группу. Она и формировала предложения для законодателей: на каких условиях стоит перезакреплять РЛУ за предприятиями, которые добросовестно исполняли свои обязательства перед государством и хотят продолжать промысел. Также МРГ перечислила, какие требования должны предусматриваться в договорах на новый срок.

Хабаровский край занимает на Дальнем Востоке третье место по объемам вылова тихоокеанских лососей (в 2022 году — более 33,6 тыс. тонн при общем результате по ДФО в 272 тыс. тонн). Добывают в регионе и другие анадромные виды, например азиатскую зубастую корюшку. Так что тема перезакрепления участков волнует промышленников Хабаровского края не меньше, чем коллег с других территорий. Когда обсуждения изменений только были на старте, АПРОХК провела большой круглый стол по этому вопросу — с участием краевых депутатов, Общественной палаты региона, Общественного совета при Росрыболовстве, Союза работодателей Хабаровского края, ХабаровскНИРО, Амурского филиала Главрыбвода, муниципальных властей и представителей других объединений отрасли.

На этой площадке бизнес вновь подчеркнул: массовая отправка участков на аукционы — пугающий сценарий. Непонятно, что в таком случае будет с уже введенными в строй производствами и с территориями.

Ключевой посыл, с которым отраслевое сообщество обсуждать изменения закона: добросовестные пользователи сохранят участки на новый срок без торгов — и без конкурсов, и без аукционов. «Конечно, мы заинтересованы в том, чтобы как можно больше предприятий смогли спокойно продолжить работу», — прокомментировал Сергей Рябченко.

По его мнению, Росрыболовство и сенаторы предложили правильный подход к определению условий, на которых участки будут закрепляться на новый срок: чтобы решения о социальных и инвестиционных обязательствах принимались на уровне регионов. При этом планируется, что федеральные ведомства также не останутся в стороне от важного процесса: соглашения с регионами предложено согласовывать с комиссиями по анадромным. «Мы надеемся, что это послужит дополнительным фильтром, чтобы не было перегибов на местах и непрозрачного установления условий для разных пользователей», — объяснял логику такого алгоритма Илья Шестаков.

«У разных регионов, где добывают анадромные виды рыб, — своя специфика. Для одних работа лососевых рыболовных заводов более актуальна, для других — менее. В плане организации переработки тоже есть особенности. Поэтому, на наш взгляд, федеральный центр может определить общие направления обязательств пользователей, а регионы — уже предусматривать конкретные требования», — привел аргументы президент АПРОХК.

К моменту подготовки публикации обсуждения законопроекта переместились на площадку Государственной Думы. Очень важно, чтобы отраслевое сообщество отслеживало процесс рассмотрения поправок в парламенте. Это уже показал опыт 2021 года, когда бизнес успел увидеть, что предложенные в то время изменения законода-

тельства «смывают всю историю промысла» и могут отправить уже распределенные акватории на аукционы. Общими усилиями тогда законопроект удалось остановить перед третьим чтением — незаурядная ситуация!

Большая работа предстоит по приведению границ рыболовных участков в соответствие с действующими правилами. В Росрыболовстве уже подчеркнули: в основе формирования региональных перечней РЛУ должен быть научный подход, учитывающий также обеспечение традиционного рыболовства коренных малочисленных народов и любительской рыбалки. Отраслевой науке и комиссиям по определению границ рыболовных участков предстоит большая работа.

СБЕРЕЧЬ ЗАПАС СОЦИАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Лососевый ресурс играет важнейшую роль для рыбохозяйственного комплекса Дальнего Востока, и не только с точки зрения экономики. Хабаровский край — не исключение. Для сохранения лососей пользователи идут в том числе на использование механизмов саморегулирования. Так, напомнили в АПРОХК, в 2019 году отраслевое сообщество выступило за запрет промысла летних лососей в бассейне Амура и Амурском лимане, чтобы как можно больше производителей прошло на нерестилища и было обеспечено восполнение запасов.

Рыбаки Хабаровского края работают в разных промысловых районах. И каждый из них имеет свое значение. В связи с этим в региональной ассоциации считают важным, например, рассмотреть возможность разработать комплексную программу восстановления лососевых ресурсов подзоны Приморье, где уловы горбуши по Хабаровскому краю когда-то доходили до 10 тыс. тонн, а теперь составляют максимум 1 тыс. тонн.

На весеннем заседании ДВНПС представители разных регионов подняли вопросы о целесообразности сохранения ограничений, которые вводятся на протяжении нескольких лет в отдельных районах лова. В част-

ности, Сергей Рябченко предложил рассмотреть возможность открытия промысла осенней кеты в лимане в 2024 году.

Глава Росрыболовства подчеркнул необходимость проанализировать результаты тех или иных ограничений. Так, согласно протоколу научно-промыслового совета Всероссийскому НИИ рыбного хозяйства и океанографии предложено проанализировать эффективность мер по регулированию добычи лососей в Амурском лимане, вводимых после 2019 года. Это исследование совет рекомендовал провести до середины июля. В ассоциации сразу же подчеркнули, что готовы содействовать научным работам.

Отраслевое объединение также предлагает меры по борьбе с браконьерством. В Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края считают, что усилить работу по сбережению водных биоресурсов поможет наделение перекрестными полномочиями сотрудников различных природоохранных структур. Кроме того, необходимо предусмотреть уголовную ответственность не только за незаконную добычу водных биоресурсов — как сейчас, но и за скупку, транспортировку и продажу нелегальных уловов: это бы облегчило привлечение браконьеров к ответу за их действия.

Для того чтобы перекрыть трафик браконьерской продукции, ассоциация предлагает уполномоченным органам взять под контроль перевозки авиатранспортом лососевой икры непромышленного изготовления. Такой эксперимент осенью стартовал на Камчатке, но регламентирован он на федеральном уровне, к пилотному проекту уже выразила готовность присоединиться Чукотка. В Хабаровском крае таким образом можно было бы «обрезать крылья» поставкам нелегально добытой продукции из северных районов, уверены в АПРОХК.

ДИАЛОГ ПО ВСЕМ ФРОНТАМ

Решать актуальные для отрасли вопросы ассоциация Хабаровского края помогает сотрудничеством с коллегами из других прибрежных регионов. Сергей Рябченко — активный участник

работы Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока.

Кооперация руководителей отраслевых объединений помогла добиться внесения важных поправок в правила ветеринарно-санитарной экспертизы рыбы и рыбной продукции: была установлена периодичность проверок икры-сырца, что особенно важно для предприятий на отдаленных территориях.

В новых правилах оформления разрешений на вылов появилось уточнение, когда необходимо подтверждать таможенное декларирование судна в России. Это требование распространяется только на флот, приобретенный или построенный за пределами таможенной территории ЕАЭС после 1 января 1995 года. Такая формулировка позволяет обеспе-

чить работу на промысле судов, по которым данных о декларировании нет за давностью лет.

Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края и самостоятельно, и в составе Координационного совета выступала за решение проблемы государственной экологической экспертизы в рыболовстве. Сейчас ожидается внесение в законодательство о ГЭЭ изменений, которые окончательно снимут вопрос с этой процедурой для рыбаков.

Обеспечить достойное финансирование для отраслевой науки, сделать более оперативным внесение важных изменений в правила рыболовства — чтобы они отвечали задачам сохранения водных биоресурсов и промысловой практике. В выполнении всех этих задач с

коллегами по Дальневосточному региону участвует отраслевое сообщество Хабаровского края.

С 2019 года Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края состоит во Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ). Это также помогает представлять интересы региона на федеральном уровне.

В основе работы отрасли — правовая база. Для того чтобы она учитывала интересы рыбохозяйственного комплекса Хабаровского края, региональная ассоциация на постоянной связи с краевым правительством, Законодательной думой Хабаровского края, депутатами Госдумы и членами Совета Федерации, Федеральным агентством по рыболовству и Министерством сельского хозяйства.

Синергия совместного обращения

Руководители ключевых государственных структур в рыбной отрасли Хабаровского края рассказали об опыте взаимодействия с рыбохозяйственными ассоциациями и оценили их значение для решения актуальных вопросов.



Виктор ЛОПАТИН,
председатель постоянного комитета Законодательной думы Хабаровского края по вопросам промышленности, предпринимательства и инфраструктуры:

«Считаю, что общественные организации — это самый эффективный на сегодня способ достучаться до органов власти, до тех, кто принимает решения. Такие объединения работают на местах и формируют экспертное мнение, что позволяет донести информацию о специфике отрасли в том числе и до депутатов. А синергия, которая возникает, когда местная власть и бизнес обращаются с одним и тем же вопросом, это вообще очень здорово.

В тесном контакте с бизнес-сообществом мы предлагаем изменения законодательства в рыбной отрасли. Пример такого взаимодействия — обращение по законопроекту о втором этапе инвестквот и аукционов. Это тот случай, когда представительные органы власти и бизнес-сообщество добились, чтобы их услышало государство: ряд

положений законопроекта был скорректирован.

Также с учетом потребностей предприятий мы предложили считать форс-мажором сложную ледовую обстановку и не отнимать квоту у рыбаков, которые столкнулись с такой проблемой.

В центре нашего внимания остаются вопросы инвестквот и краевых аукционов. В частности, нас волнует, как будут реализованы положения о защите малого и среднего бизнеса. Важна тема лососевых участков.

Еще хочется отметить, что отраслевые объединения выступают медиаторами, ведь предприятий у нас много, они работают в разных регионах. Интересы могут не совпадать — вспомним специфику промысла на Амуре. И тогда как раз ассоциации выражают общее мнение, а не одного какого-то хозяйствующего субъекта».



Денис КОЦЮК, руководитель Хабаровского филиала ВНИРО (ХабаровскНИРО):

«Институт общественных объединений эффективен. В Хабаровском крае работает 163 рыбопромышленных предприятия. Сложно было бы выслушать мнение каждого пользователя по тому или иному вопросу — будь то меры регулирования или какие-то другие нюансы рыболовства и рыбоводства. Отраслевые объединения как раз и призваны провести обсуждения и выработать консолидированную позицию, отвечающую потребностям большинства. И с этой точки зрения, конечно, общественные организации должны быть представлены на площадках органов власти, в комиссиях и советах.

У нас в Хабаровском крае несколько основных ассоциаций рыбной отрасли. Их деятельность оценивается высоко.

У Сергея Михайловича Рябченко, возглавляющего Ассоциацию предприятий рыбной отрасли Хабаровского края, есть большой опыт работы в органах государственной власти. Он знает, как действует механизм принятия решений. Если речь идет о законодательной процедуре, то нужно соблюдать определенный порядок.

Оценка регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов, «регуляторная гильотина» — без понимания, как работают все эти инструменты, невозможно проводить политику по улучшению условий для предприятий.

Я регулярно участвую в отчетных собраниях Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края и вижу, на каком большом количестве площадок представлено это объединение».



Никита КОРОЛЬ, председатель комитета рыбного хозяйства Хабаровского края:

«Отраслевые ассоциации — важнейшее связующее звено между предприятиями и государственными органами власти. Объединение может обобщить информацию о проблемных вопросах, проанализировать ее и представить общую позицию хозяйствующих субъектов.

Отраслевые ассоциации обеспечивают обратную связь от предприятий для госорганов, причем информация уже структурирована, не разрознена. Поэтому нам очень удобно с такими организациями взаимодействовать.

Мы очень плотно работаем с ассоциациями. Их позиция важна для создания общей картины, выработки дальнейшей стратегии. Руководители практически всех основных объединений входят в Общественный совет при комитете рыбного хозяйства Хабаровского края. В 2022 году мы также возобновили деятельность регионального рыбохозяйственного совета. Это представительная площадка, на которой можно услышать мнение руководителей предприятий, ассоциаций и по текущему положению дел, и по перспективам. На первом заседании мы сформировали позицию по законопроекту о втором этапе инвестквот и аукционов, на втором — рассматривали инициативу по перезаключению договоров на рыболовные участки. Надеюсь, что и дальше совет будет опорой при выработке дальнейшей стратегии развития отрасли.

Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края многочисленная по своему составу, ее участники занимают самые разные виды промысла — от добычи лососей до морского судового промысла. Конечно, мы работаем с этим объединением».



Ирина ЗИКУНОВА, председатель Законодательной думы Хабаровского края:

«Я высоко ценю профессиональное взаимодействие с рыбохозяйственными объединениями нашего региона.

Такое сотрудничество позволяет включать в нашу работу — деятельность представительного органа государственной власти — актуальные вопросы, значимые и в экономическом, и в социальном плане. Так, равнодушная, активная позиция Всероссийской ассоциации рыбопромышленников и Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края привлекла наше внимание к проблематике законопроекта об инвестиционных квотах.

Хотела бы отметить опыт и профессионализм руководителей и специалистов отраслевых ассоциаций. Для того чтобы решать задачи реального сектора экономики, нужно знать его производственно-технологическую специфику. И в этом смысле для нас экспертное мнение специалистов и руководителей ассоциаций представляет очень большую ценность.

Мы очень благодарны за плотное сотрудничество, которое у нас сложилось с отраслевыми объединениями и их руководителями, за приглашение на тематические мероприятия — и меня лично, и председателя профильного комитета краевой думы Виктора Лопатина. Подчеркну: всегда, когда позволяет график, присутствую на таких встречах и поддерживаю участие в них коллег-депутатов.

Считаю, что в рыбохозяйственной отрасли одна из самых профессиональных, развитых систем саморегулирования».



Илья ШЕСТАКОВ: По лососевым участкам предстоит большая работа

Илья ШЕСТАКОВ,
руководитель Федерального
агентства по рыболовству

Изменения законодательного регулирования добрались и до распределения участков для вылова анадромных видов рыб. Прежде всего внимание тут приковано к лососевому бизнесу. Хотя, конечно, речь не только о красной рыбе. На что ориентировались при подготовке предложений по изменению закона Росрыболовство и межведомственная рабочая группа, в интервью Fishnews рассказал глава Федерального агентства по рыболовству, руководитель МРГ Илья ШЕСТАКОВ.

— На пороге больших изменений хочется вернуться к началу. Илья Васильевич, в связи с чем было принято решение внести поправки в законодательство в сфере распределения участков для добычи анадромных видов рыб? Чем руководствовались?

— Это, думаю, ни для кого не секрет. Ранее (в декабре 2020 года. — Прим. ред.) был подготовлен законопроект об электронных торгах в рыбной отрасли, предусматривающий перевод аукционов, которые сейчас Росрыболовство проводит «вручную», в электронный формат. Такая форма торгов должна быть удобна для всех участников.

Но была еще инициатива от Совета Федерации: сенаторы предложили в рамках этого законопроекта предоставить всем добросовестным пользователям рыболовных участков (РЛУ) для добычи анадромных преимущественное право на перезаключение договора на тех же самых условиях. Мы такое простое перезаключение не поддержали. Не было понимания главного: что такое «критерий добросовестности». Решено было создать рабочую группу для более комплексного подхода к обсуждению этого вопроса. МРГ начала действовать и подготовила свои предложения.

— Могли бы вы чуть подробнее рассказать, почему Росрыболовство не поддержало автоматическое перезаключение договоров на участки?

— Как вы видите, последние изменения в законодательной сфере нацелены в том числе на привлечение инвестиций в рыбохозяйственный комплекс. То есть должны идти вложения в развитие отрасли, а не просто извлекаться прибыль из пользования водными биоресурсами.

Мы понимаем, что добыча на «анадромных» участках, вылов лососевых, — это достаточно большой объем рынка и хорошая рентабельность бизнеса. В связи

с этим необходимо предусмотреть обязательства со стороны рыбоводы, определить их вклад в рыбохозяйственный комплекс, а не просто разрешить использование ресурса без каких-либо условий.

Межведомственная рабочая группа, в том числе с участием сенаторов, провела несколько заседаний. Были организованы отдельные обсуждения с каждым субъектом Федерации, предложения регионов были рассмотрены. На последнем заседании (в мае 2023 года. — Прим. ред.) рабочая

Добыча на «анадромных» участках, вылов лососевых, — это достаточно большой объем рынка и хорошая рентабельность бизнеса. В связи с этим необходимо предусмотреть обязательства со стороны рыбоводы, определить их вклад в рыбохозяйственный комплекс, а не просто разрешить использование ресурса без каких-либо условий.

группа представила практически готовый вариант законопроекта. По итогам обсуждения он был немного доработан. Эту основу рабочая группа предложила парламентариям для подготовки поправок ко второму чтению проекта изменений федерального закона о рыболовстве.

— В качестве одного из новых требований для пользователей участков предложено предусмотреть заключение соглашений с регионом. Какие обязательства рыбаков, по вашему мнению, могли бы включаться в такое соглашение? И нет ли рисков, что в разных субъектах Федерации такие условия будут сильно отличаться?

— Согласно новому проекту, мы планируем — и это было предложение депутатов Государственной Думы, — что эти вопросы будут регулироваться на уровне региона. Обязательства, перечень мероприятий и порядок заключения соглашения

будут устанавливаться законодательством субъекта РФ. Пока это обсуждается. Из обязательных условий — обеспечение охраны рыболовного участка. Причем в соглашении должно быть четко расписано, по каким критериям оценивается исполнение этого обязательства. Такие характеристики еще будут дорабатываться, но с большой вероятностью это будут постоянные посты, оперативные группы, определенное количество транспортных средств, задействованных в сохранении биоресурсов. То есть это будут счетные показатели.

Также предложено, чтобы правительство России утвердило направления работы, которые могут включаться в соглашение. Мы предполагаем, что это может быть работа по искусственному воспроизводству водных биоресурсов, выпуск продукции на собственных мощностях, вклад в социально-экономическое развитие региона.

— Таким образом, искусственное воспроизводство водных биоресурсов, производство продукции убрали из закрытого, определенного федеральным законом перечня и предлагают перевести на уровень соглашений с субъектами Федерации? То есть здесь решение будет за регионами?

— Будет поименовано, что может быть включено в соглашение, но непосредственно сами показатели и сами направления будут приниматься на уровне региона.

Важно отметить, что соглашения должны получить одобрение комиссий по регулированию добычи анадромных видов рыб, созданных в регионах. Напомню, что в составе комиссии много представителей федеральных органов власти. Мы надеемся, что это послужит дополнительным фильтром от перегибов на местах и непрозрачного установления условий для разных пользователей.

— То есть Росрыболовство не отстраняется от процесса выработки условий и в составе комиссии федеральный регулятор тоже будет в этой работе участвовать?

— Безусловно.

— Искусственное воспроизводство не планируется делать жестким обязательством для всех пользователей — выбор такого условия будет зависеть от специфики конкретного региона и его потребностей. Но почему в принципе решили такую возможность предусмотреть при закреплении участков для промысла? Ведь есть и частные предприятия, которые занимаются аквакультурой, и государственные структуры.

— Называя искусственное воспроизводство среди условий закрепления участка, мы, опять же, отталкивались от того, что рентабельность промысла достаточно большая. Много раз об этом говорили и приходили к тому, что в принципе там, где это экономически обосновано, государственное задание по искусственному воспроизводству должно замещаться финансированием от рыбодобычи. Рыбопромышленники используют ресурс, и они должны заботиться о его восстановлении. Иначе получается, что государство работает, по сути дела, на них. Поэтому предложенный подход, мне кажется, разумный.

Важно понимать, что это не будет бесконтрольная работа по воспроизводству. Все мероприятия будут согласовываться с наукой — учитываться приемные емкости водных объектов, все вопросы, связанные с возможностью работы на конкретных местах.

— Границы рыболовных участков — еще одна острая тема. Как предполагается решать, например, те вопросы, которые возникают с участками в Сахалинской области, других регионах? Так понимаю, что пользователи работали в тех правовых рамках, которые были изначально предложены, и непонятно, за что их теперь могут лишиться участков.

— Лишать мы никого не собираемся. Первое, что хотим сделать, — дать научное обоснование наличию уже существующих и формированию новых участков. Понятно, что в свое время РЛУ распределялись без какого-либо заключения науки в целом. В основном участки в предложенных границах формировались и выставлялись на конкурс. Где-то это было сделано разумно, а где-то подход был совсем неправильный, когда массово закрыли акваториями для добычи все побережье.

Поэтому первое, что мы предлагаем сделать: карта участков во всех регионах должна быть научно обоснована. И исходить



здесь нужно из целей развития субъекта Федерации, конкретных муниципальных образований. Должно учитываться обеспечение доступа к ресурсу рыбаков-любителей, коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока. То есть в основе будет социально-экономическая и научная составляющие. В рамках такого подхода будет сформирован согласованный и обоснованный перечень участков.

Комиссии, уже созданные в регионах для формирования участков, будут подтверждать соответствие границ РЛУ, созданных по старым правилам, участкам с границами по новым правилам. И договор будет перезаключаться на новый срок. Вот такая предлагается процедура.

— То есть отраслевой науке и комиссиям по определению границ рыболовных участков в регионах предстоит большая работа? Какой же на нее отводится срок?

— Работа предстоит большая, ответственная. Мы обсуждаем, что, возможно, закон будет предусматривать требования к максимальному отклонению по длине либо площади участка — не более 70%. Соответственно, для такого анализа потребуется определенное время, тем более что нужно еще привести в соответствие описание участков в географических координатах.

Ранее мы предлагали эти процедуры закончить в 2024

Карта участков во всех регионах должна быть научно обоснована. И исходить здесь нужно из целей развития субъекта Федерации, конкретных муниципальных образований. Должно учитываться обеспечение доступа к ресурсу рыбаков-любителей, коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока.

году, чтобы в 2025 году уже переформировать участки. Но в процессе обсуждения пришли к тому, что приведение участков в соответствие должно завершиться в 2025 году и в том же году пользователь, желающий перезаключить договор (без торгов. — Прим. ред.), должен обратиться с соответствующей заявкой. Чтобы с 2026 года все было переформировано.

Если пользователь не захочет перезаключить за собой участок, его договор — без инвестиционных обязательств — будет действовать до конца своего срока, а затем РЛУ будет выставлен на аукцион. Как и все новые участки. И также по итогам торгов будет предусматриваться заключение соглашений с регионом.

— **Здесь, мне кажется, стоит уточнить, что вы говорите прежде всего про промышленное рыболовство.**

— Да, конечно, речь о промышленном рыболовстве. Если мы переходим к традиционному промыслу коренных малочисленных народов, то здесь все остается, как и было. Продолжат действовать уже закрепленные договорные отношения, новые участки будут выставляться на конкурсы. И тоже есть возможность приоритетного перезаключения, без торгов.

В сфере организации любительской рыбалки также предусматривается подписание соглашения с субъектом Федерации. И регион будет определять, какие требования установить применительно к тому или иному РЛУ. Например, по инфраструктуре.

— **И Главрыбвод будет включать такие соглашения?**

— И Главрыбвод. Почему нет? Но здесь мы исходим из разумного. Это учреждение не занимается организацией любительского рыболовства как коммерческой деятельности. Оно несет социальную нагрузку, обеспечивая людям места для любительского лова.

Но есть участки, на которых планируется или уже осуществляется рыболовство в туристических целях. Да, это тоже любительская рыбалка, но там требуется развитие туристических баз, инфраструктуры. И тут уже региону виднее, какие требования предусматривать для какой реки.

— **Лососевыми участками тематика не ограничивается. Есть еще ряд важных направлений. Совсем недавно вы участвовали в конференции по биоресурсам и рыболовству в Арктике. Очень интересный регион — большой, разноплановый и при этом стратегически важный. Какие сейчас Росрыболовство видит основные задачи по сохранению и эффективному использованию ресурсного потенциала в Арктике?**

— С точки зрения сохранения мы не видим никаких рисков, потому что правила рыболовства или требования, предъявляемые к хозяйствующим субъектам, предусматривают компенсацию

в случае нанесения ущерба водным биологическим ресурсам.

Основная задача, конечно, для нас — это продолжение научного сопровождения процессов, происходящих в Арктическом регионе. С учетом, в том числе, климатических изменений и миграции водных биоресурсов. Для нас важно понимать динамику запасов ВБР и возможные сценарии развития ситуации с ними. Вот это, наверное, главная составляющая.

Конечно, рыболовство в тех зонах Арктики, где мы традиционно работали, должно продолжаться. Интересно открытие новых запасов и введение их в промышленный оборот. И в арсенале отраслевой науки уже есть ряд таких открытий в Арктическом регионе.

Но здесь самое важное — продолжать мониторить ситуацию, потому что она может меняться, если не в краткосрочной перспективе, то в среднесрочной. Мы должны держать руку на пульсе, понимать, что будет происходить с запасами. От этого будет зависеть многое, в том числе и дальнейшее принятие решений по наращиванию флота для этой зоны.

— **По новым крабовым аукционам и запуску заявительной кампании для второго этапа «рыбных» инвестквот корректировались ли как-то сроки? Планы были на этот год...**

— Мы предлагаем по основным видам краба провести аукционы в 2023 году. Заявительную кампанию по инвестиционным квотам, может быть, в этом году начнем, а может — в следующем. Здесь не так важны сроки, поскольку понятно, что квоты выделяются позже (после ввода объектов инвестиций в эксплуатацию. — *Прим. ред.*). И лучше дать пользователям больше времени подготовиться к предоставлению материалов.

По видам крабов, по которым недавно проводились торги, мы перенесли новые аукционы до окончания срока действия договора. По Северу есть определенные проблемы, связанные с логистикой. И чтобы обеспечить получение больших средств в бюджет, мы предложили на год перенести процедуру. За это

время логистические схемы должны выстроиться — тогда будет понятно, за что бороться участникам аукционов.

— **То есть я правильно понимаю, что по Северному бассейну аукционы будут на год позже?**

— Камчатский краб по Северному бассейну будет с 2024 года, а стригун опилио — в 2026 году, поскольку договоры заключены на 10 лет.

— **Были предложены объекты инвестиций, которые должны построить победители крабовых аукционов и участники второго этапа «рыбных» инвестиционных квот. Здесь как-то видение меняется? Ведь были вопросы, например, сколько логистических комплексов под краба нужно на Северном бассейне или насколько целесообразно включать в программу инвестквот транспортный рефрижератор как объект вложений. На каком уровне сейчас обсуждение?**

— Оно еще продолжается, постоянно идет. Пока документ не вышел, не подписан — возможны изменения. Все те же объекты предлагаются, но в каком количестве, — это будем решать по итогам всех обсуждений. Есть обращения целого ряда регионов, в которых говорится о возможности строительства там логистических комплексов. В целом мы всегда поддерживаем прибрежные регионы, поэтому, если обращения поступают — на них реагируем.

Что касается рефрижераторного флота, то, я считаю, надо однозначно поддерживать это направление. Мы давно говорим: имеющийся флот устарел. И если хотим создать так называемую «холодную цепочку» от трала до прилавка, то должны предусмотреть и строительство транспортных судов. Делать это без какой-либо поддержки, наверное, предприятия смогли бы, но рентабельность там не такая хорошая.

Мы не предполагаем, что сейчас будет много заявок на строительство рыбопромыслового флота, поэтому включение рефрижераторных судов позволит нам обеспечить 10%, которые выделяются на судостроение в рамках программы инвестквот.

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Компания «Колд Трейд» широко известна среди руководителей рыбохозяйственных предприятий. Она занимается всем, что связано с промышленным холодом: проектирование, производство, поставка и монтаж оборудования для замораживания и холодильных складов.

Заказы отраслевого бизнеса «Колд Трейд» выполняет с 2009 года. С тех пор компания честно заработала себе репутацию ответственного и компетентного подрядчика. Она основана на солидном портфеле успешно завершённых проектов. Высокий профессионализм трудового коллектива компании позволяет ей решать самые разнообразные задачи — от вполне традиционных до самых нестандартных.

Один из примеров — создание в прошлом году логистической схемы мультимодальных перевозок живого краба для группы компаний «Антей». Генеральный директор «Колд Трейд» Павел КЛИМЕНКО рассказал журналу «Fishnews — Новости рыболовства» о том, как развивается «крабовый» проект, как на фоне антиросийских санкций меняются предпочтения заказчиков и как избежать проблем с сертификацией иностранного оборудования.

Павел КЛИМЕНКО:
Выполним любой заказ
в промышленном
холодоснабжении

КРАБЫ УСПЕШНО ЕЗДЯТ

— Павел Борисович, много шума наделал начавшийся в прошлом году эксперимент группы компаний «Антей» с мультимодальными перевозками краба, добываемого в Баренцевом море. «Колд Трейд» разработала инновационное решение, подготовила рабочую документацию, а также поставила, смонтировала и обслуживала оборудование, позволяющее сохранять крабов живыми в многодневных перевозках. Есть ли новости об этом проекте?

— Во-первых, это уже не эксперимент, а регулярный, отлаженный, технологический и коммерческий процесс. Хотя для наращивания объема перевозок мы продолжаем снабжать «Антей» нашими дополнительными системами. К настоящему времени мы поставили уже десять готовых систем. Это позволяет за раз перевозить из Мурманска в Москву 40 тонн живого краба.

Во-вторых, добавлю, что в 2022–2023 годах, в числе прочего, мы выполнили работы по реконструкции и наращиванию мощности завода по передержке краба в Мурманске. Первая очередь — реконструкция существующего предприятия. Вторая — создание дополнительного завода вместимостью 60 тонн живого краба. Инженеры компании «Колд Трейд» выполнили весь комплекс работ: проектирование систем, поставка оборудования и материалов для двух очередей с объединением их в общее производство, пуско-наладочные работы.

В-третьих, хотя перевозки и стали регулярными, выстраивание принципиально новой системы перевозок живого краба продолжается. Последняя новость и успешный эксперимент — это доставка автомобилем двух тонн краба по маршруту Москва — Владивосток. Крабы сохранились живыми, хотя длительность путешествия составила 16 дней, причем в пути не было сделано ни одной замены воды, не проводилось и других манипуляций.

В дальнейшем перевозки в этом направлении также могут стать постоянными. Для улучшения самочувствия крабов и увеличения объема продукции до проектной мощности в четыре тонны можно будет по маршруту следования организовать пару постоянных станций подготовки и переливки воды. Это повысит надежность и безопасность транспортировки.

Оборудование для перевозки живого краба размещается в стандартном рефконтейнере. Система выполнена так, что в порожнем состоянии в контейнер для экономии места можно вместить сразу два комплекта.



— Другие компании интересовались вашим ноу-хау?

— Да, и продолжают интересоваться. Более того, благодаря хорошим результатам «крабового» проекта «Колд Трейд» в апреле 2023 года заключила контракт с Северо-Западным рыбопромышленным консорциумом (СЗПК). Это соглашение предполагает закупку нашего оборудования для перевозки живого краба с большой производительностью. Правда, объем поставки я не могу раскрыть.



Завод по передержке крабов в Мурманске после реконструкции (первая очередь)



СМЕНА ВЕКТОРА

— До 2022 года компания при сборке своего оборудования использовала комплектующие европейского производства. Также вы поставляли заказчикам готовые агрегаты из стран Евросоюза. А потом началась специальная военная операция, антироссийские санкции и все прочее. На что сейчас ориентируется «Колд Трейд»?

— Часть наших связей в Европе сохранилась, часть была нарушена, но мы нашли варианты восстановления импорта, так что эти поставки продолжаютс.

Но компания действительно переориентировалась, и Европа теперь для нас не главный поставщик. Такова конъюнктура рынка. Я сталкивался с тем, что заказчик отказывался от очень качественных испанских шок-фростеров для быстрой заморозки в пользу российских аналогов заведомо худшего качества. Заказчик знал, что наша схема с поставками европейского оборудования отработана, но тем не менее счел, что выбор в пользу продукции из Евросоюза несет определенные риски.

Поэтому, хотя мы и готовы поставлять европейскую продукцию, в целом «Колд Трейд» переориентировалась на производителей из дружественных стран, в частности КНР.

— Можете привести каких-нибудь партнеров в пример?

— Когда-то я говорил в интервью вашему изданию, что мы, как компания в области промышленного холода, считаем профильной для себя рыбную индустрию. Так исторически сложилось, что больше всего заказов у нас от рыбаков. Однако у «Колд Трейд» есть успешно завершенные проекты в других отраслях пищевой, а также химической индустрии.

Так вот, в настоящее время мы реализуем нефтегазовый проект в Саратове. Поставляем туда пропановые взрывозащищенные компрессорные агрегаты китайской фирмы Bingshan Engineering. Мы выбрали эту компанию в качестве основно-



Коллектив «Колд Трейд» готов выполнить любые задачи в области промышленного холода

Я сталкивался с тем, что заказчик отказывался от очень качественных испанских шок-фростеров для быстрой заморозки в пользу российских аналогов заведомо худшего качества, сочтя, что выбор в пользу продукции из Евросоюза несет определенные риски.

го поставщика в Россию аммиачных, фреоновых, пропановых компрессорных агрегатов. Bingshan Engineering сможет закрыть весь объем требуемых мощностей для российских предприятий рыбной отрасли.

— А почему именно эта компания?

— Во-первых, я лично убедился в высоком качестве и надежности их оборудования, когда «Колд Трейд» создавала в городе Большой Камень в Приморском крае промышленный холодильник на 15 тыс. тонн. Объект строился для рыбоперерабатывающего завода группы компаний «Доброфлот». И на этом заводе, производящем филе минтая и другую продук-

цию, как раз и было установлено оборудование Bingshan Engineering. Оно обеспечивает там всю необходимую холодильную мощность.

Я пришел в машинное отделение предприятия, чтобы посмотреть, как работает китайское оборудование и расспросить местных специалистов. На тот момент оно эксплуатировалось уже значительный срок, и никаких жалоб я не услышал, только положительные отзывы. Осмотрел агрегаты — нигде не было подтекающих сальников и тому подобного. По словам специалистов, не возникало нештатных ситуаций, оборудование работало ровно и стабильно. Так что я сделал для себя соответствующие выводы.

— А во-вторых?

— Для этого производителя мы проделали огромную работу по сертификации их продукции согласно российским нормативам — начиная от деклараций соответствия и заканчивая сложными и дорогими сертификатами на сосуды, работающие под давлением, и сертификатом для работы оборудования во взрывоопасных средах. Последний — для нефтегазового проекта, о котором я сказал выше.

Все иностранное оборудование должно иметь декларации и сертификаты соответствия Таможенному союзу. Как производственно-инжиниринговая компания, мы понимаем это и выпускаем необходимые сертификаты в рамках разработанного нами проекта и рабочей документации. Это позволяет нашим заказчикам избежать проблем при постановке оборудования на учет в органы контроля РФ и при вводе объекта в эксплуатацию в целом.

Не секрет, что большинство иностранных производителей оборудования, тем более только что зашедших на наш рынок, не имеют необходимой сертификации и не ориентируются в нормах и правилах РФ по составу проектной документации. А это необходимо для положительного прохождения экспертизы проекта и получения разрешения на строительство.

Знаю случаи, когда компании по этой причине имели серьезные неприятности, закупив оборудование напрямую от иностранных производителей. Некоторые рыбопромышленники, приобретая несертифицированное оборудование, потом пытались осуществить сертификацию своими силами, но это очень непросто. В случаях, когда иностранное оборудование имеет необходимую сертификацию РФ, есть большие проблемы с иностранной документацией в разработанном проекте, который в итоге не соответствует нормам и требованиям РФ. Бывали случаи, когда мы работали с заказчиком по одному контракту, но нас про-

Наши заказчики не испытывают проблем при постановке оборудования иностранного производства на учет в органы контроля РФ и при вводе объекта в эксплуатацию в целом.

сили помочь в части переработки и адаптации иностранного проекта под требования РФ, где мы брали на себя дополнительную ответственность и риски. Этого можно избежать заранее, работая с нашей компанией на этапе разработки проектной документации.

У меня есть много примеров, когда компании пробовали самостоятельно сертифицировать оборудование и адаптировать проект, после чего решали в дальнейшем не покупать напрямую оборудование у иностранных изготовителей. Поэтому все-таки лучше при реализации своего проекта использовать услуги профессионалов, узкопрофильных специалистов.

— Можно констатировать, что глобальные потрясения последних лет заставили компанию «Колд Трейд» встраиваться в новые реалии, однако не сломили ее?

— Да, мы продолжаем развиваться и наращивать свой человеческий и производственный потенциал. Объективные сложности последних лет — пандемия, санкционная война — только закалили нас. Эта закалка дает уверенность в собственных силах. Она является залогом стабильной работы компании при любых возможных потрясениях в масштабах страны или мира. И мы готовы выполнить заказ любой сложности в сфере промышленного холода. □



Некоторые из реализованных проектов «Колд Трейд»:

• **Промышленный холодильник для рыбоперерабатывающего завода группы компаний «Доброфлот» в городе Большой Камень (Приморский край).** Мощность — 15 тыс. тонн, площадь — более 9 тыс. кв. м. Оборудование позволяет поддерживать температурный режим до -25°C внутри склада. На объекте применена энергоэффективная централизованная аммиачная система холодоснабжения с насосной подачей жидкого аммиака в приборы охлаждения.

• **Модернизация морозильного оборудования на типовых СРТМ (стеркодерах) Южно-Курильского рыбокомбината.**

Дефицит места не позволял поставить дополнительные агрегаты для наращивания выпуска продукции. Специалисты «Колд Трейд» за счет инженерных решений на 20% повысили производительность оборудования.

• **Введение в строй рефрижераторного производственно-складского комплекса в Хабаровске на 25 тыс. тонн.**

Площадь объекта — 10 тыс. кв. м, высота — 16 м. Десять мультитемпературных камер позволяют одновременно хранить товарные партии рыбы, мяса и овощей. Кроме того, в комплексе предусмотрено охлаждаемое производственное помещение для глубокой переработки продукции.

• **Реконструкция системы холодоснабжения берегового рыбоперерабатывающего завода Южно-Курильского рыбокомбината в Южно-Курильске.**

Демонтаж старого оборудования, поставка нового и создание современного холодильного комплекса, оснащенного программой мониторинга и удаленного управления.

ООО «Колд Трейд»
190000, Санкт-Петербург
Тел.: +7 (812) 449-90-40
Тел./факс: +7 (812) 449-90-41
coldtrade.spb.ru
info@coldtrade.spb.ru

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**



Алексей СЕРЕДА

Рыбе Дальнего Востока упрощают путь на столы

Большая часть российских уловов добывается в Дальневосточном бассейне. Отсюда рыба и морепродукты едут в другие регионы страны и на экспорт. Львиная доля отправляется через Владивостокский морской рыбный порт, который активно развивает соответствующую инфраструктуру: строит холодильники, формирует собственный парк рефконтейнеров. Это позволило компании сделать новый шаг в улучшении сервиса — организовать мультимодальную цепочку доставки рыбы от места промысла до конечного получателя.

ИЗ МОРЯ НАПРЯМУЮ

Отправкой уловов занимается Владивостокский рыбный терминал — оператор Владморрыбпорта. Из столицы Приморья он поставляет рыбопродукцию морем в порты Китая, такие как Циндао, Далянь, Шанхай, Гонконг, в порты Вьетнама, Таиланда и Японии, включая Хоккайдо. Кроме того, из Владивостока по железной дороге рыба в рефрижераторных контейнерах едет в Хунчунь. И, конечно, по всей России — не только в контейнерах, но и в рефрижераторных секциях, и в вагонах-термосах.

Порт активно развивается: в прошлом году запущен новый холодильный контейнерный терминал емкостью 7,2 тыс. тонн единовременного хранения, на 47-м причале функционирует контейнерный терминал на 650 розеток. Общее количество мест подключения рефконтейнеров с учетом возможностей сухих терминалов группы компаний Владморрыбпорта на станции Угольная составляет 1350 единиц. Кроме того, порт отправляет ускоренные контейнерные поезда с нового тылового терминала в Уссурийске.

В последние годы порт прорабатывает мультимодальный сервис — отправку рыбы и морепродуктов из самих регионов вылова, не только из Владивостока. Компания обеспечивает подачу рефконтейнеров в ближайшие пункты перевалки рыбопродукции, готовит документы, грузит товар на поезда или морской транспорт.

По морю продукцию перевозят транспортные рефрижераторы Тихоокеанской инвестиционной группы (ТИГР). Специально для мультимодальных перевозок терминал начал формирование собственного парка рефконтейнеров, также рыбу отгружают в рефрижераторный подвижной состав. Иногда используется перевозка автотранспортом, особенно грузовики востребованы в период добычи лосося.

В перспективе Владморрыбпорт планирует пойти еще дальше — организовывать доставку

прямо с моря, из самих зон добычи, с перевалкой во Владивостоке.

ДО МОСКВЫ БЕЗ ПЕРЕСАДОК

Еще одно звено мультимодальной цепи — холодильный контейнер на станции Электроугли в Подмосковье, который запустят в сентябре. Этот склад рассчитан на 10 тыс. тонн единовременного хранения, там будет использоваться система «палет шаттл», позволяющая эффективно задействовать пространство и сокращать время обработки грузов. Ввод новых мощностей обеспечит сквозной сервис по доставке рыбопродукции с Дальнего Востока.



Владморрыбпорт активно прорабатывает мультимодальный сервис — отправку рыбы и морепродуктов из регионов вылова

«Естественно, это все сделано для удобства клиентов в западной части страны. Раньше товар проходил через большое количество посредников — сначала доходил до Владивостока, потом менялся отправитель, рыба ехала до Москвы, возможно, были и другие перевалочные пункты... А теперь все логистические услуги будет оказывать Владивостокский морской рыбный порт, обеспечивая доставку буквально от моря до холодильника в Подмосковье. То есть не нужно будет отдельно заниматься организацией погрузки рыбо-

продукции в контейнеры или на машины, ее оформлением, постановкой на железную дорогу», — подчеркивает заместитель генерального директора терминала Константин ЕЖОВ.

Компания уже рассказала о новых возможностях своим партнерам. Разработан сквозной тариф, предусматривающий полную цепочку всех действий по доставке груза из Владивостока до Электроуглей.

И ЛОСОСЬ, И БЕЛОРЫБИЦА

В преддверии лососевой путины компания заключила договоры со многими предприятиями, которые планируют завозить

во Владивосток рыбопродукцию на судах, здесь ее перегружать и отправлять сервисом Владморрыбпорта по России и за границу.

Под лосось предоставляют в том числе мультимодальный сервис. Экспортные контейнеры отправляют в Петропавловск-Камчатский для загрузки рыбопродукцией и последующей отправки в порты Японии без перетарки во Владивостоке. Также прорабатывается возможность после окончания «красной» путины продолжить эту практику для минтая и сельди.

Услугами Владивостокского рыбного терминала пользуются все крупные рыбопромышленные компании. Планируется, что расширение мультимодального сервиса даст им дополнительные преимущества: доставка будет проще и дешевле. Это должно положительно сказаться и на ценах для конечного потребителя.

«Для клиента это подразумевает собой отсутствие лишних действий, — акцентирует Константин Ежов. — То есть наш сервис решает все логистические задачи. Клиент получает товар в необходимом ему пункте в России или за границей, оплачивая сквозной тариф».

ПОД НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТОЙ

На морские порты распространяются требования законодательства о транспортной безопасности, в связи с чем Владморрыбпорт обязан обеспечивать свою антитеррористическую защиту. Это делается либо собственными силами, либо привлеченными.

Пять лет назад Владморрыбпорт первым на Дальнем Востоке получил аккредитацию Росморречфлота в качестве подразделения транспортной безопасности.

«Помимо того, что мы сами себя защищаем, мы также можем оказывать эту услугу заходящим судам, — отмечает начальник отдела по режиму Ильдар АБАКАРОВ, ответственный за транспортную безопасность в порту. — То есть проводить досмотры, в том числе дополнительный и повторный, осуществлять наблюдение, возможен и выезд группы быстрого реагирования. Таким образом мы

проявляем заботу о наших клиентах и помогаем им соблюдать требования законодательства о транспортной безопасности».

ПЛЮСЫ ПРИРОДНЫЕ И РУКОТВОРНЫЕ

В этом году предприятию исполняется 85 лет. За время работы оно завоевало ведущие позиции по объемам перевалки рыбопродукции.

В компании обращают внимание, что Владморрыбпорт имеет очевидные преимущества по сравнению с другими портовыми объектами России. Это, например, благоприятные климатические условия: незамерзающая бухта Золотой Рог обеспечивает круглогодичную навигацию, а ее защищенность от ветров позволяет минимизировать время вынужденных

Услугами Владивостокского рыбного терминала пользуются все крупные рыбопромышленные компании. Планируется, что расширение мультимодального сервиса даст им дополнительные преимущества: доставка будет проще и дешевле.

простоев судов из-за плохой погоды. Развитая инфраструктура с различными терминалами обеспечивает высокую пропускную способность, приемлемую стоимость обслуживания и грамотную логистику. Кроме того, в течение многих лет в порту совершенствуется технология обработки грузов, что позволяет

клиентам получать качественный сервис.

Для постановки рефрижераторных судов с рыбопродукцией в ОАО «Владморрыбпорт» используются все причалы, в том числе глубоководные с осадкой до 10 метров. Благодаря накопленному опыту удалось достичь суточной нормы выгрузки рыбопродукции в 2 тыс. тонн и более.

Владморрыбпорт развивает и другие виды сервиса, в частности, обеспечивает на всех своих причалах бункеровку флота пресной водой. Рассматривается возможность приобретения специального катера для доставки рыбаков на суда, стоящие на рейде.

При перевозке груза на дальние расстояния для сохранности тары используются палетупаковщики серии HL-1500P с моторизированной кареткой с престрейчем и прижимным

устройством. Они обеспечивают плотную, качественную обмотку пленкой товара, установленного на палетах. Для реализации проектов по созданию специализированной холодильно-складской инфраструктуры используются собственные инвестиции. Помогают компании и преференции резидента свободного порта Владивосток.

«Порт продолжает развиваться. Строятся новые контейнер-

ные площадки, а до конца года у нас должны появиться четыре тяжелых грузоподъемных крана, — анонсирует Константин Ежов. — Мы разместим их на причалах для ускорения обработки контейнеров. Собственники инвестируют в компанию, постоянно ведется работа в этом направлении». □



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 конструкции корпуса.
- Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.

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: npkr@bk.ru

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

На правах рекламы



Попались сети: ритейл — инструмент и цель развития рыбной отрасли

Несмотря на события последних лет, рыбная отрасль России продолжает интенсивно развиваться. Помимо модернизации рыбохозяйственного комплекса, важно уделять внимание и торговой инфраструктуре — основному пути доставки рыбной продукции конечному потребителю в России и мире. От ее функционирования и эффективности напрямую зависят показатели рентабельности промысла и успех всей масштабной программы обновления отрасли.

БЕРЕЖНОЕ ОТНОШЕНИЕ К РЕСУРСУ

Законодательством не случайно установлен приоритет сохранения водных биоресурсов над их использованием. Чтобы сберечь и приумножить природные богатства России, ее рек, озер, морей и океанов, очень важно рационально относиться к рыбе и морепродуктам. В то же время одна из важнейших задач рыбохозяйственной отрасли состоит в обеспечении людей вкусной и полезной рыбной продукцией — желательно по доступной цене. Обе эти цели не являются взаимоисключающими, однако для их достижения необходим особый бережный подход к вылову, потреблению и восстановлению водных биоресурсов.

За годы своей работы выставка Seafood Expo Russia стала центральной площадкой рыбохозяйственной отрасли, на которой воспроизводится полная товаропроводящая цепь от вылова до прилавка, впервые представляются новые бренды и новые линейки продукции. Пристальное внимание к ритейлу дает возможность участникам и посетителям выставки досконально изучить и заранее предусмотреть все значимые условия, оказывающие влияние на процесс перевозки и торговли в сегменте рыбы и морепродуктов. Популяризация потребления рыбной продукции много лет оставалась одной из центральных тем на Международном рыбопромышленном форуме и Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий, но в 2023 году концепция продвижения изменится и будет включать комплекс новых взаимосвязанных мер как частного, так и федерального уровня.

«В данный момент мы с коллегами из Минпромторга, Роскачества и правительства Москвы работаем над рядом совместных инициатив, нацеленных на повышение доступности и качества рыбной продукции, а также увеличение ее потребления. Выставка и конференция в Санкт-Петербурге станут важнейшими узлами в организации этой работы и в функционировании всей системы продвижения рыбной продукции», — подчеркнул Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор компании Expo Solutions Group — постоянного оператора Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia и соорганизатора международной конференции Coldchain Eurasia.

Ритейл рыбы и морепродуктов является конкурентным и динамичным сегментом торговли. Разнообразие продукции и спрос на экологически безопасные товары сегодня создают дополнительные возможности для различных игроков на этом рынке с высокой рентабельностью. Для успешного бизнеса необходимо учитывать особенности формирования ассортимента, а также уделять самое пристальное внимание сохранению свежести и качества рыбной продукции. Но прежде чем продать рыбу, нужно довести ее до прилавка.



За годы своей работы выставка Seafood Expo Russia стала центральной площадкой рыбохозяйственной отрасли

СОХРАНЯЯ КАЧЕСТВО

Для сохранения потребительских свойств рыбной продукции на всем пути следования Ассоциация организаций продуктового сектора (АСОРПС) уже на протяжении нескольких лет разрабатывает проект закона «О непрерывной холодильной цепи оборота пищевой продукции в Российской Федерации». Чтобы законопроект учитывал интересы всех сторон, в 2021–2022 годах на площадке Seafood Expo Russia с АСОРПС и участниками товаропроводящей цепочки были организованы тематические мероприятия по вопросам перевозки пищевой скоропортящейся продукции, в том числе рыбной, с применением непрерывной холодильной цепи.

Наработанный результат и практическая польза позволяют расширить тематику и запустить новую серию ежегодных мероприятий, посвященных тонкостям перевозки любых продуктов питания с сохранением их качества от места производства до стола потребителя, — международную конференцию Coldchain Eurasia, которая поможет создать логистическую инфраструктуру для торговли рыбной продукцией российского происхождения. Конференция будет проходить

Ритейл рыбы и морепродуктов является конкурентным и динамичным сегментом торговли



одновременно с Международным рыбопромышленным форумом и Выставкой рыбной индустрии, морепродуктов и технологий 28 сентября на площадке КВЦ «Экспофорум».

Участниками мероприятия станут грузоотправители продуктов питания, транспортные и логистические компании, производители холодильного оборудования, операторы складских и распределительных центров, торговые сети, IT-компании, финансовые и страховые организации, профессиональные ассоциации и объединения.

ИЗ САДКА — В ТАРЕЛКУ

Важную роль в обеспечении рынка рыбной продукцией играет аквакультура. Для продолжения уверенного роста сектор сегодня нуждается в укреплении инфраструктуры, значительную часть которой ранее составляли иностранные компании. Одним из основных вопросов раздела станет обеспечение рыбоводных хозяйств высококачественными кормами. Помимо демонстрации такой продукции ее производителями на действующей экосистеме, на мероприятии будет организована углубленная деловая программа с участием представителей Евразийской экономической комиссии.

В этом году форум и выставка получат новый статус, принимая на своей площадке центральные мероприятия по аквакультуре в России и на пространстве всего Евразийского экономического союза. Конференция «Развитие аквакультуры в условиях единого экономического пространства. Вызовы и решения» пройдет 28 сентября. Ее участники обсудят обеспечение рыбоводных хозяйств рыбопосадочным материалом ценных (лососевых) видов рыб и качественным рыбным кормом, повышение выживаемости и ветеринарной безопасности ремонтно-маточных стад, применение проектных наработок и успешного опыта ЕАЭС, техническое оснащение производства, субсидии и иные меры господдержки, а также ряд других вопросов.

В рамках конференции по аквакультуре будут организованы круглый стол «Современное рыбоводное хозяйство: посадочный материал, оборудование, технологии» и питч-сессия «Многообразие кормов: как в количестве найти качество», участники которой смогут кратко рассказать об инновационных технологиях и новых

продуктах, способных придать дополнительный импульс развитию сектора аквакультуры в России и странах ЕАЭС.

ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС ЭКСПОРТА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Хотя внутренний рынок и является приоритетом для отрасли, сохранение рентабельности промысла и финансирование модернизации инфраструктуры нуждаются в реализации экспортного потенциала. Для этого, помимо Seafood Expo Russia, существуют и другие мероприятия, в первую очередь ориентированные на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. В этом году возможность показать себя российским экспортерам рыбной продукции и всему рыбохозяйственному комплексу предоставит выставка Seafood Expo Eurasia. Она объединит 7–9 декабря на площадке в центральном выставочном комплексе Стамбула Tuypar Fair Convention and Congress Center участников отрасли со всего мира. На площади 20 тыс. кв. метров свою продукцию и услуги представят компании из 120 стран. Российская экспозиция на мероприятии станет самой масштабной.

Ключевым направлением для сбыта российской рыбы и морепродуктов остается Китай. Китайский рынок сохраняет положение наиболее перспективного, производя более 2/3 рыбной продукции во всем мире. По этой причине представители отрасли с особым оптимизмом восприняли новость о возобновлении работы выставки China Fisheries & Seafood Expo в полном формате. Она пройдет 25–27 октября на площадке Hongdao International Convention and Exhibition Center в Циндао. Площадь российской экспозиции в этом году впервые за всю историю превысит 1 тыс. кв. метров.

Шестой Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии морепродуктов и технологий состоятся 27–29 сентября в Санкт-Петербурге на площадке КВЦ «Экспофорум» в павильонах G и F. Основные мероприятия деловой программы будут проходить в конференц-залах павильонов D и E.



27-29
СЕНТЯБРЯ '23
— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ —



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО РЫБОЛОВСТВУ

GLOBAL **and** SEAFOOD FISHERY FORUM EXPO RUSSIA

FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:
ЕЖЕГОДНО
ПЛОЩАДЬ:
26 000+ м²

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

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



ОТРАСЛЕВОЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
ОПЕРАТОР

EXPO SOLUTIONS GROUP

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



Генеральный директор
группы компаний
«Байс-ДВ»
Андрей ШКЛЯЕВ

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Андрей ШКЛЯЕВ: Сегодня наш клиент № 1 — рыбопромышленники

Во Владивостоке к лососевой путине вводится в эксплуатацию новый современный промышленный холодильник емкостью более 10 тыс. тонн. А вместе с ним на рынок предоставления услуг по хранению, перевалке и агентированию грузов рыбопродукции заходит новый игрок — группа компаний «Байс-ДВ».

Несмотря на солидный опыт работы в пищевой индустрии, ранее этот холдинг дел с рыбой практически не имел. Генеральный директор «Байс-ДВ» Андрей ШКЛЯЕВ рассказал журналу «Fishnews — Новости рыболовства» и о новом холодильнике, и о самой группе компаний, и о планах сотрудничества с рыбопромышленниками.





Морозильные камеры оборудованы стеллажами для максимально рационального и удобного использования пространства

Кросс-доки для погрузки-выгрузки рефрижераторных фур. Они оборудованы выравнивающими платформами и докшеллерами для сохранения температурного режима, а также защиты от влаги и пыли



◀ Склад способен работать круглосуточно, круглогодично. Все технические условия, характеристики позволяют нам оказывать высококлассную услугу

КОМПЛЕКС КЛАССА «А»

— **Андрей Владимирович, расскажите, пожалуйста, что собой представляет холодильник?**

— Это многофункциональный низкотемпературный холодильный складской комплекс. Он предназначен для хранения широкого ассортимента пищевой продукции, требующей специального температурного режима.

Его площадь — 7,5 тыс. кв. метров. Здесь одновременно можно разместить на хранение 10 700 паллет с продукцией, то есть более 10 тыс. тонн. Комплекс состоит из 18 камер различных размеров, в каждой предусмотрен автономный температурный режим в диапазоне от -30 до +5 градусов. Также часть комплекса — просторная зона приемки/выдачи товара.

Комплекс соответствует классу «А» в общепринятой классификации, что подразумевает наиболее жесткие требования к планировке и конструкции холодильных складов. В частности, такие комплексы должны отвечать 17 обязательным требованиям — к территории, помещению, оборудованию, системе отгрузки,

структуре управления и так далее.

Наш холодильник имеет удобные подъездные пути. Предусмотрено 16 погрузочных окон, оборудованных современной перегрузочной системой европейского производства, что позволяет обрабатывать различные типы грузового автотранспорта, а также защитить продукцию от попадания влаги, пыли и так далее. Фактически двери грузовика открываются уже внутри холодильного склада — в его зоне выгрузки.

В морозильных камерах у нас предусмотрено стеллажное адресное хранение: поддоны с продукцией устанавливаются на стеллажи, чтобы не было завалов. Каждой ячейке присваивается индивидуальный номер, поэтому персонал склада легко находит продукцию.

Всё оборудование для промышленного холода у нас европейское, поскольку именно европейские компании являются лидерами по качеству в этой области. К счастью, мы успели закупить оборудование до введения всех ограничительных мер.

— **А когда предполагается запуск комплекса в эксплуатацию?**

— В самые ближайшие дни. Строительная готовность объекта — 100%. Возможно, что ко времени выхода из печати этого номера журнала наш комплекс уже будет запущен. В любом случае мы однозначно рассчитываем на начавшуюся «красную» путину. Тем более что в этом году рыбохозяйственная наука прогнозирует большие уловы лососей.

Более того, сейчас наш клиент № 1 — рыбаки. Мы уже получили от них первые заявки, подписали первые договоры и видим в этом хорошую перспективу.

Наш склад способен работать круглосуточно, круглогодично. Все технические условия, характеристики позволяют нам оказывать высококлассную услугу. В настоящее время сформирована команда работников. Закуплена необходимая техника для быстрой и качественной погрузки. Предусмотрено всё, чтобы клиенты не несли потери на простоях машин, чтобы всё быстро перегружалось, перерабатывалось, складировалось.

27 ЛЕТ В ПИЩЕПРОМЕ

— **Расскажите, пожалуйста, о группе компаний «Байс-ДВ».**

— Материнской компании «Байс-ДВ» в сентябре исполнится 27 лет. Наша историческая профильная деятельность — это импорт мясопродукции. Мясоперерабатывающим предприятиям мы поставляем сырье, магазинам и частным предпринимателям — готовую продукцию.

В настоящее время «Байс-ДВ» — один из крупнейших мясных трейдеров на Дальнем Востоке. В результате многочисленных антироссийских санкций в последний год мы увеличили свое присутствие на внутреннем рынке России. Три года назад мы зарегистрировали компанию «Байс-Холод», которая получила статус резидента свободного порта Владивосток, для реализации нашего масштабного инвестиционного проекта — нового холодильного комплекса. А теперь компания будет его оператором.

Вообще, строительство нового холодильного складского комплекса — это реализация нашей давней мечты. У нас уже есть два собственных холодильника, один из которых имеет статус таможенного склада временного хранения. Однако их мощностей не всегда хватало, и периодически нам под свои нужды приходилось арендовать чужие помещения, а это дополнительные расходы.

Сейчас мы не только решаем эту проблему, но и собираемся расширить продуктовую линейку нашего бизнеса, включив в нее фруктовую, овощную, молочную группы товарной номенклатуры. А самое главное и перспективное для нас — это рыба.

— **А почему именно рыба?**

— Имея на протяжении многих лет собственные холодильные мощности, мы прекрасно осведомлены о том, что во время лососевой путины на Дальнем Востоке, и в первую очередь на юге Приморья, возникает острая потребность в складах для хранения рыбной продукции. Особенно в холодильных складах высшего класса. Владивосток — это ворота для отправки уловов в Сибирь и в европейскую часть России.

В прошлые годы в период «красной» путины к нам поступало множество звонков от рыбопромышленников. Когда на всем юге Приморья склады затоварены, компании спешно ищут различные дополнительные варианты. Случалось так, что в этот период мы не могли свою продукцию разместить на чужих складах из-за того,

что все было загружено рыбой. Сколько лет я занимаюсь бизнесом, связанным с хранением продукции, столько в случае хороших уловов на лососевой путине на Дальнем Востоке появляются эти проблемы.

Поймали много рыбы — цена на нее падает. Ее не успевают вывезти, не успевают заморозить. Рыбу становится негде хранить. На железной дороге возникают зазоры, вагонов и рефконтейнеров не хватает, тарифы на перевозку растут кратно. Вся эта ситуация, в которую попадает рыбная отрасль во время хорошей «красной» путины, нам знакома. Поэтому мы и ставим перед собой задачу — предоставлять рыбопромышленникам качественные услуги при обслуживании рыбных грузов: их хранения, перевалке, агентировании. И конечно, зарабатывать на этом.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

— **Можете перечислить спектр услуг, которые вы готовы предложить рыбопромышленникам?**

— Первое и главное — ответственное хранение продукции, требующей специального температурного режима. Мы принимаем товар, проверяем его на соответствие нормам технических регламентов и ветеринарно-санитарным требованиям. На складе находится сотрудник государственной ветеринарной инспекции.

Приняв продукцию, мы размещаем ее у себя в морозильных камерах. Здесь созданы такие условия, при которых мы гарантируем клиенту, что рыбопродукция будет храниться при заявленной им температуре, согласно соответствующему техрегламенту или ГОСТу.

— **Правильно ли я понял, что у вас предусмотрены также дополнительные услуги?**

— Да. Дополнительно мы можем предложить нашему клиенту услуги по оцифровке продукции, то есть изготовим и наклеим этикетки со штрих-кодами, где указаны все необходимые параметры. Знаете, на этикетках могут встречаться несоответствия из-за разных сбоев, а мы можем это исправить — у нас есть оборудование для печати и наклейки.

При необходимости готовы также произвести доработку упаковки, нарушенной при перевозке.

Устранение указанных недочетов позволит нашему клиенту избежать серьезных проблем во время дальнейшей отгрузки. Накопив за годы работы с таможней,

Россельхознадзором и другими контролирующими органами определенные компетенции, мы знаем многие нюансы и готовы консультировать наших клиентов.

В число дополнительных услуг входит и разного рода комплектация заказов. Например, пришла фура с рыбой, здесь же грузится фура с другой продукцией. Мы можем сделать кросс-док (перегрузку, догрузку без размещения продукции на хранение) из одной фуры в другую, осуществив полное документальное сопровождение. Наша цель — сэкономить время и деньги клиента.

— **Вы упомянули про агентирование продукции...**

— Да, мы готовы оказать и эту услугу. Принимаем продукцию, храним и по поручению поставщика готовы отправить ее в любую точку на карте — как в России, так и за рубежом. У нас есть такой опыт и компетенции.

В дальнейшем планируем приобрести собственный автомобильный парк для дистрибуции по своему домашнему региону, а также перевозок в европейскую часть страны. Потому что у нас есть потребность в вывозе мясной продукции с запада России, так как на Дальнем Востоке ее производится недостаточно. Для нас будет удобно везти на запад рыбу, а в обратном направлении — мясо.

— **Готовы ли вы сейчас организовать перевозку продукции из порта, с борта судна, на холодильный склад?**

— Да, конечно. По прибытии судна в порт мы готовы сразу подать транспорт, доставить рыбопродукцию на склад и разместить на хранение. Для рыбопромышленников будет очень удобно аккумулялировать продукцию на складе, откуда ее можно вывозить партиями, в спокойном, неспешном режиме. Согласитесь, это лучше, чем в августе-сентябре срочно выгружать лососевую продукцию в вагоны и гнать ее на запад. Причем делать это максимально быстро, чтобы судно не простаивало лишнее время. И платить за это тройную цену, а рыбу продавать дешево. Для того новые холодильники и нужны, чтобы рыбопромышленник мог «пересидеть» сезонное падение цен на рыбу после путины. А спустя месяцы — продать по выгодной для себя цене. □

ООО «Байс-ДВ»

Владивосток, ул. 2-я Шоссейная, 12а
8 (800) 250-26-62 (бесплатно для регионов РФ)
+7 (423) 2-303-171 (отдел продаж)
bays-dv.com



Для своих клиентов компания «Нерей» проводит инспекцию рыбы в онлайн-формате, чтобы заказчик мог лично убедиться в качестве товара

Арина БУРЛАКОВА

Юлия БРАТЕНЬКОВА: В сырье мы ценим качество, а в поставщиках — стабильность

Качество готовой продукции напрямую зависит от сырья, поэтому переработчики подходят к выбору рыбы и морепродуктов очень ответственно. «У нас есть определенные обязательства перед потребителем, поэтому взаимоотношениям с поставщиками мы уделяем особое внимание», — отмечает управляющий директор и главный технолог Рыбозавода «Байкал» Юлия БРАТЕНЬКОВА. В интервью Fishnews она рассказала, с какими вызовами в последние годы пришлось столкнуться рыбопереработчикам и как сегодня выстраивается работа с контрагентами в условиях постоянной изменчивости рынка.

— **Популяризация рыбы среди населения России — одна из актуальных задач отрасли. Юлия Олеговна, какие меры поддержки, на ваш взгляд, могли бы помочь росту интереса к этому продукту?**

— Конечно, рыбная отрасль нуждается в господдержке. Хочется, чтобы рыбная продукция была более доступной. А такой ее может сделать цена. На примере Республики Бурятия могу сказать, что на сегодняшний день ценовая политика такова, что в магазинах рыба стоит практически в два раза дороже мяса. И покупатель, который выбирает между этими продуктами, закономерно отдаст предпочтение второму.

Помочь выровнять цены может субсидирование. Актуально было бы поддержать рыбоводящие предприятия, потому что добыча биоресурсов отнимает немало времени, средств и сил. Также хотелось бы видеть поддержку в части транспортировок и грузоперевозок. Наша компания, например, заказывает сырье с Дальнего Востока, но, даже несмотря на близость расположения, это все равно выходит очень затратно.

Мы сделали анализ за 2020–2022 годы: стоимость доставки, транспортных услуг поднялась в среднем в 3,5–4 раза. Это сильно отражается на конечной стоимости готовой продукции. Поэтому я полностью поддерживаю предложение о топливных субсидиях для перевозки рыбной продукции автотранспортом. Я считаю, что это было бы большим подспорьем для компаний, занимающихся добычей рыбы.

Другая хорошая идея — льготные тарифы на электроэнергию именно для промышленной переработки. Рыбное производство всегда подразумевает использование холода — поддержание температуры в цехах, хранение сырья в морозильных камерах. В регионах из-за климатических особенностей потребность в холоде может быть большой, а тарифы на электроэнергию высоки. Все это ложится на плечи переработчиков и предприятий, которые добывают и хранят сырье, что в итоге отражается на стоимости конечного продукта.

В этом плане рыбная отрасль очень сильно нуждается в го-

сударственной поддержке. Мне кажется, что наше население финансово не готово к покупке рыбопродукции по текущим ценам. Хочется, чтобы потребитель мог с легкостью выбирать из всего разнообразия товаров. Поддержка от государства помогла бы нам стать более конкурентоспособными.



Юлия БРАТЕНЬКОВА,
управляющий директор, главный технолог Рыбозавода «Байкал»

— **Более конкурентоспособными по отношению к мясу?**

— И к нему, и к рыбному рынку. На сегодняшний день внутри России не так много рыбопереработчиков. Те крупные предприятия, которые заходят извне, имеют больше преимуществ, чем мы, потому что цены у них в разы лучше.

Поэтому думаю, что если бы была поддержка от государства, то рыба стала бы более привлекательна для покупателей, и по цене в том числе.

— **Вы сказали, что полностью поддерживаете идею о топливных субсидиях для автотранспорта. А что насчет перевозок по железной дороге?**

— Чаще всего сырье к нам привозят именно автотранспортом. Основная доля перевозок приходится на время путины: в основном с лета, когда начинают

ловить красную рыбу, и до зимы, когда стартует промышленный лов сельди. И в этот период наиболее привлекателен автотранспорт. Рефвагоны найти в такое время практически невозможно, нужно бронировать их чуть ли не за год, но даже так из-за высоких цен и очередей это малоэффективно.

— **А будут ли актуальны субсидии на обновление автопарка?**

— Да, это тоже было бы актуально для тех, кто занимается транспортными перевозками рыбы. Те же рефмашины достаточно дорогие, а на их приобретение требуются внушительные суммы.

Кроме того, в прошлом году мы столкнулись с такой проблемой: Китай открыл границы, после чего многие машины ушли туда, и было практически невозможно найти транспорт для перевозок. Товар лежал на складах во Владивостоке, а вывезти его мы не могли, т.к. просто не хватало машин. Поэтому поддержка перевозчиков в плане обновления и расширения автопарка — хорошая идея, которая позволит в будущем избежать подобных ситуаций.

— **«Байкал» владеет своим автопарком, а сам завод укомплектован современным зарубежным оборудованием. Не столкнулись ли вы со сложностями при закупке оборудования или отдельных деталей для него в период пандемии и санкций?**

— Дефицит запчастей нас не затронул. Был определенный запас, да и оборудование в это время не подводило.

Могу сказать, что те запчасти, которые нам понадобились, мы смогли приобрести без особых трудностей. Сейчас с этим стало проще: российский рынок быстро активировался, появилась альтернатива. Это не может не радовать. У нас нет никаких негативных отзывов о приобретенной продукции. Все, что мы брали, достойно показало себя в деле.

Но наше предприятие столкнулось с другими сложностями. Во время пандемии, когда начали закрывать границы даже между регионами, мы потеряли большие

контракты с федеральными сетями. Так получилось, что машины ушли в простой и товар не приходил вовремя в точки выгрузки. Тогда мы приняли для себя оптимальное решение: нам пришлось разорвать договоры, пока ситуация не стабилизируется.

Мы пытались восстановить отношения с некоторыми федеральными сетями; они предлагали сотрудничество на прежних условиях, однако многое изменилось за последние пару лет. Например, сетевые клиенты просят определенную упаковку, но все еще остается актуальной проблема с красками и бумагой. Весь импорт ушел, а та продукция, которая осталась, не всегда отвечает нужным требованиям.

Сейчас рынок сбыта нашей продукции — это Республика Бурятия и читинское направление. В дальнейшем мы планируем вновь расширить географию продаж. Но сегодня, основыва-

мы прилагаем все усилия, чтобы развить рыбную культуру в регионе.

Во-первых, когда появляются новинки, мы всегда организовываем дегустацию и даем покупателям попробовать продукт, рассказываем о его полезных свойствах и правильном приготовлении. Во-вторых, проводим различные акции, размещаем на полках желтые ценники — покупатели очень хорошо реагируют на такие маркетинговые активности.

Также каждую неделю мы проводим «рыбный четверг». В этот день мы предлагаем скидки на различные виды товаров. Жители региона уже знают об этой акции и ждут, какие новинки «Байкал» предложит в этот раз. В целом выбор наших потребителей — это достаточно классический ассортимент. Чаще всего покупают сельдь, скумбрию, минтай, красную рыбу (кета, горбуша,

его только-только начали пробовать. Мы видим улучшения в этом направлении и продолжаем двигаться дальше, расширяя ассортимент.

— Известно, что рыбопереработчики очень требовательны к характеристикам сырья. Как складываются взаимоотношения с контрагентами в этом аспекте?

— Работа с ними сегодня включает в себя большое количество рисков, потому что рынок очень гибкий и нестабильный. Появляется много поставщиков, которые предлагают продукт по очень «сладкой» цене, хотя на самом деле стоимость такого сырья должна быть в два раза выше, — сразу же появляются сомнения по поводу качества.

Но к счастью, есть такие контрагенты, которые отличаются стабильностью — мы вместе уже не первый год. Так, с компанией «Нерей» мы работаем с 2012 года. Они никогда не подводили нас ни с качеством сырья, ни со сроками доставки. Всегда ответственно подходят к своей работе. Могу уверенно сказать, что отношения у нас с ними крепкие, надежные.

Нам действительно важно знать точные характеристики сырья, и в этом плане работа с «Нереем» строится очень четко. Они предоставляют подробное описание рыбы, ее характеристики, анализ продукта проводят в собственной лаборатории. При получении я сама лично оцениваю качество товара, и еще никогда оно не расходилось с теми показателями, что нам обещали.

Мы изготавливаем разную продукцию: от соленой и копченой до вяленой. Наш покупатель всегда остро реагирует на изменение сырья. Мы проводили эксперимент, пытаясь использовать более дешевое сырье, чтобы снизить конечную цену, но, как показала практика, потребитель идет в первую очередь за качеством. Поэтому мы подходим к выбору сырья очень серьезно. Нам важно учесть размер рыбы, вес, плотность, цвет ее мяса, другие внешние характеристики: покупатель сегодня очень привередлив в выборе продукции. Хотелось бы всегда работать с качественным сырьем, но иногда бывает так, что приходит совсем недоброкачественный товар.



Переработчикам важно знать точные характеристики сырья, чтобы понимать, как рыба будет вести себя в хранении и на производстве

ясь на прошлом опыте, мы стали тщательнее подходить к анализу контрактов.

— Опираясь на собственную практику, какие закономерности при выборе товаров вы можете выделить у своих потребителей?

— Наш региональный покупатель очень консервативен. Новинки воспринимает довольно тяжело. Кроме того, Бурятия является типичным «мясоедом», но

нерка, форель). На протяжении последних пяти лет мы потихоньку начали приучать покупателей к корюшке. На Дальнем Востоке эту рыбу знают все, однако здесь мы очень тяжело заходили с ней на рынок. Могу сказать, что в республике мы единственные, кто ее перерабатывает. Результат уже виден: сегодня в Бурятии эту рыбу знают и за ней идут.

Кальмар на столах дальневосточников тоже можно назвать классикой, а вот в нашем регионе



Сырье для своей продукции Рыбозавод «Байкал» заказывает из разных регионов России, но большая часть рыбы поступает к ним с Дальнего Востока

Тогда нужно оперативно решать возникшие проблемы — вплоть до возврата партии, которая не соответствует заявленным ожиданиям. Нам важно знать, что со стороны поставщика не будет никаких сюрпризов. Тогда мы можем не загонять себя в рамки, а брать конкретное сырье и быть уверенными, что вся партия качественная.

Несмотря на то, что характеристики выловленной рыбы каждый сезон разные, мы не переживаем за поставленное нам «Нереем». Всегда можно связаться с менеджером и получить ответ на тот или иной вопрос. Всегда честно скажут: «Вот это сырье по плотности — на четверочку, а вот это — на твердую пятерку!» Для нас, как для рыбопереработчиков, это очень важно: мы должны понимать, как рыба будет вести себя при хранении и на производстве, какую технологию переработки лучше выбрать. И, отталкиваясь от этого, уже делать заказ.

— Вы упомянули, что от качества сырья зависит выбор его обработки. Что в этом плане может предложить ваше предприятие?

— Рыбозавод «Байкал» был основан еще в 2000 году, однако глобальная реконструкция и техническое перевооружение произошли в 2011 году. Мы продолжаем совершенствовать свое оборудование, и сегодня предприятие осуществляет производство рыбной продукции полного цикла.

Что касается технологий обработки, мы можем предложить широкий ассортимент готовой продукции: рыбу соленую, вяленую, холодного и горячего копчения, снеговую продукцию, пресервы, салаты из морской капусты, полуфабрикаты и просто мороженую рыбу. При этом работаем мы не только с морской, но и с речной рыбой, которая также пользуется большой популярностью.

— Откуда, кроме Дальнего Востока, к вам поступает рыба? Какую рыбу вы заказываете чаще всего?

— Мы работаем с сырьем из разных регионов. Например, нам везут семгу из Санкт-Петербурга, речную рыбу из Ханты-Мансийска. Но львиную долю всех заказов занимает, конечно, Дальний Восток. Нам часто, в том числе и «Нерей», предлагают расширить ассортимент выпускаемой продукции. Причем касается это не только рыбы, но и морепродуктов. В вопросе выбора сырья мы опираемся на потребности регионального рынка. Оцениваем, что может понравиться нашему покупателю, а что нет. После договариваемся, заказываем, пробуем, тестируем, а дальше смотрим на результат: либо продолжаем работать дальше, увеличивая поставки этой новинки, либо меняем стратегию. В плане расширения ассортимента работаем довольно гибко.



Герман ЗВЕРЕВ,
президент
Всероссийской
ассоциации
рыбопромышленников

О вкусной селедке замолвите слово...

До начала 30-х годов прошлого века за звание самой народной рыбы сельдь соревновалась с воблой. «По общей стоимости улова вобла и сельдь занимают по-прежнему первое место, давая 42,8% стоимости всего улова», — подчеркивается в «Основах рыбного хозяйства», изданных в 1932 году. Однако микояновская индустриализация рыбного промысла в конце 30-х годов и ишковская модернизация 60–70-х годов прошлого века переместили главные районы отечественного рыбного промысла в Северную Атлантику и на Дальний Восток. Легендарная вобла («вобла хладнокровная» у насмешничавшего Саши Черного) уже в 30-е годы уступила первое место на пьедестале всенародного признания селедке. «Среди товарных масс рыбопродуктов, поступающих на рынок СССР, сельдь занимает в разные годы от 20% до 30%», — отмечается в изданной Пищепромиздатом брошюре «Рыбные продукты» (1937 год).

Знаковые исторические вехи советского рыбного хозяйства — это очень часто и вехи сельдевого промысла. Первый рабочий рейс первого на Камчатке БМРТ — «Браслав» — в 1962 году дал рекордные тогда 6,4 тыс. тонн вылова,

Самая народная рыба в России — это сельдь.

Помните у Михаила Булгакова?

«Аккуратно нарезанная селедочка, густо посыпанная зеленым луком».

Или у Владимира Маяковского?

«А вот лучшие республиканские селедки, незаменимые к блинам и водке...»

Или слоган плаката Росмясорыбторга Министерства торговли РСФСР:

«Сельдь — незаменимая закуска».

главным образом за счет добычи сельди у Прибыловых островов. Рекордные путины олюторской сельди в 1963–1968 годах — незабываемая страница в истории рыбопромышленного дела на Камчатке. Могут продолжаться и продолжаться...

Что сейчас происходит на отечественном рынке сельди? Что сейчас происходит с отечественным выловом сельди? И главное — что нас ждет?

Для точной оценки состояния отечественного сельдевого промысла и отечественного сельдевого рынка обратимся к межстрановым сравнениям, которые ведет FAO с 1976 года, и для удобства разделим статистические ряды на пятилетние отрезки.

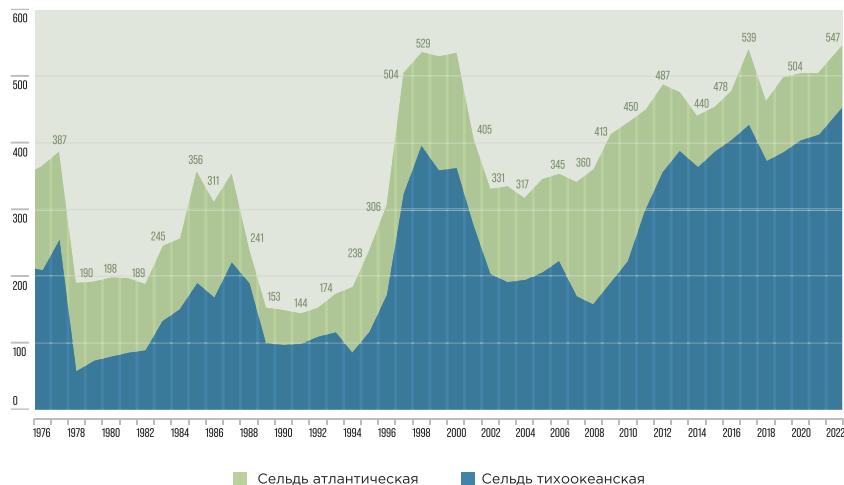
На протяжении первых пятилеток, с 1976 по 1995 год, среднегодовой объем добычи сельди снижался с 266,5 тыс. тонн до 178,7 тыс. тонн. Затем — с 1996 года по 2000 год — резкий рост до 482,2 тыс. тонн. Далее снова падение добычи в первую пятилетку 2000-х годов на 28%, но затем, с 2001 года, показатель устойчиво растет в среднем на 12% каждые пять лет (график 1).

Российский вылов сельди значительно превышает вылов сельди в советское время. В СССР он приближал-

по-прежнему остается народной. Куда более народной, чем в советское время. Однако есть одно существенное отличие: в советское время внутренний сельдевый рынок обеспечивался поставками отечественной рыбы, экспорт дальневосточной сельди как экономическое явление попросту отсутствовал. В современной российской истории был очень значительный период, когда импорт «выталкивал» отечественного добытчика.

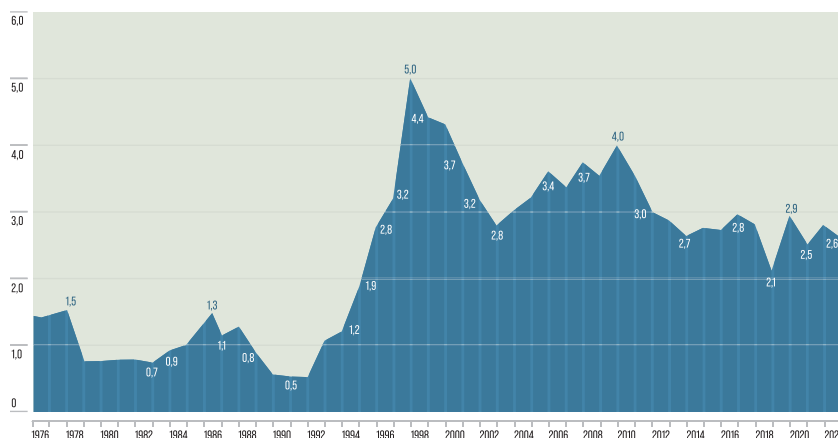
Вылов сельди в СССР и России в 1976–2022 гг.
тыс. тонн

График 1



Среднедушевое потребление сельди в СССР и России в 1976–2022 гг.
кг

График 2



ся к нынешнему уровню всего дважды — в 1976–1977 годах (364,7 тыс. тонн и 386,9 тыс. тонн соответственно), а также в 1985 и 1987 годах (356,5 тыс. тонн и 353,8 тыс. тонн). Если убрать эти пиковые точки, то с 1976 по 1990 год среднегодовой вылов сельди в СССР составлял 251,7 тыс. тонн. Для сравнения: с 2000 по 2022 год среднегодовой объем добычи сельди — 435,4 тыс. тонн. Разница очень существенная.

Помимо разницы в абсолютных величинах, имеет значение и показатель среднедушевого потребления сельди. Численность населения в Советском Союзе была вдвое выше численности населения Российской Федерации, поэтому фактическое среднедушевое потребление сельди в современной России в три раза выше, чем в советский период (график 2). Получается, что эта рыба

Итак, среднегодовой вылов сельди в России после 2000 года составляет 435,4 тыс. тонн в пересчете на живой вес. Исторический минимум добычи в этот период произошел в 2018 году и составил 313,9 тыс. тонн сельди, а падение вылова было зафиксировано три раза — в 2004 году (317,7 тыс. тонн), 2014 году (440,5 тыс. тонн) и 2018 году (463,1 тыс. тонн).

Считаю возможным называть устойчивые и продолжающиеся в течение почти сорока лет колебания объемов добычи «длинными циклами сельдевого промысла». Почему длинные? Потому что продолжительность циклов выходит за пределы краткосрочного конъюнктурного анализа. Такое исследование ограничивается горизонтом в три-четыре года и по этой причине просто не «видит» длинных циклов.

Причина таких циклов, на мой взгляд, понятна. Все пики российского вылова сельди совпадают с подобными всплесками в мировых показателях добычи этой рыбы. Россия — в отличие от Советского Союза — является одним из крупнейших игроков на мировом рынке сельди (график 3). Когда вылов сельди в мире увеличивается, доля нашей страны на этом рынке возрастает до 20% (было даже 27%), а когда вылов сельди снижается, доля России сокращается до 10%.

Теперь перейдем от сельдевого промысла к сельдевому рынку и обнаружим очень интересный парадокс, характерный для периода с 2005 по 2014 год. Почему российский рынок сельди сжимался, хотя вылов этой рыбы на Дальнем Востоке увеличивался? Когда российский рынок сельди рос, вылов тихоокеанской сельди

ускоряется этот процесс, но когда российский рынок сельди сжимался, то вылов тихоокеанской сельди не тормозил падение, но и не ускорял его. Как говорится, «стоял на нейтралке». Почему так?

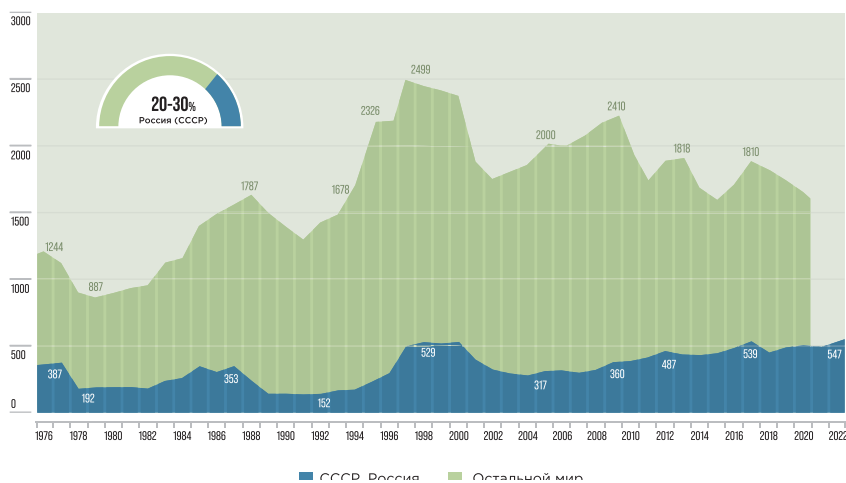
Это пытались выяснить добытчики тихоокеанской сельди в 2005–2014 годах. Почему перерабатывающие и торговые предприятия европейской части России не увеличивают закупки этой рыбы во время падения рынка? Почему российский рынок не увеличивает спрос на нее во время сжатия? Где логика?

1994 году, 281,1 тыс. тонн в 2007 году. В 2000–2014 годы доля импортной продукции на российском рынке этой рыбы в среднем составляла 43%, а в иные годы импорт занимал половину всего рынка (график 4), уменьшая долю тихоокеанской сельди.

За двадцать лет перерабатывающая индустрия европейской части России плотно «подсела» на атлантическую сельдь, и дело не только в том, что та удобнее в переработке. Условия поставки импортной продукции оказывались гораздо выгоднее в финансовом отношении. Эти поставки были уютно «укутаны» страховыми гарантиями из фондов страхования внешнеторговых контрактов. Норвежские поставщики могли себе позволить роскошь отказываться от предоплаты, потому что норвежское государство страховало их контракты с российскими покупателями. Переработчикам во всем статьям было выгоднее использовать атлантическую сельдь, в особенности — импортную. Конкуренцию с импортной сельдью усложняло и «логистическое трение» при поставках дальневосточной рыбы: высокие сезонные тарифы на железнодорожные перевозки, недостаток специализированного подвижного состава и непрозрачные схемы работы «дочек» РЖД. Было проще доставлять в Москву импортную сельдь после «растаможки» из Санкт-Петербурга, чем «заморачиваться» с рефсекциями из Владивостока.

Сопоставление объемов вылова сельди в России (СССР) и мире в 1976–2022 гг. тыс. тонн

График 3



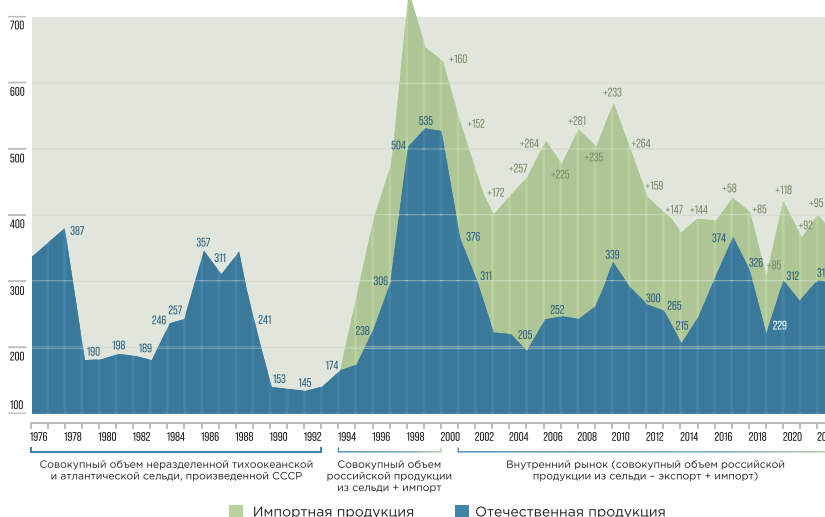
Одно из объяснений часто сводилось к «технологическому неудобству» тихоокеанской сельди. Не открою большого секрета, если скажу: на рынке продается рыба с одинаковым названием «сельдь», но с отличающимися потребительскими свойствами и разной стоимостью. Атлантическая сельдь — крупная, жирная и дорогая, тихоокеанская (кроме олюторской) — мельче, худосочнее и дешевле. При переработке тихоокеанской (охотоморской) сельди технологические отходы составляют 10–11%, т.е. вдвое выше, чем у атлантической сельди. Поэтому считается, что последняя удобнее и выгоднее для переработки (так считается в России — переработчики азиатских стран на тихоокеанскую сельдь не жалуются).

Увеличение российского рынка сельди в 90-е годы происходило именно за счет атлантической сельди, причем импортной. В советский период история взаимоотношений атлантической и тихоокеанской сельди тоже была конкурентной: до 1982 года атлантическая сельдь (та, что поставляли рыбаки Северного бассейна) занимала 54% внутреннего рынка сельди, с 1982 по 1994 год тихоокеанская — 62%. Кстати, до 50-х годов прошлого века на отечественном рынке «правила бал» сельдь из Волжско-Каспийского рыбохозяйственного бассейна.

Начиная с 1994 года на российский рынок устремился поток импортной атлантической сельди: 94 тыс. тонн в

Объем импортной продукции на российском внутреннем рынке в 1976–2022 гг. тыс. тонн

График 4



Идиллия продолжалась, покуда популяция атлантической сельди была на подъеме. Начиная с 2010 года объем вылова сельди в Атлантическом океане начал снижаться. В 2010 году совокупный мировой объем добычи составлял 2 204,8 тыс. тонн, в 2011–2020 годах объем вылова атлантической сельди колебался в диапазоне 1,5 — 1,8 млн тонн. Пик ее добычи в России пришелся на 2009 год — 222,3 тыс. тонн, после которого последовало значительное снижение объема вылова на 70% к 2015 году (66,7 тыс. тонн). В 2022 году он был на 25,7 тыс. тонн выше, чем в 2015 году, но на 58% меньше, чем в пиковый 2009 год.

Цена на атлантическую сельдь пошла вверх. Объем ее поставок на российский рынок сократился за тринадцать лет с 454 тыс. тонн в 2009 году до 163,4 тыс. тонн в 2022 году — на 64%. Как результат — оптовые цены на атлантическую сельдь (без учета инфляции) в Москве выросли более чем в три раза, с 41,6 рубля за килограмм до 132,5 рубля в 2022 году (график 5).

В 2014 году к природным факторам добавились и политические. Враждебные действия европейских стран

что в условиях растущего притока дешевого импортного сырья и «войны всех против всех» в сегменте рыбопереработки резко возросло количество некачественной продукции. Каждый рынок время от времени проходит периоды спекулятивного бума (вспомним ипотечный рынок в США), что заканчивается падением.

Рынок сельди тоже прошел период бума и период падения физических объемов, вернулся в 2014 году к нормальной экономике и необходимому качеству (когда цена растет, потребитель гораздо внимательнее относится к качеству продукции).

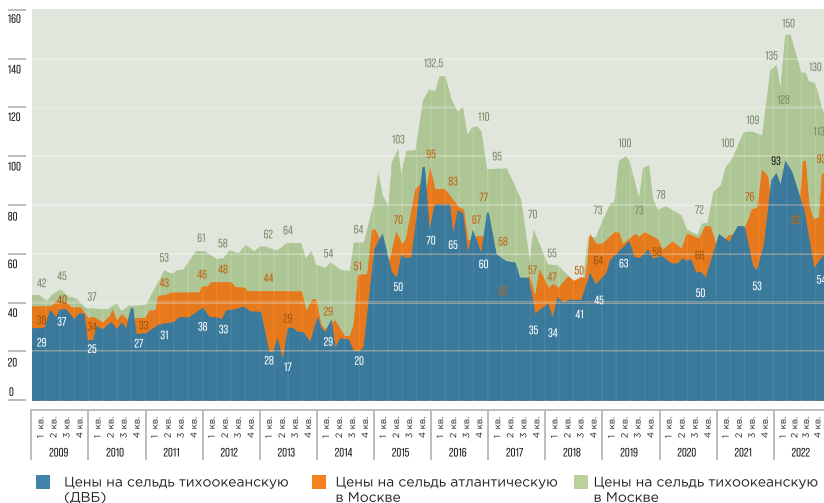
Теперь оценим влияние экспортных поставок на рынок. Экспорт тихоокеанской сельди с 2009 года увеличился в три раза — с 75 тыс. тонн до 241 тыс. тонн в 2022 году.

Объем экспортных поставок в 2010–2013 годы никак не влиял на уровень внутренних цен из-за масштабного присутствия на рынке импортной атлантической сельди. После введения контрсанкций цены на тихоокеанскую сельдь стали соответствовать тем, что ранее были приемлемы для переработчиков и трейдеров.

Сейчас сельдевый промысел позволяет решить две задачи: обеспечить внутренний рынок достаточным объемом продукции и гарантировать стабильный

Цены на сельдь в России в 2009-2022 гг.
руб./кг

График 5



в ответ на возвращение Крыма повлекли за собой с российской стороны «зеркальные» контрсанкции и поначалу болезненно отозвались на состоянии рынка.

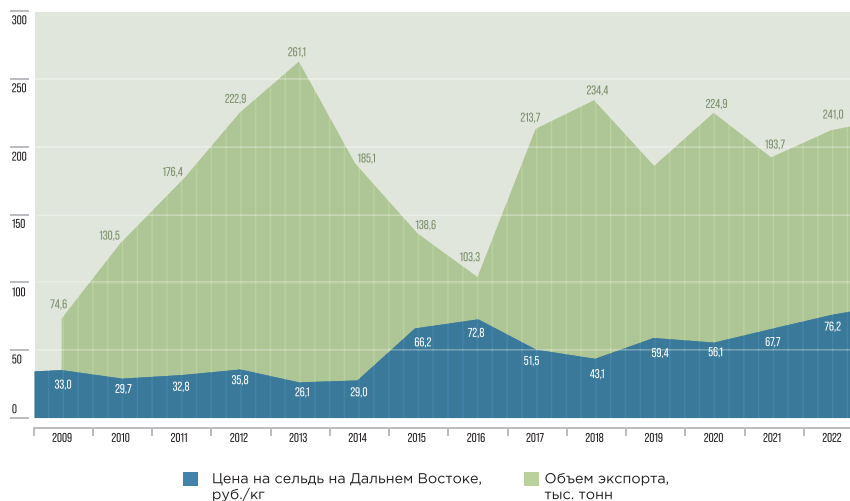
С учетом снижения поставок атлантической сельди на российский рынок доля тихоокеанской сельди в общем объеме рынка этой рыбы выросла до 57% в 2022 году. Обратите внимание, что в эпоху доминирования на рынке импортной продукции отпускная цена рыбаков за тихоокеанскую сельдь в течение 2005–2014 годов снизилась с 30 до 20 рублей. Но рынок не заметил такого снижения, потому что у трейдеров оптовая цена тихоокеанской сельди в Москве за этот же период возросла с 36 рублей до 45 рублей. Добытчики тихоокеанской сельди в период с 1994 по 2014 годы не получали за свой товар справедливой рыночной цены на внутреннем рынке.

После 2014 года усредненная годовая отпускная цена на тихоокеанскую сельдь во Владивостоке увеличилась с 33 рублей за килограмм до 67,7 рубля, у трейдеров оптовая цена на тихоокеанскую сельдь в Москве за этот период выросла с 37,8 рубля за килограмм до 79 рублей.

Мощный приток импортной сельди в 2005–2011 годах привел к резкому падению маржи трейдеров и жестокой конкуренции между переработчиками. Норма прибыли в перерабатывающем секторе упала, что называется, ниже плинтуса. «Перегрев» рынка на самом деле оказался и не в интересах потребителя. Почему? Потому

Объем экспорта и цена на сельдь в России в 2009-2022 гг.

График 6



финансовый поток для предприятий за счет экспортных поставок (при этом тихоокеанская сельдь экспортируется в дружественные страны с незначительным уровнем риска закрытия рынков).

Итак, отечественный сельдевый промысел имеет хорошие перспективы, а рыночный спрос внутри страны не снижается. Сейчас Минсельхоз России готовит проект правительственного распоряжения, которое определит налоговые льготы для производителей некоторых видов продукции. Очень важно, чтобы в этот перечень внесли филе сельди. Увеличение объемов поставок этой продукции на российский рынок позволит обеспечить значительный спрос россиян на вкусную и полезную селедку.



Сахалин и Курилы пробуют марикультуру

Марикультура — неотъемлемая часть российской аквакультурной отрасли, а для Дальнего Востока гребешок и трепанг с «морских огородов» — одна из визитных карточек рыбной промышленности. По данным Федерального агентства по рыболовству, за 2022 год российские хозяйства товарной аквакультуры вырастили около 68 тыс. тонн ценных морепродуктов — на 16% больше, чем годом ранее. Для Сахалинской области марикультура — сравнительно молодое направление. Островной регион больше известен как центр развития лососеводства: ежегодно здесь выпускается в естественную среду около 1 млрд экземпляров молоди тихоокеанских лососей, создаются новые лососевые рыбодные заводы. Однако в регионе все активнее заявляют и о проектах в марикультурной сфере.

КТО И ЧТО ВЫРАЩИВАЕТ

Сейчас для развития этого направления в Сахалинской области предоставлен в пользование 21 рыбоводный участок. Большинство из них — 17 РВУ — расположено в акватории залива Анива (это южное побережье Сахалина), три участка — в акватории южных Курильских островов и 1 — на юго-западе Сахалина, рассказали корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» в министерстве по рыболовству региона.

На участках разрешено выращивать ламинарию, морского гребешка, морского ежа и трепанга. Если говорить о пользователях, то РВУ закреплены за 14 компаниями. Это «Алмаз», «Пектен Групп», «Союз», «Унисах», «КроксПро», «Дайвер-ЮК», «Сварог», «Хасанморепродукт», «Недра Про», «Сахалинрыбпромфлот», «Альбакор», «Натали», «Марикультура» и «Фишяр».

Договоры на участки заключались с 2017 по 2023 годы, компании получили акватории в пользование на 25 лет: такой длительный срок должен обеспечивать горизонт планирования для работы.

Вообще, как рассказывали специалисты, проявлять интерес к марикультуре в островном регионе рыбопромышленники начали еще в 90-е годы. Областные власти предлагали для развития отрасли разрешить, например, занимать под пастбищную или индустриальную аквакультуру свободную часть рыболовных участков: это должно было обеспечить места для «морских огородов» в плотно разливном под рыболовство побережье региона. Правда, изменения тогда так и не были приняты.

Процесс формирования рыбоводных участков под марикультуру наиболее активно пошел в последние два года, отметил министр по рыболовству региона Иван РАДЧЕНКО.

У Сахалинской области неплохие перспективы для развития этой отрасли, рассказал глава регионального министерства. Первоначально возможности для выращивания гидробионтов в морских водах островов рыбохозяйственная наука оценила в объеме до 70 тыс. тонн.



В прошлом году в акватории области выпущено 63 млн экземпляров морского гребешка

ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАШАЮТ НА КУРИЛЫ

Марикультура — одна из сфер, куда предлагают вложиться предпринимателям на Курильских островах. «Одним из направлений, способных привлечь инвесторов сюда, мы считаем марикультурную отрасль. Акватория островов — перспективный район для марикультуры», — обратил внимание в интервью Fishnews губернатор Сахалинской области Валерий ЛИМАРЕНКО.

Курильские острова — места, которым природа щедро отсыпала своих даров. Но территории это отдаленные, и хозяйствовать там тяжело. Налоговые льготы и административные послабления — давно проверенное средство для привлечения инвесторов, государство решило обратиться к нему и на Курилах. Была предложена концепция преференций по различным направлениям — и в налоговой, и в таможенной сфере. Однако затем в связи с юридическими тонкостями изменения «развели» по разным законопроектам. В марте 2022 года вышел федеральный закон, предусматривающий особые налоговые условия на Курилах. Льготы предложены для организаций, зарегистрированных в Курильском, Южно-Курильском и Северо-Курильском округах. Важное условие — предприятие должно быть новым, но для марикультуры это вполне подходит.

Новые хозяйствующие субъекты на островах получили право на освобождение от обязанностей плательщика по налогу на прибыль организаций, транспортному налогу, налогу на имущество организаций, земельному налогу, а также возможность применять пониженные

тарифы страховых взносов — 7,6%. Все это — на 20 лет.

Через год был принят закон, распространяющий на территорию Южно-, Северо-Курильского и Курильского округов особую экономическую зону — а это возможность применения процедуры свободной таможенной зоны. Режим СТЗ подразумевает ввоз иностранных товаров без уплаты соответствующих пошлин и налогов.

Марикультурный акцент в развитии Курил нашел отражение и в программе Восточного экономического форума в 2022 году. На ВЭФ традиционно представляют результаты уже работающих и перспективных отраслевых проектов.

На полях форума прошлой осенью губернатор Сахалинской области Валерий ЛИМАРЕНКО, руководитель Федерального агентства по рыболовству Илья ШЕСТАКОВ и генеральный директор Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики Николай ЗАПРЯГАЕВ подписали соглашение о поддержке марикультуры на Курильских островах.

Стороны договорились взаимодействовать при создании необходимых организационных, правовых, информационных, материально-технических и социально-экономических условий для аквакультурной отрасли на Курилах.

Соглашение предполагает обмен информацией по актуальным вопросам, проработку совместных предложений и механизмов для развития марикультуры, проведение общих конференций, семинаров и выставок — по мере необходимости перечень направлений для сотрудничества может дополняться.

Документ подписан на пять лет, но в дальнейшем он автоматически пролонгируется. Работа предприятий марикультуры регулируется разными ведомствами на различных уровнях. Идея соглашения в том, чтобы объединить усилия госструктур для поддержки инвесторов, прокомментировал Иван Радченко. Достигнутые договоренности охватывают ключевых участников процесса развития аквакультуры со стороны государства: Фе-

деральное агентство по рыболовству, руководство региона и КРДВ.

По оценкам Росрыболовства, возможности марикультуры в акватории Южных Курил составляют примерно 9 тыс. тонн — такую цифру представитель ведомства привел на сессии по инвестиционному потенциалу островов, организованной весной прошлого года.

В федеральном ведомстве подчеркнули, что создание мариферм должно иметь под собой четкую научную основу и ни в коем случае не служить прикрытием для добычи естественных запасов водных биоресурсов.

«Все это нужно оценивать, взвешивать и первоначально проводить, конечно, необходимые научные изыскания. Со своей стороны мы готовы активно в этом участвовать и направить наши НИИ для того, чтобы обеспечить комфортные условия для будущих инвесторов», — заявил на сессии заместитель руководителя Росрыболовства Василий СОКОЛОВ.

При планировании проектов отраслевой регулятор призвал учитывать риски штормов, цунами и ледовую обстановку.

Объектами с хорошим потенциалом для выращивания на Курилах называют трепанга, гребешка и серого морского ежа.

На встрече с президентом в этом году Валерий Лимаренко подчеркнул, что под инвестиционные проекты — в том числе в рыбной отрасли — на Курильских островах очень важно развивать систему энергообеспечения. Глава региона отметил, что программу поддерживает Минэнерго России.

«ВЫПУСКНЫЕ» СТАРТОВАЛИ

В прошлом году в регионе начали выпускать морского гребешка: объем составил 63 млн экземпляров. Также стартовали «выпускные» еще одного популярного объекта дальневосточной марикультуры — трепанга: в естественную среду отправилось свыше 551 тыс. особей «морского огурца», рассказал министр по рыболовству Сахалинской области. Выросли объемы высадки ламинарии.

У одного из первых участников нового направления — компании «Алмаз» — еж в Татарском проливе достиг подходящего размера. Это сделало возможным сбор первого «урожая».

В министерстве по рыболовству Сахалинской области подчеркнули, что находятся в постоянном контакте с инвесторами и всегда готовы помочь предприятиям. Это касается не только марикультуры, но и других направлений рыбной отрасли.

БИЗНЕС РАСКАЗЫВАЕТ О СВОЕМ ОПЫТЕ

Компания «КроксПро» занимается воспроизводством серого морского ежа, трепанга, морской капусты и гребешка. Участки расположены в заливе Анива и в Татарском проливе. К работе в сфере аквакультуры предприятие приступило в 2018 году: начинали с морского ежа и капусты.

Компания собирается запустить завод по выращиванию молоди в поселке Муравьево Корсаковского района. В сотрудничестве с приморскими специалистами подготовлено биологическое обоснование. В этом году хотелось бы уже провести нерест трепанга и получить молодь для организации выпусков в естественную среду, сообщили в компании.

Сложностей инвесторы выделяют несколько. Они, в общем-то, хорошо известны и предприятиям марикультуры в других регионах. Это государственная экологическая экспертиза, налаживание инфраструктуры в местах производства, обеспечение молодь и проблема браконьерства.

Процедура государственной экологической экспертизы — давняя головная боль марикультурщиков. Без этого вопроса не обходится, наверное, ни одно совещание и ни один круглый стол, посвященный отрасли. По данным Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ), с учетом затрат на разработку документации только на один рыбоводный участок ГЭЭ обходится в 1,5–2 млн рублей. Сейчас подготовлен федеральный зако-



«Акватория островов — перспективный район для марикультуры», — считает губернатор Сахалинской области Валерий ЛИМАРЕНКО

нопроект, который уточняет перечень объектов государственной экологической экспертизы. В части пастбищной аквакультуры предложено оставить процедуру только для работы в пределах особо охраняемых природных территорий и их охранных зон. Предприятия рассчитывают на внесение этих поправок.

Что касается инфраструктуры, то здесь очень важно содействие местных властей. При строительстве завода в Муравьево необходима дорога и линии электропередач. Госорганы выражают готовность помочь инвесторам, но все-таки эта работа не одного дня, отметили в «КроксПро».

В плане господдержки подспорьем для молодой отрасли стала бы компенсация затрат на приобретение или выращивание молоди, считают на предприятии. Такой механизм стимулирования уже использовался в регионе для лососевых рыбоводных заводов.

Серьезно осложняют жизнь марифермерам браконьеры: незаконные добытчики собирают

чужой «урожай» и оставляют хозяйство без товара. Об этой проблеме говорят повсеместно.

Привлекательные для аквакультуры участки можно оформить электронно — через сервис «Аквавосток». Сейчас система уже нормально функционирует и позволяет удобно приобрести РВУ в пользование, рассказали сахалинские марикультурщики.

ПРИГОДИТСЯ КОНСОЛИДАЦИЯ

У соседей Сахалинской области по Дальневосточному региону — в Приморском крае — марикультурные участки используются уже много лет. И предприятиям пришлось столкнуться с целым рядом проблем. В то время только шел процесс становления отраслевого законодательства (федеральный закон об аквакультуре принят десять лет назад, в 2013 году) — и это тоже сказывалось на «самочувствии» хозяйств.

Марикультурным предприятиям Сахалинской области в этом плане предстоит работать в условиях во многом уже настроенного законодательства. Но тоже есть свои вопросы: например, насколько окупаемы проекты в условиях конкуренции с теми же приморскими морепродуктами при других условиях выращивания. Или будет ли возможность использования под марикультуру акваторий с природоохранным статусом.

«Марикультура в нашем регионе на старте своего развития. И конечно, требуется, чтобы интересы тех, кто включился в это направление, представляли на отраслевых площадках, выражали их мнение и интересы, — считает президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ. — В любом случае отрадно, что рыбное хозяйство на островах диверсифицируется. А это и продукция, и рабочие места».

Сергей ЗАРУБИН,
генеральный директор
Архангельского
тралового флота



Сергей ЗАРУБИН:

Стране стратегически выгодно иметь несколько равноценных портов

Последний год кардинально перекроил привычную карту маршрутов российской рыбы. На сессии Петербургского международного экономического форума, посвященной портовому развороту, руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ заявил, что если раньше пытались наладить поставки рыбной продукции с востока на запад, то теперь она едет и в обратном направлении, причем не только по железной дороге, но и Северным морским путем. Создание портовой инфраструктуры, которая могла бы обеспечить бесперебойные поставки в обоих направлениях, становится приоритетной задачей.

Этот подход разделяет руководство Архангельского тралового флота (АТФ), выступившее с инициативой создания в Архангельске логистического хаба для перевалки рыбной продукции. Какие планы у компании по развитию портового участка, зачем рыбакам Северного бассейна запасная гавань и почему инвестиции в берег сейчас выглядят перспективнее строительства новых краболовов, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор АТФ Сергей ЗАРУБИН.

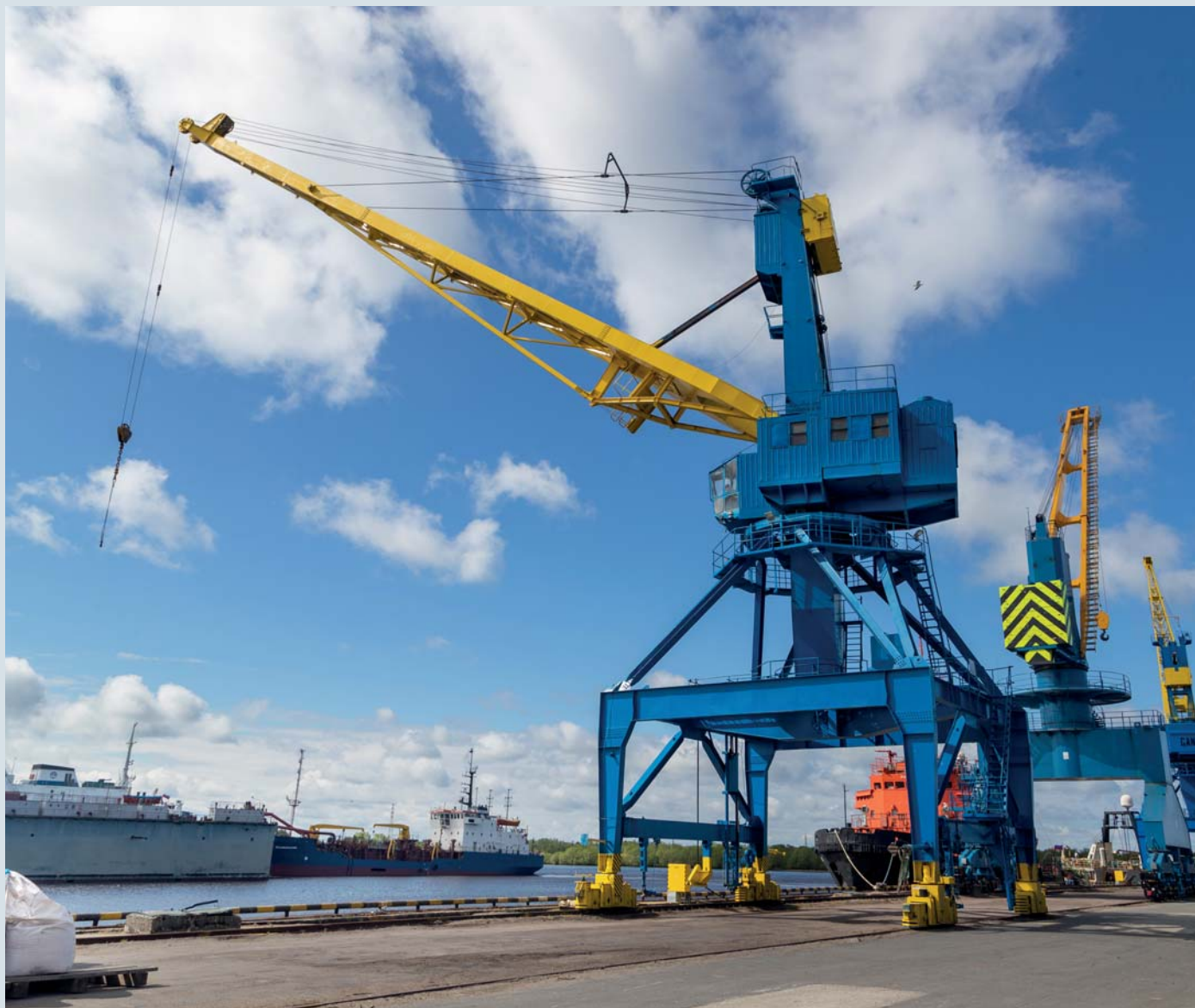
— Сергей Викторович, инфраструктурный проект, который продвигает АТФ, предусматривает создание в Архангельске сухого порта. Почему вы остановились именно на таком варианте?

— Мы исходили из общей концепции развития нашего транспортного узла, которая нацелена на комплексное обслуживание судов, в том числе доставляющих рыбную продукцию, на территории Архангельской области. Мы рассматриваем его именно как логистический хаб, главной задачей которого является перевалка рыбы, а не ее длительное хранение. В этом плане сухой порт удобнее, потому что он позволил бы нам вывозить груз из зоны непосредственного обслуживания судов, чтобы он не мешал дальнейшим операциям с ними и не тормозил бы технологическую схему.

Наш проект предполагает создание сухого порта либо тыловой площадки для нашего порта, куда можно было бы перемещать грузы, там

же производить их обработку, сепарирование и откуда осуществлять их дальнейшую доставку потребителям. В рамках проекта потребуются решить целый комплекс задач. Это реконструкция железнодорожных путей под новые требования. А также организация складского хозяйства, включая строительство холодильных мощностей, которые бы позволили нам совершать логистические операции с грузами, их перемещением на автотранспорт или в контейнеры с последующей отправкой в другие регионы страны. Кроме того, создание площадки для рефконтейнеров.

По плану наш порт сможет принимать до 250 морских контейнеров и обрабатывать до 20 вагонов в сутки. Но, как я уже сказал, акцент мы делаем не на складировании, а на оборачиваемости контейнеров и самого груза. Это не пункт долгосрочного хранения, а именно логистический комплекс, который позволяет обрабатывать груз и осуществлять его доставку в центры



В АТФ в советское время действовала схема, когда в Архангельск приходили суда с рыбой, ее прямо с борта разгружали в рефвагоны, которые потом уходили по всей стране

потребления. Это, прежде всего, города Северо-Запада и центральной части страны, которые находятся в зоне транспортной доступности.

В чем-то это возвращение к концепции развития, которая применялась еще в СССР, когда основные места хранения были все-таки не в портах, как сейчас, а в местах потребления продукции. Такой подход позволял минимизировать цепочки по доставке рыбы до потребителя. В АТФ в советское время действовала схема, когда в Архангельск приходили суда с рыбой, ее прямо с борта разгружали в рефвагоны, которые потом уходили по всей стране. В принципе,

мы не против возродить что-то вроде этого.

— В таком случае нет необходимости строить громадные холодильники на десятки тысяч тонн, можно ограничиться сравнительно небольшими мощностями для хранения?

— Да. У нас уже имеются холодильные мощности на 5 тыс. тонн. В рамках нашего инвестиционного проекта мы хотели бы добавить к ним еще 5–10 тыс. тонн. Этого будет вполне достаточно.

— Для рыбной промышленности Северного бассейна главным портом всегда выступал Мурманск. С учетом слож-

ной ситуации в экономике и не только, так ли необходимо развивать еще один порт?

— Мы разрабатывали и продвигали эту концепцию довольно давно, но сейчас она стала, на наш взгляд, еще актуальнее в силу всего происходящего в нашей стране и вокруг нее. Особенно это касается Северного бассейна, где для наших рыбаков постепенно закрываются все порты, даже норвежские. Соответственно, у нас остаются порты Мурманска и Архангельска.

В Мурманске, да, имеется даже избыток холодильных мощностей, но есть проблемы с логистикой. Железная дорога на этом направлении загруже-



↑
Организация работы порта позволяет тратить минимальное время на операции

на уже практически на 100%. А автотранспортом из Архангельска возить быстрее: от нас до Москвы или Санкт-Петербурга контейнер идет около полутора суток, а из Мурманска — вдвое дольше. К тому же Мурманск — это стратегический порт, в Кольском заливе базируется Северный флот. Случись что, порт может быть закрыт для всех судов и альтернатив, кроме Архангельска, не будет.

На самом деле необходимость развития еще одного логистического центра стоит остро. По нашим расчетам, если все российские рыбопромысловые суда, которые работают в Северном бассейне, начнут заходить в Мурманск, он однозначно не справится с обработкой такого объема рыбопродукции. Особенно если учитывать ситуацию с портом, вокруг которого идут споры и даже судебные разбирательства, поиски инвесторов.

Наш президент сказал, что необходимо всеми силами развивать Севморпуть. У архангельского порта есть предпосылки для кратного увеличения грузопотока. Это не только рыба с промысла, но и весь завоз нефтяникам, газовикам, доставка

генеральных грузов, которая идет круглый год. Объемы перевалки через Архангельск в прошлом году составили 130 тыс. тонн. Если мы реализуем наш проект, то вполне реально увидеть рост на 300–350 тыс. тонн.

Очевидно, что вектор логистических взаимодействий сейчас перемещается со стран Запада на Восток, а значит, роль Северного морского пути будет возрастать. Это не только касается внутрироссийской логистики, но и затрагивает логистику Китая, который осуществляет экспорт в страны Европы через территорию Российской Федерации. Мы встречались с генконсулом КНР в Санкт-Петербурге госпожой ВАН Вэньли, которая озвучила проблему, что обратно на восток вагоны идут пустыми, встречного груза нет.

Активное же использование Севморпути позволяет выстроить совсем другую логистическую цепочку: сюда пойдет груз, который предназначен в том числе для России и Европы и который отсюда может уходить транзитом с помощью перегрузки на более дешевые в обслуживании суда. Архангельск является крайней западной точкой Сев-

морпути, где развернут порт, что позволяет ему выступать в качестве хаба.

— А какие грузы могут идти в восточном направлении?

— У Архангельска своя грузовая база, например, в виде леса, перевозки которого в Китай в настоящее время сталкиваются с большими затруднениями. И в виде рыбной продукции, потоки которой сейчас разворачиваются в том числе на Юго-Восточную Азию. Если говорить в целом о северо-западном регионе, то у нас рядом Череповец, а это металл, который востребован для развития дальневосточного судостроения. Все это можно перевезти Северным морским путем. Выстраивается перспективная логистическая цепочка с обратным наполнением нашими грузами.

— А доставка морем сможет выдержать конкуренцию с тем же железнодорожным транспортом?

— Тут надо отталкиваться от тарифов. «Железка» дороже, и доставка по ней занимает больше времени. Если на Дальний Восток отправлять того же краба, то существуют риски — мало ли что в пути случится с контейнером. К тому же по железной дороге груз идет три недели, а по Севморпути он будет на Дальнем Востоке уже через 14 дней.

У нас есть опыт доставки этим путем рыбы с Дальнего Востока на судах «Доброфлота». У транспортного рефрижератора переход с Камчатки до Архангельска занимает от 10 до 14 дней в зависимости от ледовой обстановки.

— Достаточно ли этих преимуществ, чтобы сделать порт Архангельска в глазах рыбаков альтернативой Мурманску?

— Перед нами не стоит задача стать альтернативой Мурманску, мы пытаемся параллельно развивать свою структуру. У Мурманска, как ни крути, есть свои плюсы. Это незамерзающий порт, он располагает мощным производством, которое будет работать, если восстановить полностью причалы, краны, холодильники... но до этого, кажется, еще далеко.



По плану порт сможет принимать до 250 морских контейнеров и обрабатывать до 20 вагонов в сутки. И это не пункт долгосрочного хранения, а именно логистический комплекс, который позволяет обрабатывать груз и осуществлять его доставку в центры потребления

Козырь Архангельска, как я уже говорил, — это, прежде всего, логистика. Транспорт зашел сюда, спокойно выгрузился, и груз поехал дальше по России. Организация работы порта позволяет нам тратить минимальное время на операции. Допустим, судно «Доброфлота» с 5 тыс. тонн рыбы разгружается за десять дней.

За это время, если потребуется, можно отремонтировать судно — у нас есть своя судоремонтная база. Когда мы начали поднимать судоремонтный участок в 2014–2015 годах практически из руин, то могли обслуживать 3–4 судна в год. Сейчас у

нас загрузка — 30 судов, из них больше половины — рыбаки, и архангельские, и мурманские.

По судоремонту есть один важный момент: у нас на бассейне основная доля современного флота — это все-таки суда западного производства. Собственно, это основная причина, по которой большинство рыбаков до прошлого года предпочитало ремонт за рубежом. Главное при ремонте — минимизировать время простоя судна, а это могли обеспечить только западные верфи за счет того, что срок поставки запчастей там составлял несколько дней, тогда как российские заводы с нашим

таможенным законодательством могли ждать нужные детали месяцами.

Сейчас, когда европейские порты не хотят видеть наши суда, мы можем столкнуться с нехваткой запчастей, чтобы обеспечить ремонт всех судов. Это сулит серьезные проблемы, если не наладить логистику поставки оборудования, например, из Турции или стран Юго-Восточной Азии, что опять-таки возвращает нас к Северному морскому пути, который для этих целей подходит идеально.

Как один из вариантов развития нашего судоремонтного подразделения мы рассматриваем

возможность воспользоваться льготой, предусмотренной для Арктической зоны, — это открытие таможенного склада. Используя Севморпуть, мы могли бы по заявкам судовладельцев доставлять в Архангельск судовые запчасти. Допустим, мы их принимаем, храним — приходит судно, растаможивает свой заказ и забирает его.

Кроме того, в Архангельске очень удобно осуществлять смену судовых экипажей: у нас для этого есть все условия, в том числе гостиницы и аэропорт, причем последний буквально в пяти минутах езды от портового участка. Пока суда стоят под разгрузкой, члены их экипажей могут пройти курсы в нашем учебном центре, обновить или получить необходимые сертификаты и свидетельства. Агентские услуги, топливо, вода, продукты, любое снабжение — мы все это предоставляем.

— Росрыболовство не раз заявляло, что в контексте второго этапа крабовых аукционов планирует привязать лоты в том числе к объектам инфраструктуры, которые должен построить победитель. Ваш проект сухого порта вписывается в эту схему?

— Безусловно, мы бы хотели, чтобы наш инвестпроект подходил под требования, которые бу-

дут установлены к объектам инвестиций. Это было бы гораздо более приемлемым вариантом, чем строительство новых краболовов.

На сегодняшний день на промысле краба работает около двух десятков судов, а его ОДУ — 28 тыс. тонн на весь бассейн. Наш краболов «Зенит», который был построен в Турции, добывает по году 3 тыс. тонн. Получается, чтобы освоить квоту целиком, хватило бы десяти таких судов. А на бассейне их уже в два раза больше, и еще десять в процессе постройки. Зачем столько?

Надо развивать берег, надо развивать внутреннюю логистику — вот на что делать упор. На наш взгляд, на Северном бассейне под крабовые аукционы стоило бы отвести два объекта инфраструктуры, чтобы это не выглядело перетягиванием каната между Мурманском и Архангельском.

— Если по аукционам все-таки будет принято решение «4+1» и инфраструктурный объект отойдет Мурманску, будет ли АТФ реализовывать свой проект?

— Развивать порт мы хотим в любом случае, но ситуация действительно неоднозначная, особенно с учетом санкций. Не забывайте, что аукционы — это деньги, очень много денег. Бо-

юсь, что планировать настолько далеко вперед мы не можем. В этой ситуации тяжело прогнозировать даже на полгода. Что будет дальше, непонятно.

— Рынок сбыта краба за последние полтора года изменился существенно. А как насчет трески? Вы видите какие-то изменения?

— Цены на краба действительно упали. После закрытия американского рынка наши рыбаки пошли в Юго-Восточную Азию, но у них был свой краб, а мы привезли еще своего, поэтому никаких предпосылок для возвращения к высоким ценам не просматривается.

Насчет трески скажем так: рынок белой рыбы не рухнул. Мы как работали, так и работаем. Прилов и часть рыбы мы везем в Россию — в Архангельск, Мурманск, а также отправляем на экспорт: стране все-таки нужна валюта.

— Европа по-прежнему покупает российскую белую рыбу?

— Да. Но маржинальность будет падать с учетом происходящих событий, а издержки на содержание рыболовных судов, скорее всего, будут сильно расти. Как я уже сказал, если мы не сможем своевременно найти альтернативу поставкам судовых запчастей европейского производства, столкнемся с риском перебоев в работе флота.

В нынешней ситуации надо срочно выстраивать новые логистические цепочки. Для нас это сейчас в чем-то даже важнее, чем вопросы добычи. Собственно, мы и продвигаем проект сухого порта на Севморпути, потому что это самый короткий путь в Азию.

— Значит, вы считаете, что логистика — это вопрос выживания?

— Дело не только в логистике. Стратегически для страны выгодно, когда есть несколько равноценных портов, через которые можно переваливать что угодно: рыбу, мясо, бананы — без разницы. Но делать ставку на единственный порт на Северном бассейне будет стратегически неверно. Это наше мнение.



У АТФ своя судоремонтная база. Когда специалисты начинали поднимать судоремонтный участок в 2014–2015 годах практически из руин, то обслуживали 3–4 судна в год. Сейчас загрузка — 30 судов, из них больше половины — рыбаки, и архангельские, и мурманские.



FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

SEAFOOD EXPO EURASIA

ISTANBUL DECEMBER 7-9, 2023



+ 90 216 922 02 13 | INFO@SEAFOODEXPOEURASIA.COM

SEAFOODEXPOEURASIA.COM

На правах рекламы

Ирина БАЖАНОВА: Архангельск всегда был связан с рыбой

Ограничения ресурсной базы Северного бассейна подталкивают рыбопромышленные предприятия к поиску возможностей для развития в смежных направлениях. Задача региона — максимально помочь им в этом, считает министр агропромышленного комплекса и торговли Архангельской области Ирина БАЖАНОВА.

В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» она рассказала о неоднозначном эффекте инвестквот, важности инфраструктурных проектов, амбициозных планах на аквакультуру, социальной ответственности рыбаков и преимуществах судоремонта «по-архангельски».



— **Ирина Борисовна, какую роль играет рыболовство в экономике Архангельской области?**

— Рыбный промысел — традиционный вид деятельности для Архангельской области. На сегодняшний день в отрасли задействовано более 150 организаций, в которых трудится более 1,4 тыс. человек. Может показаться, что цифры не очень большие, но наш северный регион исторически всегда был связан с рыбой. Как столетия назад здесь ловили и треску, и сельдь, так добывают их и поныне.

Океаническим рыболовством у нас занимается 21 предприятие, крупнейшее и старейшее из них — «Архангельский траловый флот». Прошлый год рыбаки завершили с показателями вылова более 95 тыс. тонн — в основном это треска, пикша, краб, палтус, морской окунь. Во внутренних водах мы ловим гораздо меньше — 1,1 тыс. тонн, из которых большая часть приходится на водоросли. В области действует единственный в России водорослевый комбинат. Сбор сырья ведется вручную вокруг Соловецкого архипелага, где сформированы специальные участки.

Добыча лососевых — в соответствии с рекомендациями науки — год от года сильно разнится. С семгой ситуация стабильнее: в прошлом году было 15 тонн, в этом году прогнозируют 30 тонн. С горбушей перепады гораздо сильнее: год назад пользователям распределили менее 9 тонн, а в этом году к вылову рекомендовано больше 200 тонн. В основном в промысле лососевых участвуют рыболовческие колхозы.

В свое время в области также велся промысел морского зверя, но в 2000-х годах он был прекращен и до сих пор не возродился. Хотя пример Дальнего Востока показывает, что перспективы у этого направления есть, если рассматривать проекты по выпуску жира в капсулах, — это полезный для здоровья и востребованный на рынке продукт.

Конечно, мы понимаем, что экстенсивного развития — за счет увеличения объемов вылова — на Северном бассейне не предвидится. Более того, в силу естественных колебаний численности запасов трески и пикши, а



В регионе потребление рыбы на душу населения традиционно выше среднероссийского — чуть больше 24 кг в год

это основа промысла, возможно даже снижение общих допустимых уловов, как это происходит сейчас. Так заложено природой, и мы от этого никуда не денемся. Поэтому у рыбодобывающих предприятий есть интерес занять и другие ниши.

— **И какие точки роста для отрасли вы видите?**

— Самые разные. Каждый идет своим путем. Часть архангельских предприятий вложила большие средства в строительство и модернизацию флота, причем речь не только об использовании механизма инвестквот. Один из наших рыболовческих колхозов решил строить судно в Китае — к сентябрю оно уже должно прийти сюда и приступить к работе в море. Кто-то планирует осваивать новые объекты или районы промысла, присматриваясь, например, к водам Африки.

Кто-то, как АТФ, инвестирует в развитие портовой инфраструктуры, понимая, что Северный морской путь будет осваиваться и понадобятся мощности для хранения, контейнерные площадки. Появляются логисти-

ческие маршруты в центральные регионы страны и дальше на восток. Сейчас мы начинаем отгружать краба в Китай: одна партия уже ушла вагонами. Попутно расширяется спектр услуг по ремонту и обслуживанию судов.

Многим компаниям интересна переработка. У нас есть рыбопереработчики, которые ориентированы только на локальный внутренний рынок. Допустим, завод занимается пресервами и принципиально не добавляет в них лишних консервантов, из-за чего срок хранения не превышает семи суток. Соответственно, рынка сбыта за пределами Архангельской области для такой продукции они не видят — все реализуется внутри региона. А другие предприятия, напротив, выпускают продукцию, которая сразу идет в Москву и Санкт-Петербург. У каждого своя бизнес-модель.

То же можно сказать о розничной торговле. Например, АТФ выбрал вариант с открытием собственных фирменных магазинов: у него их уже больше десятка по Архангельску и области. Они небольшие, и там продается рыбная продукция в основном про-



В области с 2019 года действует Арктический рыбопромышленный кластер. Сейчас в его составе 18 предприятий — это рыбодобыча, рыбопереработка, сбыт, учебные и научные заведения

изводства тралфлота, начиная от заморозки и заканчивая глубокой переработкой. А есть фирменные магазины «Альбатрос», куда поставляют продукцию рыбодобывчики и переработчики не только из Архангельской области, но и из других регионов, и ассортимент там шире. Более того, наши региональные торговые сети, имея возможность закупать сырье, тоже открывают свои цеха по переработке рыбы, и их продукция пользуется большой популярностью.

В целом в регионе потребление рыбы на душу населения традиционно выше среднероссийского — чуть больше 24 кг в год. Наши жители избалованы рыбным ассортиментом, любят разнообразие, очень требовательны к качеству и вкусу продукции, и местным производителям приходится это учитывать.

Альтернативой рыболовству в определенной степени может стать аква- и марикультура, если развивать ее по уму — на научной основе. Хорошие перспективы просматриваются и у любительского рыболовства, особенно с прицелом на туристов. На сайте «Наше Поморье»

создан специальный раздел, в котором любой желающий может найти информацию о местах, где можно вести лов рыбы — на удочку или сетями, узнать, у кого можно купить путевку или как зарегистрировать орудия лова, скачать все необходимые бланки заявлений. Мы запустили соответствующий чат-бот в Telegram, он называется «Памятка рыбака. Архангельск». Кстати, в «Клево-Гид», организованный Росрыболовством, наш проект тоже будет интегрирован.

Не забывайте, у нас в области с 2019 года действует Арктический рыбопромышленный кластер. Сейчас в его составе 18 предприятий — это рыбодобыча, рыбопереработка, сбыт, учебные и научные заведения, малый и средний бизнес, а также организации из смежных отраслей, например производители спецодежды. Благодаря участникам кластера на базе Северного (Арктического) федерального университета у нас появилась Высшая школа рыболовства и морских технологий. Она ведет подготовку по пяти специальностям для рыбаков, а с 1 сентября к ним добавится

новое направление — для аквакультуры.

— Предприятия Архангельской области активно участвовали в первом этапе инвестквот. Но на совещаниях различного уровня вы не раз говорили о снижении в последние годы налоговых поступлений от рыбохозяйственного комплекса. Означает ли это, что механизм инвестквот не оправдал ожиданий?

— Если помните, в прошлом году серьезное исследование первого этапа инвестиционных квот провела Счетная палата. И в аудиторском заключении, представленном и в Росрыболовстве, и в Совете Федерации, говорится, что экономического эффекта, который государство изначально ожидало получить от этой реформы, пока нет. И в связи с этим даже высказывались сомнения, стоит ли в принципе начинать второй этап инвестквот, пока по первому суда еще не достроены.

Архангельскую область это касается напрямую. У нас три предприятия ведут строительство судов под инвестквоты.

«Архангельский траловый флот» строит четыре траулера-процессора, компания «Глобус» — ярусолов «Марлин», а «Карапакс» — краболов «Кильдин». Траулеры АТФ «Баренцево море» и «Норвежское море» уже ведут промысел, «Белое море» находится на ходовых испытаниях и, мы надеемся, к Дню рыбака все-таки начнет и промысловые, остальные суда находятся в процессе достройки и, как ожидается, будут сданы в 2024–2025 годах.

Теперь смотрите, за прошлый год объем налоговых поступлений от рыбохозяйственного комплекса у нас составил чуть более 1,5 млрд рублей. Это совсем не те налоги, что мы ожидали от отрасли, — в 2019 году было более 2,5 млрд рублей. Падение связано в первую очередь с новыми судами, при введении которых в эксплуатацию начисляется амортизация, и, соответственно, налоговая отдача от предприятий снижается.

Да, в перспективе налоговые поступления снова увеличатся. Но мы понимаем, что если еще одно судно того же «Архангельского тралового флота» будет сдано, то налоги опять немного затормозятся. К тому же мы видим серьезный рост кредиторской задолженности рыбаков — в 13 раз по сравнению с 2019 годом, когда тоже были сделаны инвестиции в строительство нового флота и модернизацию рыбопереработки.

Нас беспокоят и повсеместные задержки при строительстве флота, которые начались еще до санкций, а теперь могут усугубиться. Да, сроки реализации этих проектов были продлены, в том числе по нашей просьбе, с пяти до семи лет. И я очень надеюсь, что этого времени верфям хватит. Но начинать новое масштабное строительство в таких условиях странно, поэтому Северный бассейн не поддерживал второй этап инвестквот.

К сожалению, было принято другое решение, которое предусматривает проведение новых аукционов по крабовым квотам, хотя мы выступали против. В целом по бассейну то количество краболовов, которое сейчас строится и будет введено в эксплуатацию, с запасом перекры-



Нас беспокоят и повсеместные задержки при строительстве флота, которые начались еще до санкций, а теперь могут усугубиться. Да, сроки реализации этих проектов были продлены, в том числе по нашей просьбе, с пяти до семи лет. И я очень надеюсь, что этого времени верфям хватит... Однако начинать новое масштабное строительство новых судов приведет к тому, что они будут стоять у причальной стенки: им просто нечего будет ловить.

вает объем краба, который у нас можно выловить. Строительство новых судов приведет к тому, что эти краболовы будут стоять у причальной стенки: им просто нечего будет ловить.

— **Обсуждение объектов, которые планируется построить после второго круга крабовых аукционов, все еще продолжается. Для Севера регулятор предусмотрел четыре краболова и один инфраструктурный объект. Вы предлагаете альтернативу: минус один краболов и плюс один береговой объект. В чем преимущества такого варианта?**

— Да, мы выступили с предложением, чтобы при реализации второго этапа инвестквот было построено два инфраструктурных объекта вместо одного — за счет сокращения

количества краболовов. По стоимости выходит примерно одинаково, но область заинтересована в том, чтобы эти денежные средства пошли на развитие береговой инфраструктуры и создание новых рабочих мест, что в перспективе приведет к увеличению налоговых отчислений, а не на строительство еще одного краболова, который, как я сказала, вполне вероятно, будет потом простаивать у причала.

Хочу сказать, что Росрыболовство и Минсельхоз всегда очень внимательно относятся к пожеланиям регионов, и даже если мы не приходим к консенсусу, то в любом случае наши предложения обсуждаются. Пока перечень объектов инвестиций не утвержден, и мы надеемся, что наше мнение все-таки будет учтено.

— **А желающие инвестировать в развитие инфраструктуры уже есть?**

— Конечно. В противном случае мы бы не выдвигали такие предложения. «Архангельский траловый флот» готов заниматься таким проектом, это не секрет.

— **Что вы думаете об идее региональных квот, которую выдвинули некоторые дальневосточные субъекты?**

— Мы не поддерживаем эту идею. Дело в том, что региональные квоты в том виде, в котором они предлагаются, касаются прибрежного рыболовства. Как я уже сказала, архангельским предприятиям в силу объективных причин очень сложно доставлять рыбу на берег в охлажденном виде. У нас и так забрали 20% квот в пользу Мурманска, поэтому не думаю, что это правильный подход.

— **Вы назвали аквакультуру в числе перспективных направлений для Архангельской области. На Северо-Западе этот сектор ассоциируется в первую очередь с Мурманском и Карелией. А какие возможности есть у товарного рыбоводства в Поморье?**

— По сравнению с Карелией или Мурманском мы находимся немного в других условиях. У нас достаточно водоемов, но проблема в том, что не все они пригодны для целей аквакультуры. Поэтому еще в 2019 году мы решили посмотреть на этот сектор с другой стороны: как получить объем продукции свыше 70 тонн в год, выйти на новый уровень.

Выяснилось, что самые серьезные затраты, которые останавливают потенциальных инвесторов, связаны с отсутствием информации о водоемах: что можно в них разводить, какая рядом есть инфраструктура, как отреагирует местное население, какие существуют меры поддержки. Тогда мы подготовили проект, который предусматривает поэтапное исследование водных объектов в целях определения участков, пригодных для товарного рыбоводства, и защитили его в проектом офисе. Эти работы в основном финансируются из областного

бюджета, хотя часть средств на научные изыскания — это федеральные деньги. Сумма сравнительно небольшая — 1,7 млн рублей в год, но благодаря этим средствам мы смогли запустить программу исследований, в которую по очереди вовлекается район за районом.

Обязательным условием таких работ является выезд ученых на водоемы. Мы подключили к проекту муниципальные образования, они дают свои рекомендации по водным объектам, которые могут быть интересны инвесторам, — в первую очередь мы занимаемся именно ими. Фактически в результате исследований мы получаем готовые инвестиционные предложения с точными координатами рыбоводных участков, с рекомендациями по объектам и способам выращивания, с расчетом потребности в кормах. Всё, что может максимально облегчить вход бизнесу в этот сектор.

В Архангельской области сейчас действует восемь рыбоводных хозяйств, в прошлом году они произвели 320 тонн рыбы. Это далеко не предел, ведь потенциально пригодными для аквакультуры признано уже 64 водных объекта, в которых можно выращивать более 12 тыс. тонн. Но это серьезный вызов, и, чтобы бизнесу было интересно заниматься этим направлением, мы предусмотрели меры поддержки. За счет областного бюджета предпринимателям компенсируется часть затрат на покупку кормов и рыбопосадочного материала: икры и мальков, порядка 15–20 млн рублей ежегодно тратим на эти цели. С прошлого года ввели еще один вид поддержки — субсидии на закупку сертифицированного оборудования для рыбоводства.

— **Продукция аквакультуры ориентирована на местный рынок или на всю страну?**

— Пока это в первую очередь продукт для региона. В наших торговых сетях местная форель есть в продаже и довольно востребована, она реализуется и в охлажденном виде, и в замороженном. Кроме того, одно из

рыбоперерабатывающих предприятий начало такую форель закупать и перерабатывать — выпускать слабосоленую продукцию, которая пользуется очень большим спросом.

— **В Архангельской области четыре рыбодобывающих организации носят статус градообразующих. Как вы оцениваете значение таких предприятий для связанных с ними территорий?**

— У нас рыболовецкие колхозы фактически содержат прибрежные сельские населенные пункты. Помогают во всем, начиная от ремонта детских садов и школ и заканчивая расчисткой дорог в зимнее время, обеспечивают доставку продуктов и товаров первой необходимости, содержат животноводческие подразделения... Например, у рыболовецкого колхоза «Север» есть племенной репродуктор мезенской аборигенной породы лошадей — да, для них это дополнительная нагрузка, но они сохраняют уникальную породу. Я уже не говорю о рабочих местах для людей, которые живут в этих деревнях. Важно понимать, что основной доход таким предприятиям приносит морской промысел. Остальные виды деятельности, такие как содержание молочного скота, коневодство, как правило, убыточны.

К сожалению, наши колхозы не имеют тех льгот, которые есть в Мурманской области для прибрежного рыболовства, потому что в нынешней редакции закона повышающий коэффициент 1,2 действует только при доставке свежей или охлажденной рыбы. В силу специфики расположения нашего порта мы не можем везти на берег рыбу в охлажденном виде: слишком далеко от района промысла, соответственно не имеем права пользоваться этим коэффициентом. Архангельским предприятиям пришлось выбрать работу по промышленной квоте. А с учетом 20% инвестквот, которые они потеряли по итогам первого этапа, конечно, объем добычи у рыболовецких колхозов заметно снизился.



АТФ продает собственную продукцию в фирменных магазинах: их уже больше десятка по Архангельску и области

— **Некоторые регионы говорят о необходимости формализации социальных обязательств, которые берут на себя градообразующие предприятия. Как вы относитесь к таким предложениям? Нужно ли закреплять эти обязательства в отдельном перечне?**

— Думаю, наши рыбаки не боятся таких предложений, потому что любой перечень будет включать намного меньше того, что делают предприятия сегодня. Они во всем помогают муниципальным образованияам в своих населенных пунктах. Если есть большое желание что-то формализовать, это лишний раз закрепит их статус поселкообразующих, и меньше будет вопросов, на каком основании такие предприятия имеют те или иные льготы. Так что, почему нет?

На самом деле социальную нагрузку в той или иной мере несут все рыбопромышленные компании, даже не претендующие на статус градо- и поселкообразующих. Это естественный процесс, и организации с этим согласны, потому что они работают в этом регионе и стараются его поддерживать. Примеров масса. Допустим, тот же «Архангельский траловый флот» помогает десяткам

организаций: от детских садов и домов культуры до ветеранских объединений и спортивных команд, участвовал в благоустройстве «Грачѳв парка», спонсирует ряд соревнований. Предприятия курируют целые округа в Архангельске, организуют праздничные мероприятия — в общем, все просьбы, которые регион в адрес рыбаков направляет, как правило, удовлетворяются.

— **Участники круглого стола, организованного в рамках международной конференции по биоресурсам и рыболовству в Арктике, сравнивали судоремонт и обслуживание рыболовного флота в Архангельске и Мурманске — и не в пользу последнего. Вы согласны с такой оценкой? Что позволило добиться прогресса в этом секторе?**

— Рыбаки не делают комплименты, они всегда говорят только правду. Возможно, одна из причин в том, что хотя суда в Мурманске действительно обслуживаются быстро, но подготовка специалистов для судоремонта традиционно ведется в Архангельской области. У нас целый институт в Северодвинске, он с прошлого века гото-

вит квалифицированные кадры и для судостроения, и для судоремонта — они у нас лучшие. Если бы мы плохо ремонтировали, то, наверное, судовладельцы сюда бы не отправляли свой флот.

Еще один фактор — это условия. Многие компании, которые занимаются ремонтом и обслуживанием судов, зарегистрированы как резиденты Арктической зоны и пользуются определенными льготами. Но кадры, как я сказала, — это основная причина, в этом у нас конкурентное преимущество.

Надо отдать должное нашим предприятиям, сохранившим судоремонтную базу и обеспечивающим своевременное пополнение коллективов молодыми специалистами. Выпускникам, которые приходят сразу после института, предлагается достойная заработная плата и социальные гарантии, у молодых людей есть возможность расти в профессии и строить хорошую карьеру. Я думаю, что такое серьезное отношение к делу в немалой степени влияет на то, почему Архангельск выбирают для судоремонта, причем далеко не только рыбаки.

ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ

ТРАДИЦИИ • КАЧЕСТВО • ВКУС



Наталья БАБУРКИНА: Экипаж каждого судна — это маленькое государство

Человеко-ориентированный подход сегодня — это современный инструмент построения бизнеса крупнейших мировых компаний. Кропотливый найм, создание комфортных условий труда — важные задачи для развития производств. Между тем подбор и управление персоналом в крабодобывающих компаниях является задачей не из простых. Даже высокой зарплаты порой недостаточно, чтобы человек согласился покинуть дом и на месяцы отправиться в море. Но и у компании, подбирающей кадры, есть свои, достаточно серьезные, требования к уровню квалификации и личным качествам сотрудников. О том, как ведется работа с персоналом в рыбной отрасли, рассказала руководитель кадровой службы группы компаний «Антей» Наталья БАБУРКИНА.



Все начинается с рекрутинга. Подбор плавсостава — специалистов для работы на судах компании — происходит по четко выстроенной, регламентированной системе. Кадровая служба делится на несколько блоков: поиск и подбор персонала, кадровое делопроизводство, работа с профильными учебными заведениями, адаптация персонала и наставничество.

На этапе рекрутинга мы не только пользуемся собственной базой кандидатов, но и публикуем информацию на многих интернет-ресурсах и в крупных телеграм-каналах и нашем сообществе в «ВКонтакте». На официальном сайте «Антея» потенциальные соискатели заполняют анкеты.

Далее мы проводим оценку профессиональных навыков и компетенций кандидата и направляем анкету на согласование в профильные службы компании. Следующий шаг — собеседование в очном или дистанционном формате.

СЛОВО ЗА КАПИТАНОМ

После одобрения кандидатуры профильными отделами анкета направляется на рассмотрение капитану судна: финальное решение за ним. Работа в море имеет свою специфику, особое внимание мы уделяем личностным характеристикам человека — и на этапе изучения анкеты, и при личном интервью. Важны умение работать в команде, стремление к обучению и развитию, надежность, доброжелательность.

На протяжении длительного рейса моряки находятся в отрыве от привычной жизни, им приходится делить быт со всей командой. Экипаж судна на промысле — это маленькое государство, которое живет по своим правилам. Очень важно, чтобы это были близкие по духу люди и в коллективе была благоприятная бесконфликтная атмосфера. Часто бывает так, что капитан приводит специалистов, с которыми работал ранее. Как правило, команда следует за капитаном с судна на судно или из рейса в рейс. Как результат — сплоченная и эффективная работа.

МОРСКАЯ РОМАНТИКА И ТЕКУЧКА КАДРОВ

Работа в море кардинально отличается от работы на берегу. Конечно, романтика морских профессий сотнями лет описывается в литературе и кино, и в этом есть своя правда. Чаще всего, люди, которые выходили в рейс, на долгие годы связывают свою жизнь с морем. Но все же тяжелые, а порой и экстремальные условия труда — это сложный экзамен на проверку стойкости и моральных качеств моряка. В процессе работы часть сотрудников отсеивается, но остаются такие специалисты, которыми мы очень дорожим, поддерживаем и обеспечиваем всем необходимым — от достойной зарплаты до помощи в решении даже не связанных с промыслом вопросов.

Текучность кадров связана со спецификой крабового промысла. Подготовить судно, отладить механизмы, выловить и дозвез-

ти на берег, сохранив каждую особь в лучшем качестве — все это требует мастерства, необыкновенной точности и сноровки. Поэтому наша самая большая потребность в квалифицированных специалистах общесудовой, судомеханической службы и службе добычи. В целом процент текучести кадров в «Антее» небольшой.

В учебную программу морских вузов и ссузов не входит весомая часть того, что необходимо знать и уметь специалисту на промысле краба. Эту задачу берут на себя опытные члены экипажа, которые передают знания новой смене. Вырастить хорошего специалиста на практике — возможно, поэтому мы берем в штат молодых «первоходов» и помогаем строить карьеру.

ДОРОГУ МОЛОДЫМ!

Мы активно сотрудничаем с морскими учебными заведениями: участвуем в днях открытых дверей, конференциях, круглых столах и других мероприятиях. Симбиоз молодости и опыта обязательно приносит результат. На судах «Антея» проходят практику студенты морских специальностей высших и средних учебных заведений. В последнее время нередко на практику в офисы компании приходят и студенты береговых специальностей. Кстати, в этом году впервые на базе нашей компании студенты выпускного курса по специальности «Инноватика» напишут дипломные работы. Студенты активно интересуются работой в «Антее», многие принимают решение идти в море именно с нами, в том числе в свой первый самостоятельный рейс.

Но только высокой зарплатой для мотивации молодых специалистов недостаточно. Приоритет — это достойные условия труда и проживания на судне, стабильная заработная плата и перспективы карьерного роста. Интересно, что многие уже сейчас задумываются о пенсионном обеспечении. Действующим законом «О страховых пенсиях» у моряков сохранено право на досрочный выход на пенсию при определенных условиях.



Тяжелые, а порой и экстремальные условия труда — это сложный экзамен на проверку стойкости и моральных качеств членов экипажа

Для молодых специалистов в «Анtee» созданы отличные условия, но мы ставим для себя более масштабные задачи — повысить престиж морских профессий и вернуть уважение рабочим специальностям.

СНАЧАЛА ЛЮДИ, ПОТОМ МЕХАНИЗМЫ

Сегодня группа компаний «Антей» активно развивается: мы модернизируем технологии, строим заводы, обновляем флот. В нашей отрасли ни один, даже самый современный механизм не будет работать без помощи человека. Грамотно эксплуатировать оборудование, безаварийно управлять судном и выпускать продукцию высокого качества — все эти задачи могут выполнять только профес-

сионалы. Именно поэтому работе с персоналом мы уделяем особое внимание.

Сейчас наш флот состоит из 52 судов. Полная смена экипажа проводится два раза в год — зимой и летом. В среднем экипаж одного промыслового судна — это 30 человек, соответственно, за год мы нанимаем порядка 1500–2000 специалистов.

Также по тем или иным причинам неполные смены проходят и в течение промыслового рейса. Болезнь, семейные обстоятельства, к тому же промысел краба — это тяжелейший труд, порой люди просто не выдерживают. В такие моменты на помощь приходит отдел кадров и транспортный флот нашей компании. Мы оперативно находим замену члену экипажа, а транспортные суда доставляют сотрудников к месту промысла или в родной порт.

ДЕФИЦИТА КАДРОВ НЕТ

Люди хотят работать и зарабатывать. Однако мы наблюдаем нехватку квалифицированных специалистов среди молодежи — средний возраст моряков сегодня увеличивается. Кто-то уходит работать в иностранные компании. Нам приходится конкурировать с другими работодателями, улучшать условия труда и уровень дохода моряков, так что и в этом есть свои плюсы.

Для работы в море требуется большое количество документов, которые имеют сроки действия. Морякам необходимо пройти всевозможные медицинские исследования, сделать прививки, получить заключение врачей, кроме того, все еще действуют ковидные ограничения. Но тех, кто хочет работать в море, эта подготовительная рутинная не останавливает.

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

«МорАвиаСервис»: Мы знаем цену судо-суткам

Компания «МорАвиаСервис» оказывает широкий спектр услуг в области пассажирских перевозок и, в первую очередь, ротации экипажей судов. Она занимается бронированием авиабилетов, организацией и сопровождением чартеров и трансферов для экипажей, оформлением виз, обеспечением проведения медкомиссий, обслуживанием VIP-пассажира.

Руководители «МорАвиаСервиса» заняты в этой сфере шесть лет, хотя самой компании только год: ее основатели не сразу пришли к решению создать свое дело. О нюансах этого непростого бизнеса корреспонденту Fishnews рассказал генеральный директор Павел САДОВНИКОВ.

ТОНКОСТИ БРОНИРОВАНИЯ

— Павел Ильич, а зачем вообще судовладельцам обращаться к вам за помощью? Разве трудно потребовать от своего менеджера по персоналу забронировать билеты для экипажа?

— Мы работаем со многими крупными и средними рыбодобывающими компаниями не только Дальневосточного, но других рыбохозяйственных бассейнов. К нам обращаются, во-первых, потому, что это удобно. Во-вторых, выгодно. А в-третьих, у нас существенно больше возможностей, чем у менеджера по персоналу. Взять хотя бы элементарное бронирование. Менеджер по персоналу не сможет, не купив билет, забронировать его на сутки (так, чтобы в течение этого времени от него можно было отказаться, не потеряв денег). А мы, официальные агенты (аккредитованные агентством ТКП) в системе открытого бронирования, имеем такую возможность. И это только малая часть того расширенного сервиса, который мы можем предоставить.

В компании «МорАвиаСервис» менеджеры по бронированию авиабилетов, зная морскую специфику, предложат оптимальные маршруты, оптимальные места стыковки авиарейсов и оптимальные тарифы. Это позволит судовладельцу сэкономить средства и гарантированно доставить людей вовремя в нужное место. Особенность нашей компании — находить в системе бронирования дешевые билеты эконом-класса. Многие тревел-агентства этим не занимаются, чтобы не осложнять себе жизнь.

Мы не зарабатываем на цене билета. Конечно, за свои услуги мы берем вознаграждение, но зато не пытаемся включить в стоимость билета более высокую скрытую комиссию.

— А что вы еще делаете лучше, чем менеджер по персоналу в рыбопромышленной компании?

— Главное, что мы оказываем для судовладельца услугу под ключ и берем на себя часть функций отдела персонала. С учетом нашего обширного законодательства и бюрократии менеджеру по персоналу крайне сложно орга-

низовать перевозку, скажем, 100 человек так, чтобы никто не «потерялся». На практике сплошь и рядом бывает, что человек летит в порт за счет одной компании, а по прибытии на место разворачивается и идет трудоустроиваться на другое судно. Ищи его потом, чтобы вернуть деньги.

Далее, допустим, менеджер благополучно встретил экипаж. Ему нужно проверить наличие результатов медкомиссии и других документов, направить прибывших на инструктаж по технике безопасности, оформить трудоустройство по закону, организовать трансфер на судно. В реальной ситуации при решении всех этих задач обязательно будут нестыковки, которые могут обернуться для судовладельца и дополнительными расходами, и дополнительным временем стоянки в порту.

Бывало, что из-за недоукомплектованности экипажа суда простаивали по неделе. Особенно это актуально для транспортного флота, где для работы должен быть набран минимальный безопасный состав экипажа. Получается, что судовладелец платит за дополнительное время у причальной стенки, начисляет зарплату, несет расходы по снабжению и теряет промысловое время, в которое он должен зарабатывать. Именно поэтому мы говорим, что знаем цену судно-суткам. Наша задача — решать весь этот комплекс проблем так, чтобы не подвести заказчика. При необходимости мы будем сопровождать сменный экипаж сами и буквально за ручку доведем моряков до судна.

ВИЗЫ

— Как происходит процесс визирования экипажей?

— В настоящее время чаще всего судоремонт выполняется в Китае. В этом случае получение визы происходит без личного посещения Генконсульства КНР. Менеджеры по персоналу сбрасывают нам анкетные данные экипажей. Наши сотрудники собирают эту информацию, готовят анкеты установленного образца и отвозят в консульство КНР.

Это полностью законная услуга. От члена экипажа требуется выслать нам оригинал загранпаспорта и фотографии. После получения визы мы паспорт либо

отсылаем ему, либо передаем в кадровую службу компании-судовладельца.

МЕДКОМИССИИ

— Вы, в числе прочего, содействуете плавсоставу в прохождении медицинского осмотра. С 1 марта вступил в силу приказ Минздрава России от 1 ноября 2022 года № 714 о новом порядке медкомиссии для работы на судне. Что изменилось?

— Согласно этому приказу в порядок прохождения медосмотра добавлена процедура ФГДС (гастроскопия желудка) и осмотр у ряда дополнительных специалистов. До этого медицинский осмотр члена экипажа обходился в 6–8 тысяч рублей. Сейчас расходы выросли до 15–25 тысяч. Так что судовладельца ждут дополнительные траты и хлопоты, поскольку государственные поликлиники оказались не готовы к новому порядку. Что касается частных клиник, то более половины из них не имеют лицензий на те или иные виды необходимых услуг.

С другой стороны, благодаря этому приказу снижается риск незапланированных замен членов экипажа во время промысла. Ведь таких случаев множество: у кого-то открылась язва, обострилось хроническое заболевание. Элементарно, могут быть сложные случаи с зубами. Судовладелец вынужден списывать заболевшего члена экипажа. Иногда и вертолет заказывать, чтобы доставить его на берег для оказания экстренной медицинской помощи. И ладно, если списали рыбообработчика, без которого производственный процесс не остановится, а если это высококвалифицированный специалист — старший механик, тралмастер, старпом?

Готовясь ко вступлению в силу нового порядка прохождения медкомиссии, мы провели своеобразный «кастинг» медицинских центров, имеющих необходимую аккредитацию. И в результате выбрали себе компанию-партнера, которая проводит медицинские комиссии плавсостава с 2001 года. Это организация из Хабаровска, она разворачивает во Владивостоке сеть филиалов. У нее имеется новейшее оборудование, весь инструментарий,

набран необходимый персонал для проведения медкомиссий в соответствии с новым приказом Минздрава.

Более того, не секрет, что многие крупные рыбопромышленные компании предъявляют к плавсоставу собственные дополнительные медицинские требования. Наша партнерская компания к таким требованиям готова. Моряк пройдет медкомиссию, включая все дополнительные исследования, в течение полутора дней. Медорганизация готова работать и с иностранными гражданами, оформляя им первоначальный страховой полис и затем проводя медицинский осмотр.

Таким образом, мы, как их эксклюзивные партнеры, можем гарантировать судовладельцу, что свидетельство о прохождении медкомиссии не будет куплено, а профпатолог даст допуск реально здоровому человеку. В результате мы сводим к минимуму риски летальных исходов и незапланированных списаний членов экипажа.

VIP-ОБСЛУЖИВАНИЕ

— **Что представляет собой VIP-обслуживание?**

— Это может быть индивидуальное обслуживание VIP-владельцев или топ-менеджеров компаний. Наша задача — сделать путешествие наиболее комфортным. Это максимальное упрощение контрольных процедур в аэропортах, VIP-залы, разнообразные сервисы при посадке, в полете и при выходе из самолета. В том числе выполнение индивидуальных пожеланий — секретарю или помощнику руководителя нужно только все заранее обговорить с нами. Мы можем практически все.

— **Возможно ли через «МорАвиаСервис» организовать доставку, например, документов?**

— Да, достаточно часто нам приходится организовывать доставку документов, которые компании нужно передать в считанные часы, скажем, в Москву — в Росрыболовство или Минпромторг — с получением экземпляра с отметкой «входящий». Ни одна курьерская компания с гарантией этого не сделает. Еще мы оказываем такие услуги, как организация доставки ценных

предметов, например образцов продукции, на крупное выставочное мероприятие и так далее.

СЕКРЕТЫ ПРОФЕССИИ

— **Какую роль в вашем бизнесе играют личные связи?**

— Огромную. Наше кредо — решить задачу любой ценой. Мы привлекаем и свои связи, и связи наших друзей и партнеров. Проблема, на решение которой в обычных условиях уйдут многие часы или даже сутки, благодаря налаженной коммуникации может быть решена в считанные минуты.

Личные отношения позволяют свести к минимуму бюрократические барьеры. В случае с VIP-чиновником существует служба протокола, с которой ты будешь либо общаться по телефону (если есть связи), либо писать письма (если связей нет). В нашей компании множество вопросов решается по телефону.

Достаточно часто нам приходится организовывать доставку документов, которые компании нужно передать в считанные часы, скажем, в Москву — в Росрыболовство или Минпромторг — с получением экземпляра с отметкой «входящий». Ни одна курьерская компания с гарантией этого не сделает.

Например, был в нашей практике случай, когда с помощью телефонного звонка и оперативно доставленных документов мы добились экстренного снятия пострадавшего от несчастного случая члена экипажа до оформления прихода судна во Владивосток.

— **Чему научила вас ваша работа?**

— Готовности к самым неожиданным ситуациям. Например, во время пандемии коронавируса мы сумели по заказу судовладельцев в сжатые сроки организовать обсерваторы, получившие одобрение управления Роспотребнадзора по Приморскому краю. Для этого арендовали корпуса санаториев, гостиницы, организовывали медицинское обслуживание экипажей, доставку продуктов и препаратов. Мы осуществляли

выездное срочное тестирование на ковид, — в 4 утра садились на лоцманский катер и выходили на внешний рейд — с медсестрами и необходимым оборудованием. Еще провели выездную вакцинацию на Камчатке, для чего доставили туда медперсонал, включая врачей и представителя руководства одного из медцентров во Владивостоке.

Доводилось организовывать репатриацию членов экипажа во время ремонта судна в иностранном порту. Бывают всякие ситуации, при этом просто бросить моряков за границей судовладелец не вправе, он обязан вернуть их в порт приписки. Мы опять-таки осуществляем в таких случаях приобретение авиабилетов, трансфер, бронирование гостиницы.

У нас большой практический опыт работы именно с рыбопромышленниками. Мы учитываем сезонность промысла в разных

регионах и связанный с этим фактором график ротации экипажей. Мы понимаем, как компании работают с молодежью в ведомственных учебных заведениях Росрыболовства. Крупные организации дают этим студентам и курсантам возможность пройти практику. Другие тревел-агенты не «напряга-

ются» из-за практикантов, мы же стараемся подыскать субсидированные студенческие тарифы на билеты, чтобы сэкономить средства судовладельца.

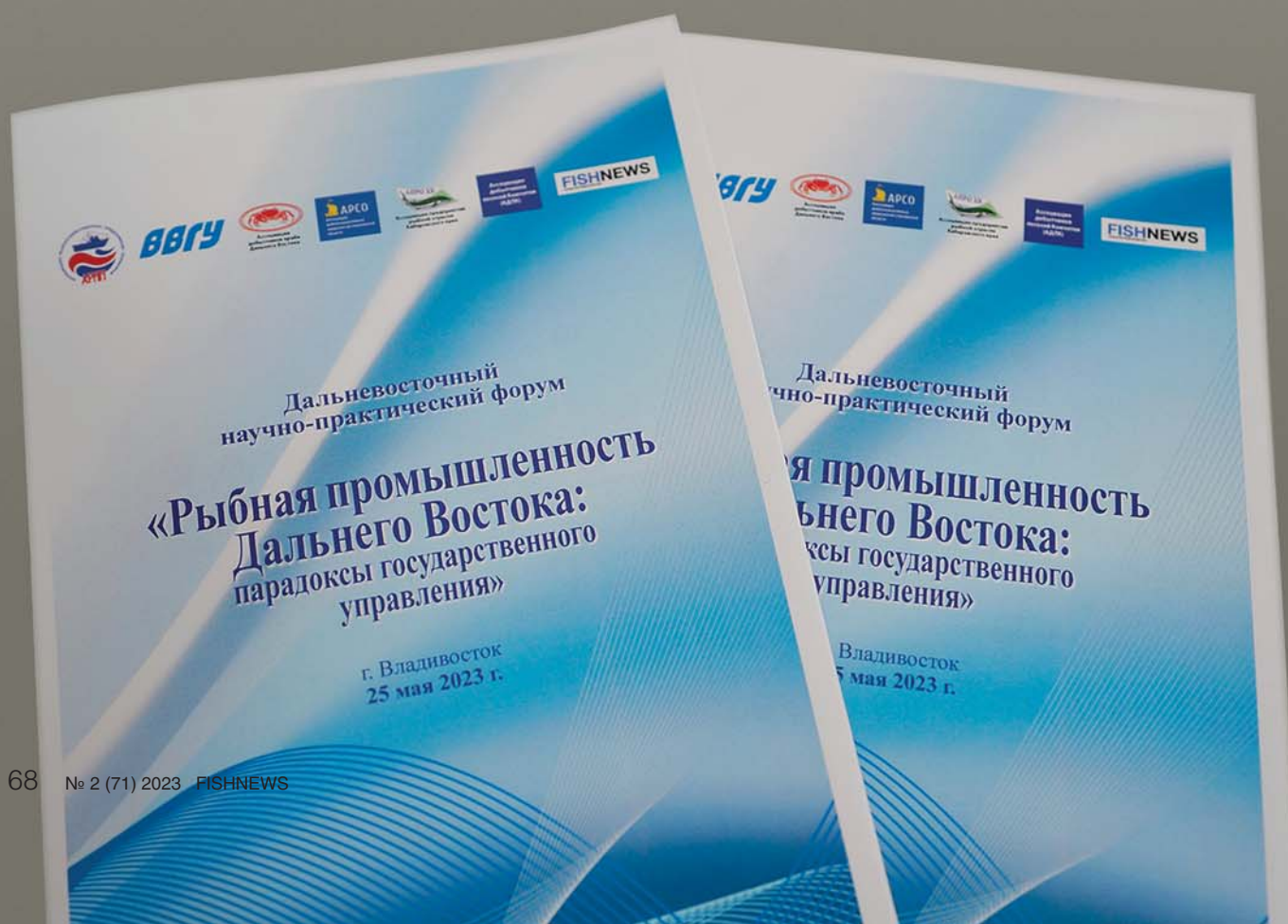
Мы видим общую тенденцию в отрасли: люди становятся требовательными и идут работать туда, где больше бонусов (оплаченные билеты туда и обратно, медкомиссия, предоставление спецодежды, оформление контракта, выдача отпускных и т.п.). Кто-то должен организовать этот сервис, и мы можем это сделать оптимальным для судовладельца образом. □

ООО «МорАвиаСервис»
8 (914) 707-55-65
8 (908) 980-87-78
contact@moraviaservice.ru

На госрегулирование отрасли посмотрели с непривычного ракурса

Проблемы регулирования отрасли обсудили рыбаки и экономисты во Владивостоке — на форуме с говорящим названием «Рыбная промышленность Дальнего Востока: парадоксы государственного управления». Эту встречу организовали Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока и Владивостокский государственный университет (ВВГУ). Отсутствие среди организаторов и докладчиков представителей государственной власти стало одной из главных особенностей форума. Другой нюанс — участие в содержательном диалоге представителя академической науки, известного экономиста Александра ЛАТКИНА.

В результате участники форума смогли детально рассмотреть ситуацию в рыбной отрасли не только привычным «взглядом изнутри», но и «снаружи» — в контексте процессов общегосударственного масштаба.



Большинство выступлений, в соответствии с названием форума, было посвящено проблемам, связанным с государственным регулированием. В докладах они освещались на трех уровнях: секторальном, общепромышленном и общегосударственном.

О НАБОЛЕВШЕМ

Многие из поднятых проблем уже неоднократно озвучивались рыбопромышленниками (в том числе на площадках медиахолдинга «Фишьюс»), однако по тем или иным причинам не решены до сих пор. Например, это:

- жесткость регулятора при наказании за недолов (преодоление 70-процентного порога) в условиях плохой прогнозируемости состояния популяции промыслового объекта (генеральный директор НБАМР Александр ШУМАТОВ);

- тысячекратное повышение ставки сбора за пользование ВБР в отношении двух видов моллюсков-«зарывашек» (представитель компании «Акватехнологии» Ольга ЧУПИНА);

- недостаточная господдержка прибрежного промысла и градообразующих предприятий (председатель Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза Ольга БУЛКОВА);

- неадекватные нормы по содержанию мышьяка в рыбной продукции (гендиректор РК «Восток-1» Александр САЙФУЛИН);

- старение транспортно-рефрижераторного флота (соучредитель компании «Лодия» Александр ИНИЧКИН).

Советник председателя Ассоциации марикультурных организаций Приморского края (АМКОР) Владимир КОЛЕСНИКОВ к парадоксам государственного управления в марикультуре отнес сложившуюся практику, при которой рыболовные участки распределяются исключительно на аукционах. «Мариводы сталкиваются с системой избыточного государственного регулирования. Они нуждаются в продуманной поддержке, но вместо этого по-

лучили новые требования в виде государственной экологической экспертизы федерального уровня», — отметил он.

ЧТО В ПРИОРИТЕТЕ?

Предметом диалога стал вопрос целеполагания в отрасли. На разнонаправленность и даже местами противоречивость задач обратил внимание председатель совета директоров медиахолдинга «Фишьюс» Эдуард КЛИМОВ.

«Мы пишем об отрасли почти 20 лет, но до сих пор я не понимаю, какая из задач, поставленных перед рыбаками государством, является приоритетной? Это обеспечение жителей России доступной рыбой? Или это

Александр ЛАТКИН:

Позиция власти понятна: спасти экономику Федерации и регионов, возместив уходящие из бюджетов деньги. В этой связи на рыбную отрасль, и не только на нее, обрушился шквал нововведений, направленных прежде всего на наполнение бюджета. Главное сейчас — выжить. Все остальные поставленные перед рыбной отраслью задачи оказались на втором плане.

укрепление дальневосточных пограничных регионов, где рыбная промышленность — основа экономики? А может быть, это наполнение федерального бюджета, ведь с 2018 года примерно полтриллиона рублей из рыбной отрасли уйдет в этом направлении... Либо наша задача — развитие смежных отраслей, в частности судостроения, на которое за пять-шесть лет из отрасли

изымут еще столько же. Наконец, еще один звучавший вариант — обеспечение притока валюты в страну. Я не понимаю, как перечисленные задачи соотносятся друг с другом», — сказал он.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФЛОТА

По мнению Александра ЛАТКИНА, начиная с известного заседания Госсовета в 2015 году, на котором была принята новая концепция развития, одной из двух ключевых задач, поставленных государством, является модернизация рыбодобывающего флота.

«В период разгосударствления собственности этот флот был передан в частные руки.

Много судов ушло за границу на гвозди. А сейчас выяснилось, что малый и средний бизнес не в состоянии строить флот из-за дороговизны. И в этой связи у руководства возникла идея: давайте создадим новый механизм квот под киль. Кто в состоянии построить свой флот — мы дадим ему квоту на 15 лет», — отметил он.

По мнению экономиста, ни одна из заявленных целей нового механизма обновления флота не достигнута. «Из 105 запланированных к строительству на отечественных верфях судов фактически сдано в эксплуатацию 10. Сроки полного выполнения намеченного плана сдвигаются на три-пять лет при обострении проблемы обеспечения комплектующими», — подчеркнул Александр Латкин.

Первый вице-президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Александр ВАСЬКОВ обратил внимание на парадокс в области строительства нового флота. Большие ресурсные возможности открывают пелагические объекты промысла — например,



Руководитель института подготовки кадров высшей квалификации Александр ЛАТКИН и ректор ВВГУ Татьяна ТЕРЕНТЬЕВА

сардина-иваси и скумбрия. Для их добычи не хватает судов, для промысла той же сардины — сейнерного флота, подчеркнул он.

«Но почему-то государственная задача — строительство флота для тех объектов промысла, ОДУ которых осваивается практически полностью, — минтай и краб. Ловили 1 тыс. тонн одним судном, теперь будем ловить ту же 1 тыс. тонн десятью судами», — указал на несостыковки Александр Васьков.

Президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК сообщил, что в прошлом году инвестиции в отрасль выросли до 84 млрд рублей, а кредиторская задолженность предприятий превысила 140 млрд рублей. «Это означает, что отрасль финансирует инвестиционную программу в кредит», — заявил он. По данным Алексея Буглака, чистая прибыль предприятий составила около 117 млрд рублей. То есть

отрасль в прошлом году заработала меньше, чем была должна, указал президент АДМ.

НАПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА

Второй ключевой задачей, поставленной государством перед рыбаками, по мнению Александра Латкина, является наполнение бюджета.

«В силу роста цен на нефть в 2000-х годах у государства появились деньги, федеральный бюджет был в хорошем состоянии, и правительство дало возможность построить законодательную базу для исторического принципа наделения квот. Однако с 2012 года началась стагнация, которая серьезно обострилась в связи с санкционным давлением на Россию», — отметил он.

В результате возникли проблемы с нехваткой бюджетных

средств, закредитованностью рыбаков и региональных органов власти почти всех субъектов РФ, а также дефицитом федерального бюджета. Сейчас эти проблемы усиливаются, подчеркнул экономист.

«Поэтому мне понятна позиция власти: спасти экономику Федерации и регионов, возместив уходящие из бюджетов деньги. В этой связи на рыбную отрасль, и не только на нее, обрушился шквал нововведений, направленных прежде всего на наполнение бюджета. Главное сейчас — выжить. Все остальные поставленные перед рыбной отраслью задачи оказались на втором плане», — считает Александр Латкин.

В этих условиях, по его мнению, рыбопромышленникам надо требовать от госорганов актуализации утвержденных в прошлые годы программ развития Дальнего Востока, а также принятых ранее федеральных законов.

МНЕНИЕ

Один из соорганизаторов форума, президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ:

«Форум задумывался как встреча ученых-экономистов из ВВГУ с членами Координационного совета и специалистами рыбной отрасли. Профессорско-преподавательскому составу университета было интересно послушать о том, как живет и развивается одна из ключевых отраслей экономики Дальнего Востока.

В процессе подготовки оказалось много желающих выступить, расширилась тематика предложенных к обсуждению вопросов. Например, изначально не планировалось, однако в итоге состоялось выступление по марикультуре: наши коллеги обратились с просьбой принять участие в форуме, и мы не могли отказать. Они, как и другие докладчики, затронули очень серьезные проблемы, над которыми надо работать.

Особенность этого форума: он готовился не по инициативе власти. Конечно же, по нашему приглашению участвовали представители регионального теруправления Росрыболовства, агентства по рыболовству Приморского края, ведомственной науки. Но в то же время в этот раз мы не ставили задачи проведения диалога с властью, как это раньше было на конгрессах рыбаков во Владивостоке и как это происходит на формах в Санкт-Петербурге. Мы хотели пообщаться с экономистами и рассказать, как и что происходит. Получилось масштабное мероприятие, которое вызвало у всех интерес.

Изначально форум планировался как разовое мероприятие, однако сейчас поступают предложения сделать его традиционным. Мое мнение: вполне можно раз в год собираться там же, в ВВГУ, приглашая наших коллег из Москвы и регионов. Будем сверять часы, обсуждать: куда мы движемся».



Георгий МАРТЫНОВ, президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, один из организаторов форума

Президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО:

«Нельзя сказать, что это „первый блин комом“. Наоборот, первый опыт оказался удачным: связь производителей, отраслевых общественных организаций и науки — это здорово.

Из конструктивной критики: надо бы более четко формулировать тематику докладов. Напри-

мер, мне предложили сделать доклад о проблемах развития отрасли в Хабаровском крае, и, поскольку тема очень широкая, получилось несколько не в той сфере.

Но в целом у меня остались позитивные впечатления от форума. Он получил достаточно широкий отклик в прессе — не только отраслевой, но и общественно-политической. Думаю, этот опыт должен получить продолжение».



Президент Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК

Исполнительный директор Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна Валентин БАЛАШОВ:

«В последние годы из рыбного хозяйства России потихоньку целенаправленно удалили официальную дискуссию о производственных заботах предприятий и их трудовых коллективов. Отсутствует серьезный анализ внутреннего рыбного рынка и места рыбной продукции в общественном потреблении. На своих парадных мероприятиях официальные лица, как правило, предпочитают делать „красивую картинку“, создавая для руководства страны искаженную отраслевую реальность.

Факт организации и проведения рыбопромышленниками своей конференции говорит о том, что люди больше не надеются на отраслевую власть. В этой

истории особую роль сыграла Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья. Отмечу: это первое в стране смысловое мероприятие специалистов рыбного хозяйства, которое рыбаки провели самостоятельно, без какого-либо „разрешения“ со стороны чиновников, согласования повестки дня и соответствующих итоговых документов.

Уверен, что в основных приморских регионах России пройдут подобные мероприятия и в итоге будет организована Общероссийская научно-практическая конференция по вопросам состояния рыбного хозяйства страны. На основе анализа финансовых показателей, при участии авторитетных российских экономистов будут даны соответствующие оценки и сделаны социально-экономические прогнозы развития рыбной отрасли и рыбного рынка Российской Федерации, включая региональные аспекты».

Председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН:

«Хочется поблагодарить коллег, организовавших эту площадку. Давно назрел вопрос о проведении подобного мероприятия, где можно встретиться и обсудить насущные проблемы, волнующие рыбаков не только Дальнего Востока, но и всей Российской Федерации. Форум нужен для выработки единой грамотной позиции в отношении непостоянных изменений в рыбной отрасли. К сожалению, ушел в прошлое Международный конгресс рыбаков во Владивостоке, на котором мы встречались, обсуждали проблемы, выработывали решения и доводили их до сведения федеральных органов. Поэтому прошедший форум стал альтернативой тому, что было ранее. Хотя в настоящее время Координационный совет собирается еженедельно, но форум — это встреча еще и представителей широкой общественности, и науки. Надеюсь, он станет доброй традицией».



Андрей ДАЛЬНОВ: Рыбе нужны хорошие истории

Опросы показывают, что более 70% россиян считают рыбу важным компонентом здорового питания, но покупают и едят ее совсем не в том количестве, которое рекомендует Минздрав. По мнению аналитиков, если ситуация не изменится, потребление рыбной продукции в стране, скорее всего, будет стагнировать или даже падать. С какими продуктами помимо курицы и говядины приходится конкурировать рыбе и как не потерять свои позиции в борьбе за долю желудка, какими экономическими последствиями чреват несбалансированный рацион и почему традиции потребления на длинной дистанции выигрывают даже у цены, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал руководитель Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка Андрей ДАЛЬНОВ.



— **Андрей Валентинович, давайте начнем с того, что собой представляет Центр отраслевой экспертизы Россельхозбанка? С какой целью он был создан и чем занимается?**

— Центр отраслевой экспертизы Россельхозбанка — это информационно-аналитический отдел верхнего уровня. Мы охватываем два направления работы. Первое — внутреннее, где происходит своеобразный перевод отраслевой статистики на язык банка: мы рассказываем о том, что видим в отраслевых трендах, есть ли там какие-то риски для клиентов нашего кредитного учреждения или, напротив, возможности — для обеих сторон — по кредитованию той или иной подотрасли.

Второе направление — внешнее, это присутствие банка в информационном поле как эксперта. Мы продвигаем идеи, бывает, подсказываем какие-то перспективные направления развития, публично обращаем внимание на те или иные сегменты. Было время, когда мы делали публикации об экспорте сена. Оказалось, что он растет взрывными темпами и есть стабильный пул клиентов на мировых рынках, которые покупают и будут покупать сено, поскольку у них нет климатических условий для его заготовки, но есть молочная отрасль, как, например, в Саудовской Аравии. Стало понятно, что это очень перспективное направление.

Или из недавних примеров — конопля. Думаю, что это перспективный немассовый вид растениеводства. Чудесное растение — от корней до соцветий. Соцветия идут в чай, корни чуть ли не для каких-то органических пластмасс используются — в общем, тоже очень перспективно.

Основной целевой аудиторией для нас в любом случае является банк. Наша экспертиза — это именно верхний уровень: нынешняя ситуация, длинные тренды, стратегические тренды

на долгосрочную перспективу. Мы также продвигаем поддержку фермерства, потому что считаем очень важным, чтобы наши сельские территории оставались заселенными, чтобы производство продукции АПК было диверсифицировано. Чем больше участников, тем процесс устойчивее, а потребитель получает разнообразный ассортимент продуктов.

— **В какой момент в сфере ваших интересов попала рыбная отрасль?**

— Первоначально, исходя из своего опыта работы в мясной отрасли, в банке я развивал аналитические продукты, связанные



Мы стараемся рассматривать рыбную отрасль в контексте происходящего на продовольственном рынке в целом. Нельзя понять, что происходит и будет происходить в каждой отдельной подотрасли, если не пытаться посмотреть на продовольственный рынок, как на что-то целостное. Рыба — очень важная его составляющая, особенно в сегменте продукции животного происхождения, продуктов с животным белком.

с этим направлением. Потом мы стали заниматься смежными отраслями, такими как зерновые и масличные. Но в принципе рыба всегда присутствовала в сфере наших интересов. Она учитывалась в общих балансах, потому что рыба и мясо — по большому счету замещающие продукты, и надо понимать, как изменяется потребление рыбы и что это значит для мясной отрасли.

Сейчас для Россельхозбанка рыбохозяйственный комплекс — одно из ключевых направлений

развития. Особенно в этом году, у нас своего рода год рыбы, мы делаем упор на это направление. Во многом такое решение продиктовано объективными причинами: мы видим, что рынки АПК насыщаются, а в рыбной отрасли, особенно в переработке и производстве продукции для внутреннего рынка, остается задел для инвестиций и кредитования.

Мы и раньше участвовали в крупнейших мероприятиях — в Международном рыбопромышленном форуме в Санкт-Петербурге, Восточном экономическом форуме, выступали с докладами, с материалами. Интерес к отрасли был всегда. Но в этом году, мне кажется, в первой тройке приоритетных для банканаправлений — именно рыбная отрасль.

— **С какой точки зрения вы смотрите на нее? Ведь мы знаем, что у рыбаков, переработчиков, ритейлеров — у всех участников рынка свой взгляд. Какой вам ближе?**

— Мы стараемся рассматривать рыбную отрасль в контексте происходящего на продовольственном рынке в целом. Нельзя понять, что происходит и будет происходить в каждой отдельной подотрасли, если не пытаться посмотреть на продовольственный рынок, как на что-то целостное. Рыба — очень важная его составляющая, особенно в сегменте продукции животного происхождения, продуктов с животным белком. Мы понимаем, что мясо, молоко и рыба друг друга замещают, а зачастую то, что происходит в смежных областях, объясняется тем, что происходит с продуктами-субститутами.

Мы осознаем, что на зрелом рынке и между достаточно далекими, казалось бы, группами товаров возникает и усиливается взаимодействие, то есть за желудок потребителя соревну-

ются и хлебные продукты, и растительные масла, и рыба в том числе.

— А емкость желудка ограничена?

— Да, ограничена. Поэтому каждый товар должен «рассказывать» потребителю какие-то интересные истории, чтобы выбор падал на нужную подгруппу.

— И какой из этих категорий продуктов, по мнению аналитиков, удастся «рассказывать» самые интересные истории российскому потребителю?

— Если мы сравниваем норму и фактическое потребление различных продуктов, можно выделить, наверное, три крупных группы. Это продукты животного происхождения: мясные, молочные, рыбные, где суммарно факт уступает норме. Да, мы видим, что потребители активно наращивают покупки мяса и его потребление примерно соответствует норме, но уровень потребления молокопродуктов, рыбы все еще недостаточен.

Потом у нас есть группа продуктов растительного происхождения, условно их можно обозначить как «хлебные продукты» и «растительное масло», где факт существенно превышает норму — с соответствующими негативными последствиями в виде очень сильного смещения в рационе россиян в сторону углеводов и растительных жиров. И наконец мы видим еще одну группу продуктов растительного происхождения, такую как фрукты и овощи, где факт не достигает нормы и где надо увеличивать потребление.

К сожалению, получается, что наиболее интересные и вовлекающие потребителей истории рассказываются именно в тех сегментах, где фактическое потребление превышает норму, — это ультрапереработанные продукты растительного происхождения. Причем зачастую идет негативный маркетинг, когда продукты животного происхождения демонизируются и потребителю рассказывают, что надо их избегать.

Это очень старая история. Так было в начале XX века с продвижением маргарина, когда де-

монизировались животные жиры — и достаточно успешно. Так происходит сейчас с мясом, молочными продуктами и зачастую с морепродуктами, которые заменяются на растительные аналоги. Аргументы при этом используются совершенно разные — от ЗОЖ до экологии, но во всех случаях они выглядят спорными, по крайней мере, я здесь вижу пространство для дискуссии.

Когда фактическое потребление по большинству подотраслей не соответствует рекомендованному, это говорит о том, что в целом вся система потребления у нас искаженная.

— К чему это может привести? И что можно с этим сделать?

— Если коротко, это ведет к уменьшению ожидаемой продолжительности жизни, а Россия далеко не является рекордсменом по этому показателю, и к росту расходов на здравоохранение.

Нельзя рассматривать соотношение рекомендованного и фактического потребления как абстракцию. Оно должно быть руководством к действию, потому что даже с экономической точки зрения наша страна теряет из-за этого очень большие деньги.

Конечно, никто не призывает к тому, чтобы забрать господдержку у одних подотраслей АПК и перекинуть ее на другие. В конце концов, есть международные рынки, где могут быть востребованы продукты, которые у нас в избытке. Просто поддержку, на мой взгляд, стоит перепрофилировать, и стимулировать внутренний рынок именно в тех сегментах, где у нас потребление ниже нормы. И конечно, при этом надо следить за тем, чтобы суммарное потребление калорий никогда не опускалось ниже нормы. Во всех случаях мы говорим не просто о снижении потребления, а об изменении его структуры в правильную сторону.

Есть различные способы повлиять на ситуацию: довольно затратные (например, программы продовольственной помощи) и не очень. Это могут быть относительно дешевые инструменты, такие как социальная реклама либо ограничения, накладываемые на продвижение продуктов,

потребление которых избыточно. Соответственно, господдержка таких продуктов должна смещаться в сторону стимулирования экспорта, чтобы разгрузить внутренний рынок и приближать структуру потребления к норме.

Еще одно потенциальное направление деятельности государства — это финансирование исследований в области здорового питания. Сейчас консенсус по вопросу, что же такое здоровый образ жизни и здоровое питание, как мне кажется, отсутствует. На потребление влияет, скорее, мода, а не наука. Поэтому очень важно иметь независимое мнение, которое опиралось бы на максимально авторитетные исследования.

— Если продолжить тренды, о которых вы сказали, какие перспективы вырисовываются у рыбы на российском рынке?

— В отношении этого продукта возникает развилка, и, к сожалению, если ничего не делать, то мне кажется, что потребление у нас будет стагнировать. Тому как минимум две причины. Первая — уже упомянутые растительные продукты ультрапереработки, которые занимают большую долю желудка, в том числе за счет рыбы. И вторая причина — это все новые рекорды, которые ставят производители мяса и мясопереработчики. Они предлагают вкусные, достаточно удобные и дешевые продукты.

Думаю, что если все пустить на самотек, то мясо и ультрапереработанные продукты продолжат потихонечку вытеснять рыбу из меню потребителя. Поэтому очень важно, понимая, что рыночные механизмы зачастую ведут потребителя именно к ультрапереработанным продуктам, заручиться поддержкой государства для выравнивания баланса, это во-первых. Мы должны говорить о том, что рост потребления рыбы поможет сбалансировать продовольственный рынок и окажет положительное влияние на здоровье населения.

А во-вторых, рыбопереработчикам и другим участникам цепи поставок рыбных продуктов на российском рынке необходимо приложить усилия для того, чтобы потребитель все-таки больше

переключался на рыбу. Скорее всего, это должны быть истории, нарративы, доносящие пользу ее употребления, объясняющие, почему она должна быть в ассортименте, и всячески подчеркивающие функциональную ценность этого продукта.

— Выходит, недостаточно выпускать качественный, полезный и вкусный продукт, на что делали упор последние годы наши производители, о нем надо еще и правильно рассказывать?

— Думаю, что это соприкасающиеся истории. Есть несколько факторов, которые влияют на потребление. Это уже упомянутые удобство потребления, вкус, безопасность и цена. Когда в свое время мы пытались составить полный список, то добавили туда и традиции потребления.

В короткую, конечно же, надо работать по возможности с ценой. «Мясники» идут к этому в том числе через эффект масштаба — за счет укрупнения, концентрации, они таким образом получают возможность снижать цену покупки, это один из способов.

Удобство потребления включает в себя не только то, в каких торговых точках можно найти рыбу, но и то, в каком виде она там продается. В свое время мы думали, какие мясные продукты можно выводить на рынок, и посмотрели у американских производителей птицы интересную идею: филе в индивидуальной упаковке с перфорацией, чтобы можно было от ленты отрывать столько порций, сколько надо. Таких рыбных продуктов, рассчитанных на одного человека, в магазине у дома я пока не вижу. Хотя это тоже способ увеличить продажи.

И вкус — это, наверное, характеристика холодной цепи. Рыба должна доезжать до потребителя замороженной, без температурных потрясений в процессе перевозки, что негативно влияет на ее вид и вкус. Поэтому повторю: в короткую нужно работать с ценой, с удобством — через упаковку, через удобство покупки, охват торговых точек, со вкусом — через совершенствование цепочки поставок.

А в долгую все-таки надо идти через традиции потребле-

ния. И здесь мы возвращаемся к нарративам. Традиции надо формировать. Возможно, самое успешное, что сделали международные корпорации, — это вложили некоторые вещи людям в голову как аксиомы. Допустим, мысль о том, что калории не бывают плохими или хорошими. Неважно, съел ты кусок белого хлеба, рыбы или выпил кока-колы, — надо побегать, баланс восстановится, калории сгорят, вреда для здоровья не будет. Таким образом формируются представления о том, что и как потреблять. Исследования показывают: половина американцев верит рекомендациям социальных сетей и следует им, что открывает очень большие возможности для манипулирования. Получается, у кого больше бюджеты, в том числе на соцсети, на общение с потребителями, тот может навязывать обществу свою картину мира и делает это.

— Как оценить место рыбы и морепродуктов в продуктовой корзине россиян?

— Можно начать с цифр. У нас есть показатели самого высокого уровня — это потребление на душу населения...

— По поводу правильности расчета которого не прекращаются споры.

— Да, но даже если не оспаривать методологию оценки, получается, что фактическое потребление рыбы не дотягивает до нормативного. Новая норма, рекомендованная Минздравом, — 28 кг, а среднестатистическое потребление, по официальной оценке, — на уровне 21–22 кг. И когда мы смотрим на динамику, то понимаем, что есть проблемы: тренд идет на понижение.

Напротив, один из главных конкурентов — мясо — в течение десяти лет бьет рекорд за рекордом по потреблению. В этом году будет то же самое — более 80 кг, что, по идее, должно быть тревожным сигналом для производителей рыбной продукции. Как и для потребителей, потому что чем более диверсифицирована наша диета, тем с большей вероятностью наш организм получит все необходимое — микроэлементы, витамины, правильный микс жиров, аминокислот.

Рыба в плане возможностей продвижения — интересный продукт, потому что это вполне продаваемая потребителю история: как с точки зрения пользы для здоровья, так и популярного нынче увлечения органикой.

— Складывается впечатление, что задача по выравниванию баланса потребления по плечу только государству. А что в этой ситуации могут предпринять непосредственные участники рынка?

— Потребность в привлечении государства проистекает из того факта, что слишком большие ресурсы находятся на стороне других подотраслей. Устранить эту разницу без участия государства, на мой взгляд, не получится. Но это не значит, что производители рыбной продукции должны ждать и надеяться исключительно на действия регулятора. Мы видим на примере зарубежных отраслевых союзов, что проводятся успешные маркетинговые кампании по продвижению различных категорий продуктов, в том числе рыбы.

Производители могут рассказывать потребителю, что рыба — это экологичный продукт, настоящий суперфуд. Могут работать над тем, чтобы рыбная продукция была доступна в как можно большем количестве торговых точек, о чем мы уже говорили, чтобы она была удобной для потребления в различных ситуациях. Стараться охватить и детские сады, и школы, и университеты, и больницы, и рестораны — чтобы в их меню присутствовали не только мясные и вегетарианские блюда, но и рыбные.

Как я уже сказал, в перспективе нескольких лет на рынок больше влияют такие факторы, как спрос, предложение, цена. Но чем дальше горизонт, тем сильнее влияние историй. Это долгосрочная работа, но ее обязательно надо начинать. Если производители рыбной продукции не будут рассказывать конкурирующие истории — причем как населению, так и государству, то проигрывают эту борьбу, и потребитель так и останется в сегменте ультрапереработанной еды, постепенно увеличивая ее потребление в противовес продуктам животного происхождения.

Вадим АКУЛЕНКО

ОТ



ДО ФЕСТИВАЛЯ РУССКОГО КРАБА: ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ МОРЕПРОДУКТОВ ПО-ЮЖНОКОРЕЙСКИ



↑
Ко Дахе – ведущая популярного южнокорейского телешоу, рекламирует рыбу

Республика Корея является одной из ведущих стран в мире по объемам производства и потребления морепродуктов. В среднем кореец съедает около 68,4 кг рыбы в год (данные за 2020 год), а доля даров моря на общем рынке сельхозпродуктов составляет без малого 11%. При этом по прогнозам южнокорейских специалистов к 2025 году производство морепродуктов в стране должно вырасти до 13,8 трлн вон, или около 10,6 млрд долларов США.

ПОТРЕБЛЕНИЕ МОРЕПРОДУКТОВ

74

кг в год / душу населения

Несмотря на впечатляющие результаты, достигнутые рыбным хозяйством страны, правительство считает важным развитие не только производства, но и внутреннего потребления морепродуктов. К примеру, согласно «Плану содействия развитию рыбной и пищевой промышленности на 2022 год», опубликованному Министерством морских дел и рыболовства Южной Кореи, потребление морепродуктов к 2025 году должно вырасти до 74 кг в год на душу населения, что значительно превысит прогнозируемые 23,4 кг в среднем по миру.

Для достижения этой амбициозной цели правительство разработало широкий спектр мер, направленных на популяризацию морепродуктов среди населения страны. О них и пойдет речь.

Пару лет назад во Владивостоке я впервые увидел грузовичок с нанесенным на него незнакомым словом — «K-FISH». Что такое «K-pop», ваш покорный слуга уже знал, но «K-FISH»?

Оказалось, что для продвижения южнокорейских морепродуктов как в самой Южной Корее, так и за рубежом еще в 2016 году была запущена специальная правительственная программа. Идея проста и не нова: государство обеспечивает продвижение национального бренда «K-FISH» на мировом рынке, а южнокорейские производители могут пользоваться им совершенно бесплатно в течение трех лет при соблюдении ряда условий, в том числе проверки качества продукции и безопасности ее производства. Отвечает за всю эту работу упомянутое выше отраслевое министерство. Оно же занимается пропагандой потребления морепродуктов на национальном уровне.

Кроме поддержки бренда «K-FISH», министерство, к примеру, выступает организатором крупнейших международных выставок морепродуктов на территории Южной Кореи — Seoul International Seafood Show и Busan International Seafood & Fisheries EXPO. Оба этих события безусловно играют важную роль, в том числе в популяризации потребления морепродуктов в Южной Корее, так как кроме экспертов и бизнесменов их традиционно посещает большое число простых сеульцев, пусанцев и жителей близлежащих городов, специально приезжающих поглазеть на новинки отрасли, поучаствовать в многочисленных дегустациях и приобрести деликатесы со всего мира по умеренным ценам. Про освещение хода мероприятия в СМИ и говорить не стоит.

Еще одним способом продвижения в народные массы идеи употребления морепродуктов являются различные общенациональные кампании. Одним из ярких примеров служит слоган

«Среда — рыбный день», работающий на игре слов или, скорее, иероглифов, так как оба слова — «среда» и «морепродукты», — относящиеся к так называемой «сино-корейской лексике», начинаются с символа «вода» (если записывать их иероглифами). Этот слоган очень напоминает советский «рыбный четверг» и был создан с той же целью — повысить потребление рыбы населением страны. Его можно встретить повсеместно, в том числе на входе в главный

В Южную Корею ввозится в год примерно 15 тыс. тонн российского живого краба при ежегодной собственной добыче около 2 тыс. тонн.

сеульский рыбный рынок Норянчжин. Его же задействуют всякий раз, когда хотят подстегнуть потребление морепродуктов, в том числе в учебных заведениях и на предприятиях.

Широко используются и такие проверенные временем рыночные инструменты, как распродажи. К примеру, в октябре 2022 года в течение 17 дней жители и гости Южной Кореи могли приобрести некоторые сезонные морепродукты со скидкой до 40%! В качестве каналов сбыта использовались как традиционные сети распространения — рынки и супермаркеты, так и появившиеся сравнительно недавно, но уже завоевавшие большую популярность среди корейцев онлайн-площадки. Важно отметить, что распродажа коснулась любимых населением страны осенних морепродуктов — минтая, скумбрии, кальмаров, рыбы-сабли, желтогогорбыля, сушеного анчуса, ложного палтуса, морского окуня, а также креветок, голубого краба и т.д.

Условия акции были достаточно просты: министерство оплачивало скидочный купон до 20% на покупку морепродуктов (не более 10 тыс. вон, или около

8 долларов США на человека) и сопоставимый дисконт давал сам продавец, что в некоторых случаях позволяло покупателям сохранить у себя в кармане до 40% от первоначальной стоимости продукта. Таким образом, государство и бизнес практически в равной доле вкладывались в общее дело по продвижению морепродуктов на внутреннем рынке. Стоит отметить, что такое распределение нагрузки в целом является вполне обыденной практикой в Южной Корее.

Только в 2022 году в акции приняли участие 12 сетей супермаркетов, в том числе такие гиганты, как E-Mart, Home Plus, Lotte-Mart и Hanaro-Mart, а также 21 онлайн-площадка. Не остались в стороне и многочисленные традиционные рынки, все еще очень популярные среди южных корейцев.

Периодически проходят на национальном уровне и кампании, призванные сгладить эффект от «черных лебедей», таких как авария на АЭС «Фукусима-1». В таких акциях часто принимают участие местные знаменитости и крупные чиновники, которые своим примером демонстрируют, что морепродукты не только безопасны, но и чрезвычайно полезны и вкусны.

Однако одними лишь выставками и акциями стимулировать потребление морепродуктов было бы сложно, поэтому южнокорейское правительство стара-

ется повышать осведомленность населения о пользе рыбного меню.

Ежегодно государственные институты, такие как Korean Maritime Institute или National Institute of Fisheries Science, проводят исследования, посвященные выявлению лечебных свойств тех или иных морепродуктов и определению полезного эффекта от употребления в пищу даров моря. Их результаты активно освещаются через СМИ. К примеру, в 2022 году одним из трендов стала популяризация

Вестернизация общества привела к значительному росту популярности так называемой junk food (вредной пищи) среди молодежи, с чем сейчас в Южной Корее активно борются на самом высоком уровне.

так называемой blue food, или диеты с преобладанием морепродуктов.

Стоит отметить, что в самой Корее существует весьма богатая традиция использования морепродуктов в пищу, однако вестернизация общества привела к значительному росту популярности так называемой junk food (вредной пищи) среди молодежи, с чем сейчас также активно борются на самом высоком уровне. Одним из путей такой борьбы

стала разработка инновационных здоровых продуктов на основе гидробионтов: полезных снеков и полуфабрикатов из водорослей, рыбы и моллюсков, которые начинают пользоваться популярностью и в Корее, и за рубежом. Таким образом государство делает употребление морепродуктов модным и прогрессивным, включая в клуб любителей даров моря всё более широкие слои населения.

Однако ошибкой будет полагать, что продвижение рыбной диеты среди жителей Южной Кореи — дело рук лишь столичных чиновников. Очень активно на этом направлении работают и власти прибрежных и даже некоторых внутренних регионов.

Обширная береговая линия Южной Кореи исторически определила наличие здесь значительного числа местных фирменных блюд из морепродуктов. Остров Уллындо

— это кальмары, порты восточного побережья — краб-стригун, а знаменитый «мандариновый остров» Чечжудо прочно связан с образом моллюска морское ушко и рыбы-сабли... и этот список можно продолжать бесконечно. Поэтому местные администрации на всех уровнях стремятся использовать уже сложившиеся исторически бренды для привлечения туристов и создания новых рабочих мест, внося при этом немалую лепту в попу-



Фестиваль Ульджин



Фестиваль Ёндок

ляризации употребления морепродуктов.

На этом уровне власть обычно вкладывается в развитие инфраструктуры в самом широком смысле этого слова — от создания технопарков, заточенных под переработку и транспортировку морепродуктов, до строительства рыбных рынков или небольших торговых площадок непосредственно перед пирсами, где выгружается улов.

Настоящий рыбный рынок с торговыми рядами, ресторанчиками и соответствующими службами проверки качества есть практически в каждом южнокорейском рыбном порту!

Наличие такой развитой инфраструктуры создает поток внутренних туристов в прибрежные регионы. Люди едут с одной целью — отведать местных морепродуктов. В Корее буквально на каждом выходных в течение календарного года можно совершить небольшое гастрономическое путешествие в один из рыбных портов. А поддерживается постоянный интерес к местным морским деликатесам различными шоу на ТВ, многие из которых фактически являются проплаченной на региональном или национальном уровне рекламой.

Следующим шагом в борьбе за потребителя, конечно, является проведение тематических фестивалей. В Южной Корее их настолько много, что даже простое перечисление названий заняло бы несколько страниц текста без иллюстраций. В качестве примера хотелось бы привести близкие к нам как географически, так и с точки зрения традиции употребления фестивали краба-стригуна.

Два главных крабовых празднества — «Фестиваль красного краба-стригуна» в Ульджине и «Йондокский фестиваль краба-стригуна» в одноименном уезде — обычно проходят в феврале. В нынешнем году, по информации организаторов, в первом из них поучаствовало 50 тыс. человек, а во втором — более 60 тыс. человек. В программу развлечений этих фестивалей традиционно входят дегустации, парады, шуточные эстафеты и, конечно, ловля краба в специальном бассейне. Однако глав-

ной целью их проведения является приобщение посетителей к культуре употребления краба, что в значительной мере способствует уничтожению его стереотипного восприятия как дорогого деликатеса, доступного только богачам.

В нынешнем году свой фестиваль краба провели и в Тонхэ — единственном южнокорейском порту, поддерживающем паромное сообщение с российским Дальним Востоком. Через Тонхэ в Южную Корею ввозится почти 90% российского живого краба, что в абсолютных объемах составляет примерно 15 тыс. тонн в год при ежегодной собственной добыче около 2 тыс. тонн.

Здесь даже есть свой центр русского краба, открывшийся в ноябре 2019 года, где можно приобрести и отведать настоящего краба из России. Первый фестиваль, который назвали — «Фестиваль краба-короля», прошел в мае. Организаторами этого мероприятия стали мэрия города, Фонд культуры и туризма Тонхэ, Агентство промышленности и логистики в северном направлении, а также крупный южнокорейский импортер краба — компания Gold Crab.

Для участия в открытии фестиваля пригласили знаменитых южнокорейских музыкантов. Жители и гости города пробовали здесь различные блюда из краба за полцены. Кроме того, 600 крабов-стригунов опилили и 1000 порций крабового супа организаторы раздали бесплатно. В рамках фестиваля прошли встречи формата B2B и B2C, распродажи, соревнования по ловле краба удочкой и голыми руками, шуточные аукционы и другие мероприятия.

Таким образом, популяризация морепродуктов в Южной Корее является важной государственной задачей, за которую отвечают чиновники на всех уровнях — от национального до муниципального. Работу эту координирует отраслевое министерство, ежегодно формирующее планы по стимуляции потребления морепродуктов в рамках долгосрочной стратегии и выделяющее на них значительные бюджетные деньги.



ДАЛЪРЫБА

ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ

Живем морем 60 лет

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

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

✉ first@dalryba.ru
🌐 www.dalryba.ru



Владивостокский
морской
рыбный порт



Порт, объединяющий Дальний Восток со всей Россией

ОАО «Владморрыбпорт» является одним из крупнейших портов Дальнего Востока и предоставляет услуги по перевалке, хранению и мультимодальной перевозке различных видов грузов. Опирирует сеть специализированных морских терминалов и сухих логистических комплексов.

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

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