

FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА
Информационно-аналитический журнал
№ 2 (76) 2024

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS



Георгий МАРТЫНОВ:
У отраслевых объединений
хорошие перспективы

Евгений КАРПОВ:
Дефицита лосося
внутренний рынок
точно не испытывает

Роман РЫБАКОВ:
Рост потребления рыбных
консервов — задача всех
участников рынка



**АРПП: 30 лет
борьбы за отрасль**

Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»



www.glavrybvod.ru

На правах рекламы

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».

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

АО БАМР

ФОТОГРАФИИ

Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Алексей СЕРЕДА, Анна ЛИМ, Юрий ЯРЕМЕНКО,
Пресс-службы: ГК Доброфлот, «Фишеринг Сервис», ESG, губернатора Камчатского края, АДМ

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:

ООО МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС»

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПОДПИСКА

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

Журнал «Fishnews — Новости рыболовства»

№ 2 (76) 2024 г. Издаётся с 2006 года. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 года, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
www.fishnews.ru.

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

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ООО Медиахолдинг «Фишньюс» - Россия, 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, оф. 404

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

Тираж 1500 экз. Свободная цена.

Дата выхода в свет: 30.06.2024 г.

Отпечатано в типографии ООО «Типография ПСП95» — г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01.

Знак информационной продукции «16+».

СОДЕРЖАНИЕ

- 2** **Георгий МАРТЫНОВ: У отраслевых объединений — хорошие перспективы**
Интервью с президентом Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья
- 8** **Краевая ассоциация всероссийской важности**
30 лет борьбы за отрасль — АРПП отмечает юбилей
- 16** **Денис МАЛАХОВ: Ассоциации помогают услышать голос отрасли**
Генеральный директор компании «Дальрыба» о роли отраслевых объединений в диалоге с государством
- 20** **Александр ЕФРЕМОВ: Построили один завод в первом этапе, во втором — построим два**
«Доброфлот» занимает активную позицию в вопросах инвестирования, освоения рынка и выбора своей отраслевой ассоциации
- 24** **Юлия БЕЛИКОВА: Отраслевые объединения жизненно необходимы бизнесу**
Директор компании «Тройка» о непростом лососевом промысле в Приморье и надежной поддержке АРПП
- 28** **Евгений КАРПОВ: Дефицита лосося внутренний рынок уж точно не испытывает**
С какими ожиданиями и новыми возможностями рынок подходит к лососевой путине, рассказал генеральный директор торгового дома «Камчатский меридиан»
- 34** **Иван ФЕТИСОВ: Судостроение, логистика, ритейл — для развития отрасли важна каждая сфера**
Российский выставочный оператор Expo Solutions Group охватывает все больше направлений и открывает новые рынки
- 38** **Иван РАДЧЕНКО: Сахалинские компании — одни из самых активных участников программ инвестквот**
Рыбохозяйственная отрасль островного региона в цифрах и проектах
- 44** **Владимир ВАЛЬТЕР: Работа по развитию Северного морского пути движется вперед**
Какие перспективы арктической трассы видят участники логистического рынка, рассказал генеральный директор терминала «Сероглазка» (холдинг «Нороб»)»
- 48** **Елена БАКУМЕНКО: Мы заинтересованы во всестороннем развитии рыбной отрасли**
Больше чем деньги: Россельхозбанк создает собственные экосистемы и заходит в ниши маркетплейсов и образовательных проектов
- 54** **Роман РЫБАКОВ: Рост потребления рыбных консервов — задача всех участников рынка**
С чем связан рост продаж консервированной рыбы и как производители реагируют на новые тенденции в потреблении рыбопродукции, рассказал директор компании «Дальпроморыба»
- 60** **«Фишеринг Сервис»: Не только промвооружение, но и компетенции**
Какие задачи помогает сегодня решать гидрлоток в Калининграде, восстановленный российским производителем орудий лова с мировым именем
- 64** **Владимир СОЛОДОВ: Регионы должны быть активными участниками мероприятий по повышению потребления рыбы**
Каким видит решение задач по повышению спроса на рыбную продукцию внутри страны губернатор Камчатского края
- 67** **Сети обновляют взгляд на рыбную полку**
За счет чего можно увеличить розничные продажи рыбной продукции, обсудили в рамках Недели российского ритейла
- 74** **Вкусное турне «Дальневосточного минтая»**
Ассоциация добытчиков минтая продолжает рассказывать россиянам о пользе и вкусе самой массовой рыбы
- 80** **Сергей ЧЕРНОГУБОВСКИЙ: Мы научились строить траулеры**
Никто не был готов к такому: генеральный директор Выборгского судостроительного завода об истинной цене новых знаний
- 86** **Укрупнение бизнеса: зло или благо?**
Откровенный разговор на деликатную тему: Fishnews разобрался, есть ли на самом деле монополизация в отрасли и кому это выгодно



Маргарита КРЮЧКОВА

Георгий МАРТЫНОВ: У отраслевых объединений — хорошие перспективы

Сегодня Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья — обязательный участник обсуждений вопросов отрасли на государственном уровне. Однако такой подход к отраслевым объединениям был не всегда, отмечает президент АРПП Георгий МАРТЫНОВ. О том, каких результатов удалось добиться за годы существования ассоциации, и о том, как менялось отношение госорганов к рыбохозяйственным объединениям, глава организации рассказал в большом интервью «Fishnews — Новости рыболовства».



◀
Георгий МАРТЫНОВ,
президент АРПП

— **Георгий Геннадьевич, Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья прошла немалый путь вместе с отраслью. За это время менялись общезкономические, социальные условия, система государственного управления рыбным хозяйством. Что происходило за 30 лет с рыбной промышленностью и как, может быть, трансформировалось вместе с ней объединение?**

— Если вспомнить 30-летнюю историю ассоциации, она была создана в самое, наверное, сложное для рыбной отрасли время. 1994 год, выстроенное государственное управление рухнуло. Ассоциацию решено было создать, чтобы она озвучивала проблемы рыбаков. Трудностей было очень много. Проблемы с выплатой заработной платы, с судоремонтом, снабжением флота и предприятий. Пошла череда банкротств компаний. Отрасль начала распадаться на небольшие предприятия, располагавшие одним-двумя судами. Флот был многочисленным, ресурса для освоения не хватало. Объемы делились в Москве, затем администрации прибрежных регионов предоставляли квоты по своему принципу.

Ассоциация необходима была, чтобы поднимать проблемы. Однако как их решать, в те годы не знал, наверное, никто. Очень много звучало популистских лозунгов. Но наше объединение не скатывалось до таких далеких от выполнения на практике заявлений. Мы всегда говорили о проблемах, опираясь на профессионализм.

Законодательной основы для регулирования работы отрасли не хватало. И к концу 90-х годов все начали понимать, что нужен федеральный закон о рыболовстве, который бы регулировал все правила. Кстати, как раз от Приморского края исходила инициатива подготовить такой документ. Я в то время работал в администрации региона, и мы активно сотрудничали с ассоциацией Приморья по формированию основных принципов регулирования рыболовства. На отраслевых конгрессах — а ассоциация с самого начала была их участником — мы выступали за определение основополагающих

правил. Так что в принятии федерального закона о рыболовстве и сохранении водных биоресурсов также есть заслуга нашего объединения.

Главный принцип, который был заложен в основу отраслевого законодательства, — долгосрочное закрепление ресурсов с подтверждением цифр по вылову. Это дало мощный стимул развитию рыбного хозяйства.

— **Это общепризнано.**

— Хочу привести пример. В 2004 году страна добыла суммарно 2,9 млн тонн — такого падения уловов до этого не было никогда. В советское время вылов составлял порядка 12 млн тонн, один только Дальний Восток осваивал свыше 5 млн тонн. После закрепления долей квот вылова на долгосрочной основе показатели отрасли пошли в рост. Сегодня Россия достигла объемов добычи более 5,3 млн тонн. Мы видим в этом результат слаженной работы рыбацкого сообщества, позволившей заложить важнейшие принципы рыболовства. Сегодня, к сожалению, они меняются, и мы видим в этом серьезные проблемы.

Еще одна важная тема, которой занималась ассоциация в конце 90-х — начале 2000-х годов, — это формирование законодательства о государственной границе, позволяющего эффективно работать рыбакам. Когда-то многократное пересечение границы рыбацкими судами было невозможно. И это наносило очень серьезный удар по прибрежному рыболовству, в том числе Приморского края. Если судно вело промысел, например, в районе Тернея и при следовании за косяком рыбы подходило к границе 12-мильной зоны, ему нужно было вернуться — причем не в Терней, а в Ольгу — пройти оформление, и только после этого можно было возобновлять работу. К тому времени, конечно же, косяк рыбы давно уходил. На решение проблемы отраслевое сообщество потратило ни много ни мало десять лет. Сегодня флот может многократно пересекать госграницу, причем в уведомительном порядке. И это значительно облегчило работу рыбакам.

Еще одно важное для нас направление: приморская ассоциация всегда выступала за единое

промысловое пространство. Для приморских компаний это очень важно в плане доступа к ресурсу и возможности работать. Сегодня этот вопрос тоже решен: предприятия могут ежегодно выбирать, в каком режиме работать — промышленного или прибрежного рыболовства.

Сейчас, таким образом, нет проблем ни с пересечением госграницы, ни с освоением ресурса: приморские рыбаки, в том числе через ассоциацию, всегда отстаивали эти подходы. Вот такие основные вехи.

— **Теперь сама отрасль находится уже на новом жизненном этапе. По сравнению с теми годами, о которых вы говорили, ситуация изменилась. В том числе с масштабами бизнеса. Мы видим, что сформировались крупные холдинги.**

— Конечно, на сегодняшний день ситуация полностью поменялась. Вместо небольших, разрозненных предприятий появились крупные холдинги.

Объединение — это хорошо. Потому что когда компания укрупняется, у нее становится больше возможностей. Изменились и ассоциации. В 90-е годы мы только озвучивали проблемы и обращались к власти, а она нас зачастую не слышала. Сейчас рыбацкие ассоциации, в том числе АРПП, встроены в государственную политику в области рыболовства.

Возьмем тот же пример с «регуляторной гильотиной». Соответствующая рабочая группа утверждена и в сфере рыболовства. В ее состав входят представители разных ассоциаций, в том числе АРПП. Функции рабочей группы — обсуждение проектов нормативных правовых актов, особенно федеральных законов, которые содержат требования для предприятий.

Рабочая группа по «регуляторной гильотине» в сфере рыболовства помогает отраслевому сообществу не только высказывать свою точку зрения, но и отстаивать ее на государственном уровне. И зачастую к рыбацким ассоциациям прислушиваются.

Работали мы и на площадке межведомственной рабочей группы при Генеральной прокуратуре. Сегодня эта структура пересматривается, но в свое



Заслуженный работник рыбной промышленности РФ Людмила ТАЛАБАЕВА принимает участие в работе АРПП все 30 лет. Сначала как представитель «Владморрыбпорта», потом как генеральный директор «Дальрыбпорта», теперь как член Совета Федерации от Приморского края

время на ее заседаниях озвучивались серьезные проблемы — например, по квотам вылова, государственной экологической экспертизе. У нас по-прежнему сохраняются рабочие отношения с Генпрокуратурой. Взаимодействуем мы и с военной прокуратурой. Представителей ассоциации традиционно приглашают на тематические совещания этих органов.

Конструктивные отношения выстроены у ассоциации с Дальневосточным таможенным управлением. Работаем в составе Консультативного совета при ДВТУ, и неоднократно предлагали свою повестку для обсуждения. Очень хорошо, когда можно напрямую обсудить с руководством, специалистами таможенного органа волнующие темы. Здесь надо отдать должное главе ДВТУ — Юрию Михайловичу ЛАДЫГИНУ. Он всегда очень внимательно относится к вопросам рыбной отрасли. Мы признательны Дальневосточному таможенному управлению за такой подход.

Представители Ассоциации рыбохозяйственных предприятий входят в состав разных общественных советов — как при фе-

деральных ведомствах, так и при их территориальных органах. Мы работаем в Общественном совете при управлении ФНС России по Приморскому краю: так, в прошлом году по нашей инициативе на заседании совета специалисты налоговой службы ответили на вопросы предприятий о новой системе уплаты сбора за пользование водными биоресурсами. Представлена АРПП и в Общественном совете при Приморском управлении ФАС.

На протяжении многих лет входим в Общественный совет при Федеральном агентстве по рыболовству. А в 2021 году первый вице-президент ассоциации Александр ВАСЬКОВ включен в Общественный совет при Федеральной антимонопольной службе. Очень важно использовать все возможные площадки для коммуникаций с ФАС. Наверное, все помнят, как несколько лет назад ведомство предложило продавать все объекты промысла на аукционах. К счастью, отраслевому сообществу, в том числе АРПП, удалось отстоять свою позицию о том, что определенные виды водных биоресурсов не стоит выставлять на торги, иначе многие предприятия могут разориться.

Надо сказать, что в период подготовки изменений федерального закона о рыболовстве, предусматривающих второй этап инвестквот, наша ассоциация заняла достаточно жесткую позицию, и мы очень много работали, чтобы отстоять свои взгляды: их разделяли практически все отраслевые объединения. Я входил в состав согласительной комиссии, созданной на площадке Госдумы. Определенные вопросы удалось снять. В том числе добиться невключения в аукционный список моллюсков и ряда других объектов промысла.

Участвуем в работе органов, создаваемых при комитете Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию. Постоянно на связи с парламентариями. Абсолютно прозрачное результативное взаимодействие с нашими сенаторами, профильным комитетом Совета Федерации — за что им большое спасибо.

Огромная признательность члену Совета Федерации от Приморского края Людмиле ТАЛАБАЕВОЙ. Людмила Заумовна стояла у истоков ассоциации (она тогда работала в рыбном порту, была членом совета

нашего объединения) и всегда поддерживала и поддерживает наши рыбацкие начинания.

— **То есть ассоциация с тех пор, как она была создана, сильно укрепилась? Как вы отметили, сегодня она встроена во многие структуры государственного уровня. Сейчас это кажется уже само собой разумеющимся, что представители отраслевого объединения участвуют практически во всех совещаниях.**

— Изначально это было не так. Более того, менялась структура подчиненности государственного органа власти, отвечающего за вопросы рыбного хозяйства. Менялись руководители этого ведомства. В 90-х там было очень много случайных людей, которые не хотели вникать в функционирование рыбной отрасли. Работали какое-то время и уходили неизвестно куда. С этими людьми отношения не складывались.

В последние годы отношение власти к ассоциациям значительно изменилось. Мы очень плотно работаем с Росрыболовством, с руководителем федерального агентства Ильей Васильевичем ШЕСТАКОВЫМ, его заместителями, с Министерством сельского хозяйства, профильным департаментом Минсельхоза.

В 2018 году, когда готовилось перезаключение договоров на доли квот вылова на новый период, наша ассоциация предложила привлечь в качестве наблюдателей представителей отраслевого сообщества. Именно глава Росрыболовства нас тогда поддержал — хотелось бы поблагодарить его. Соответствующие рекомендации дал Всероссийский съезд рыбаков, и мы участвовали как наблюдатели — это была огромная работа. Кампания по перезаключению договоров определила перспективы промысла на 15-летний период.

— **Поговорим о регионе. Как вы считаете, рыбная отрасль остается одной из важнейших для Приморского края?**

— Конечно, остается. Наш край всегда будет для российского рыболовства определенным центром. Дальневосточный рыбохозяйственный бассейн обеспечивает примерно две трети всего российского вылова, а Приморье

— логистический центр для рыбной промышленности, через него проходит основной объем рыбопродукции всего Дальнего Востока, направляемой в западные регионы страны. Можно вспомнить, что железнодорожная станция «Мыс Чуркин» строилась и развивалась как раз для перевозки такого груза.

Без слаженной работы транспортно-рефрижераторного флота, портовиков, железнодорожников, автомобильных перевозчиков невозможно было бы обеспечивать бесперебойную поставку рыбы и морепродуктов.

В состав АРПП как раз и входят компании, у которых есть транспортно-рефрижераторные суда; компании, которые занимаются торговлей, доставкой рыбопродукции автомобильным транспортом. Через приморские порты рыба идет и на экспорт.



Сегодня рыбацкие ассоциации, в том числе АРПП, встроены в государственную политику в области рыболовства

Приморский край стал важным логистическим центром еще и для живых морепродуктов, которые поставляются в Китай. Такую возможность региону дают его географические особенности. Это близость приморских портов к промышленным районам, госгранице. Для рыбохозяйственного комплекса Дальнего Востока важна связка «Краскино — Хуньчунь». Вместе с Ассоциацией добытчиков краба удавалось снимать острые вопросы с очередями машин на пересечение границы. Сейчас ведется строительство нового пункта пропуска «Краскино»: предполагается увеличить возможности пропуска грузового транспорта.

— **Прежде всего в ассоциацию входят предприятия, которые осуществляют промысел в исключительной экономзоне. Однако объединение занимается и вопросами берегового комплекса. Почему это направление в работе АРПП сохраняется?**

— По инициативе нашей ассоциации в подзоне Приморье (является прибрежной для Приморского края. — Прим. ред.) очень много объектов исключено из списка видов водных биоресурсов, для которых устанавливается общий допустимый улов. Очень многие рыбные объекты неkvотируемые — камбалы, бычки, терпуги и т.д. Они осваиваются в режиме возможного вылова. То есть каждый может подать заявку на их добычу и, соблюдая определенную процедуру, осуществлять промысел. Это касается и тихоокеанского кальмара, который сейчас очень востребован. В том, что эти ресурсы стали более доступны для освоения, есть и заслуга ассоциации.

Если говорить о береговом комплексе для работы рыбаков в широком смысле, то в состав АРПП входят и портовые организации. Это Владивостокский морской рыбный порт, «Далькомхолод», Диомидовский рыбный порт. Эти предприятия развиваются. Некоторое время назад «Далькомхолод» ввел в своем «сухом порту» склад на 7,5 тыс. тонн, приобрел мощности, которые позволяют еще 10 тыс. тонн продукции хранить. Диомидовский рыбный порт выстроил фактически новое предприятие. Владивостокский морской рыбный порт ввел в строй новый холодильный склад в позапрошлом году.

Осенью 2023 года прошел крабовый аукцион, по итогам которого компании приобрели квоты под обязательства строительства логистической инфраструктуры. Предполагается и создание холодильников — на 25 тыс. тонн для крупного логистического комплекса и на 5 тыс. тонн для малого. Надеемся, что эти объекты будут построены на территории Приморского края. Это будет очень хорошее подспорье для нашей логистической инфраструктуры.

Нужно развивать и перевозку рыбы автомобильным транспортом. Это пошло бы на пользу

повышению доступности рыбных товаров на внутреннем рынке. Не секрет, что железная дорога сегодня перегружена. Мы видим, сколько внимания правительство уделяет развитию Восточного полигона. И для того чтобы разгрузить железнодорожный транспорт, нужно поддерживать доставку рыбы автомобилями. В составе нашего объединения есть компания «Нерей», которая занимается продажей и транспортировкой рыбной продукции — совместно с профессионалами в этой сфере мы в свое время и выработали предложения, как можно стимулировать автодоставку.

И конечно, береговая переработка также представлена в составе АРПП. В ассоциацию входит такой крупный производитель рыбных консервов, как группа компаний «Доброфлот».

Вообще береговая инфраструктура рыбной отрасли Приморского края работает, продолжает развиваться. И у нее очень хорошие перспективы.

— Широкий круг тем находится в разработке у ассоциации. Вы уже выделили ключевые результаты работы АРПП — это и формирование отраслевого законодательства с долгосрочным принципом закрепления прав на вылов, и совершенствование законодательства о госгранице, и перевод многих важных для Приморского края объектов промысла в «неодуемые», и многое другое.

— Вы перечислили то, что было сделано. Но жизнь не стоит на месте. И каждый день перед нами возникают новые вопросы. Это ежедневная кропотливая работа с проектами нормативных правовых актов. Взять хотя бы два свежих примера. Уже закреплена цифровая маркировка икры. Когда ее введение только планировалось, мы думали, что речь идет только о продукции в потребительской упаковке. Но оказалось, что у разработчиков этих изменений планы гораздо шире и надо маркировать и мороженую продукцию, которая в ящиках по 22 кг выпускается, куботейнеры с соленой икрой. И непонятно, как сохранить метку при выгрузках продукции, учитывая, что перемаркировка не допускается.

Уже запущен эксперимент по цифровой маркировке консервов. В этой связи возникает также масса вопросов. Вот такие важные для отрасли темы прорабатываем, высказываем свое мнение, советуемся с коллегами.

Регулярно мы работаем с предложениями об изменении правил рыболовства для Дальневосточного бассейна. Поправки обсуждаются на заседаниях биологической секции Тихоокеанского филиала ВНИРО (ТИНРО): ученые приглашают представителей ассоциации, стараемся не пропускать ни одного заседания.

— Как вы считаете, рыбохозяйственные объединения будут востребованы в будущем? И как будет трансформироваться их система?

— Думаю, у общественных организаций в области рыбохозяйственного комплекса очень хорошие перспективы. Я уже говорил об этом: укрупняется бизнес — сплачиваются отраслевые объединения. Особенно это видно на примере Дальневосточного бассейна. Правила рыболовства для него общие, вылов оценивается суммарно, типы судов примерно одни и те же используются, схожая практика работы с контрольно-надзорными органами, обеспечения работы флота и так далее. Ассоциации и их члены понимают это. Поэтому в 2020 году создан Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока.

В работе КС особую роль играет медиахолдинг «Фиш-ньюс», и мы очень признательны за грамотную постановку вопросов на встречах координационного совета и за освещение нашей еженедельной деятельности.

Каждый вторник мы собираемся с руководством отраслевых ассоциаций Камчатки, Сахалинской области, Хабаровского края, Ассоциации добытчиков краба, Дальневосточного союза предприятий марикультуры. Обсуждаем насущные проблемы, важные темы.

Совет неоднократно обращался к руководству страны, в правительство, к главам федеральных ведомств. И федеральные органы власти на наши обращения всегда реагируют. Это кумулятивный эффект, и такая совместная работа — веяние времени.



**Уважаемые коллеги!
Поздравляю Ассоциацию
рыбохозяйственных
предприятий Приморья
с 30-летием со дня
ее основания!**

Сегодня в составе АРПП крупнейшие предприятия рыбохозяйственного комплекса России — ГК «Антей», ОАО «Владивостокский морской рыбный порт», НБАМР, «Доброфлот» и другие компании.

Для одного из ключевых рыбацких регионов страны АРПП стала мощным и сплоченным отраслевым объединением, на протяжении 30 лет она защищает интересы рыбопромышленников, участвует в социально-экономическом развитии Приморья.

Мы всегда прислушиваемся к мнению общественности: государство и бизнес в одной лодке, вместе решаем актуальные задачи отрасли. Сегодня в нашей общей повестке проведение основных промысловых путин, реализация второго этапа программы инвестквот и крабовых аукционов, продвижение российского бренда рыбной продукции на внутреннем и внешних рынках, повышение потребления рыбы населением страны и главная цель — сохранение национальных рыбных ресурсов.

Уверен, и в дальнейшем мы продолжим конструктивное взаимодействие во благо и региона, и рыбохозяйственной отрасли России.

Поздравляю АРПП с юбилеем! Желаю единства, консолидации и успехов в деятельности!

Илья ШЕСТАКОВ,
руководитель Федерального
агентства по рыболовству





СПЛОТИЛИСЬ В БУРНОЕ ВРЕМЯ

День рождения отраслевого объединения — 3 июня 1994 года. Тогда, 30 лет назад, группа предприятий при поддержке краевой администрации создала Ассоциацию рыбаков Приморья (АРП). Ее первым президентом стал Александр ПЛАТОНОВ, имевший опыт похожей работы в объединении марифермеров и рыбаков-прибрежников края.

«То время — начало 90-х годов — было бурное и не совсем понятное. Все разваливалось на глазах, предприятия становились самостоятельными, ни на кого не замыкались, настоящего рулевого не было. На заседаниях рыбохозяйственного совета даже не могли точно сказать, кто сколько поймал, кто куда продал: то ли пошло все за границу, то ли на внутренний рынок — тогда даже такой статистики не было. Всесоюзное рыбопромышленное объединение „Дальрыба“ прекратило свое существование, и каждая база флота, каждое предприятие в Приморском крае было вынуждено работать самостоятельно», — вспоминает Александр Платонов.

В этих условиях предприятия и объединились в АРП. Причем первоначально в состав ассоциации вошли в основном крупные и средние компании: большие считали себя достаточно сильными для решения собственных проблем.

АРП, как и другие отраслевые объединения, вступила во Всероссийскую ассоциацию рыбопромышленников (ВАРПЭ). «Мы участвовали в подготовке и проведении двух рыбацких съездов в Москве. Всё кипело, бурно развивалось, к нам действительно прислушивалась власть, и мы могли помогать своим предприятиям, так сказать, выживать в хаосе», — рассказывает Александр Платонов.

В 1996–1998 годах он работал заместителем председателя Комитета рыбного хозяйства администрации Приморского края, одновременно возглавляя ассоциацию. Большую поддержку отраслевому объединению оказал Тихоокеанский НИИ рыбного хозяйства и океанографии, который продолжил сотрудничать с ассоциацией как ТИПРО-Центр



▲
Александр ПЛАТОНОВ, первый руководитель Ассоциации рыбаков Приморья (АРП)

и теперь уже как Тихоокеанский филиал Всероссийского НИИ рыбного хозяйства и океанографии.

В мае 1996 года АРП была реорганизована в некоммерческую организацию — Ассоциацию рыбохозяйственных предприятий Приморья (АРПП).

Главной ее задачей было обеспечение компаний квотами. «Боролись за то, чтобы квоты, особенно валютые, не уходили куда-то на сторону. Ведь появились, как тогда говорили, „диванные рыбаки“, торговля квотами шла вовсю. И мы старались минимизировать потери от этих продаж», — подчеркивает Александр Платонов.

Остро встала проблема старения флота. Закупка подержанных судов за рубежом ее



▲
2006 г. Собрание ведет президент АРПП Дмитрий ГЛОТОВ



▲
Март 2007 г. Новым руководителем АРПП стал Георгий МАРТЫНОВ

не решала. Не дождавшись поддержки со стороны регулятора, ассоциация занялась вопросами судостроения сама: представители АРПП ездили в командировки в Санкт-Петербург, Норвегию, искали подходящие проекты. Подготовили программу по развитию прибрежного рыболовства и строительству флота, создали специальный союз проектировщиков, был получен грант, на который разработали проект... Но дальше дело застопорилось: в Приморском крае не удалось найти верфь, которая бы гарантировала сроки и качество выполнения заказа.

Спустя почти 10 лет с момента основания ассоциации Александр Платонов сменил должность, став первым вице-президентом АРПП. Возглавил ассоциацию председатель совета директоров компании «Турниф» Дмитрий ГЛОТОВ. «Молодой парень, активный. Мне очень понравилось, что он никогда не выставлял своего мнения впереди мнения ассоциации», — замечает Александр Платонов.

По его словам, при Дмитрие Глотове ассоциация начала активнее себя проявлять, представители АРПП стали «чаще входить в высокие кабинеты». Говоря о союзниках ассоциации, Александр Платонов особо выделяет сенатора Людмилу ТАЛАБАЕВУ, которая активно защищает интересы рыбаков на площадке Совета Федерации.

В марте 2007 года на общем собрании АРПП был выбран новый президент ассоциации. Все единогласно одобрили кандидатуру гендиректора компании «Далькомхолд» Георгия МАРТЫНОВА. Он продолжает возглавлять отраслевое объединение до сих пор. С марта 2011 года первым вице-президентом ассоциации является Александр ВАСЬКОВ.

«Быть во главе такой ассоциации довольно сложно. Надо отдавать всего себя этому делу и все время думать только о благе предприятий, улучшать им условия для работы... Конечно, Георгию Геннадьевичу очень трудно, наверное, даже труднее, чем было нам», — рассуждает Александр Платонов.

Сейчас в Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья состоит более 30 организаций: тут и рыбаки, и переработчики, и порты, и перевозчики, и аквакультура... Разные сферы, разные и вопросы. Бункеровка, таможенное оформление, налоговое законодательство... Все это АРПП держит в зоне внимания.

КВОТЫ — ВСЕМУ ГОЛОВА

Ежегодно рыбаки Приморского края добывают более 800 тыс. тонн рыбы и морепродуктов, а рыбопереработчики — выпускают порядка 600 тыс. тонн различной продукции (такую статистику приводит профильное министерство региона).



Москва, 2018 г. IV Всероссийский съезд работников рыбохозяйственного комплекса. Деятельность ассоциации неразрывно связана с главным рыбацким ресурсом — долями квот на вылов

Компании края осваивают минтай, сельдь, сардину-иваси, треску, палтусов, макруруса, камбалу, кальмаров, северную креветку, крабов, морских ежей, ламинарию. В Приморье свыше 450 рыбопромышленных организаций, региональный рыбохозяйственный комплекс дает рабочие места 15 тыс. человек.

Деятельность ассоциации по-прежнему неразрывно связана с главным рыбацким ресурсом — долями квот на вылов. Когда началась разработка проекта федерального закона «О рыболовстве...», рыбаки Приморья активно включились в процесс. Была создана специальная рабочая группа, в состав которой вошли и члены АРПП. Деятельность в рамках Госсовета и рабочей группы продемонстрировала продвинутость ассоциации по российским меркам. Без преувеличения можно сказать, что АРПП участвовала в формировании принципов отраслевого регулирования, которые были закреплены принятием закона в 2004 году. В том числе главного принципа — долгосрочного распределения ресурсов.

Не осталась АРПП в стороне и когда создавался механизм «квоты в обмен на инвестиции». Ассоциация регулярно направляла регулятору предложения по доработке этих правил. Так, благодаря активной позиции бизнеса удалось добиться, чтобы на участников программы инвестквот распространялась возможность пользоваться механизмами лизинга.

Ассоциация активно добивалась, чтобы из законопроекта о втором этапе инвестквот и крабовых аукционов убрали положения о квотах моллюсков и других морепродуктов — это очень важно для компаний, работающих в «прибрежке». В результате ресурсы удалось уберечь от перераспределения на торгах, предприятия могут продолжать свою деятельность.

Ряд компаний — членов ассоциации принял участие в программах инвестквот и крабовых аукционах. АРПП продолжает внимательно следить за реализацией этого механизма, направлять предложения по его улучшению, обращать внимание на проблемные вопросы.

Еще одна «квотная» заслуга ассоциации — помощь предприятиям в продлении договоров о закреплении лимитов. В 2018 году проводилась процедура по распределению долей квот на следующий период — до 2033 года, однако новые договоры начинали действовать только с 2019 года. Между тем у ряда предприятий срок действия договоров истекал в ноябре — начале декабря. Таким образом, компании столкнулись с реальной угрозой прекратить работу на пару месяцев.

АРПП обратила внимание на эту проблему. В итоге, согласно вышедшему закону, договоры, срок действия которых истекал ранее 31 декабря 2018 года, были продлены до конца года на прежних условиях.



Все Международные конгрессы рыбаков во Владивостоке проходили при поддержке АРПП

ЛОСОСЕВЫЕ ВОПРОСЫ

По объемам добычи тихоокеанских лососей Приморский край уступает другим регионам Дальнего Востока, однако члены ассоциации работают на этом промысле. Поэтому отраслевое объединение активно участвует в решении лососевых вопросов. В том числе помогает организовать «красную» путину: в состав региональной комиссии по анадромным входит первый вице-президент АРПП Александр Васьков.

В этом году перед лососевицами встала серьезная проблема. В середине июля должен был завершиться срок действия договоров на участки, а нормативная правовая база не позволяла оперативно, до конца путины, продлить договоры пользования РЛУ. Таким образом из промысла могла «выпасть» половина участков для добычи лосося в крае.

Региональные власти и АРПП обратились по этому вопросу к госорганам. В итоге большой список изменений в отраслевое законодательство, который рассматривался в Госдуме, был дополнен еще одним положением, автоматически продляющим договоры по участкам. В конце мая закон подписал президент.

Ассоциация также внимательно следит за введением новых принципов распределения рыболовных участков, которые распространяются на РЛУ для добычи анадромных видов рыб. Реализация этих положений определит, на каких условиях добытчики лосося получают участки на новый срок.

ДЕЛА ГЛУБИННЫЕ

Планомерно отстаивает АРПП интересы предприятий, занимающихся глубоководным промыслом — добычей макрурусов и крабов-стригунов (красного и ангулятуса). Компании Приморья стали одними из первых в этом виде рыболовства, добившись значительных успехов.

«Это наши возможности, наши резервы. Сохранить и улучшить результаты, которых добились российские рыбаки, — государственная задача», — отметил Георгий Мартынов.

С такой позицией солидарно и руководство отрасли. «В течение десятилетий, полагаю, глубоководный промысел будет так или иначе расширяться», — высказал мнение руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ в интервью Fishnews.

Изъятие квот после первых крабовых аукционов усложнило

работу пионеров глубоководного промысла. АРПП активно добивалась исключения глубоководных видов из второго этапа, и в конце концов государство согласилось с аргументацией представителей отрасли. Таким образом был спасен бизнес рыбопромышленников, исторически много лет осваивавших этот ресурс и инвестировавших полученные доходы в другие направления.

При этом уже долгое время продукция из глубоководных крабов не может выйти на российский рынок: мешает специфическое нормирование по содержанию мышьяка. В законодательстве России и ЕАЭС в целом это вещество не разделяется на органический и неорганический виды. В результате экологически чистые и востребованные за рубежом товары не проходят лимит — не более 5 мг/кг.

Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья много раз поднимала тему с мышьяком. К решению вопроса подключились другие отраслевые объединения, профильный комитет Совета Федерации, правительство... Признают проблему и в Росрыболовстве: по данным ведомства, потери рыбного рынка от неактуализированной нормы оцениваются в 160 тыс. тонн про-

дукции. Но пока необходимые изменения не внесены и АРПП продолжает на всех возможных площадках привлекать внимание к нормированию мышьяка.

НА ПУЛЬСЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

Ассоциация всегда отслеживала, как изменения в отрасли отражаются на стоимости рыбопродукции для россиян. Регулярно выдвигает АРПП и свои инициативы по повышению доступности рыбы и морепродуктов на внутреннем рынке.

В октябре прошлого года президент дал поручение правительству — подготовить дорожную карту по увеличению потребления отечественной рыбной продукции в РФ. Ассоциация оперативно сформировала ряд предложений в этой сфере.

ПОНИМАЯ ВАЖНОСТЬ ЭКСПОРТА

Большое внимание уделяет АРПП и вопросам экспорта. Отраслевое объединение указывало на сложности с электронным декларированием при продажах за рубеж живого гребешка из Приморья, на проблемы с пропускной способностью погранперехода «Краскино — Хуньчунь», через который в Китай поступает российский живой краб. Сейчас пункт пропуска усиленно модернизируют.

Ассоциация плотно занимается темой экспортных пошлин. По мнению Георгия Мартынова, в нынешних условиях стоит подумать над смягчением таможенно-тарифного регулирования.

АРПП активно налаживает связи с зарубежными партнерами, в частности представителями



2010 г. Ассоциация всегда отслеживала, как изменения в отрасли отражаются на стоимости рыбопродукции для россиян

Так, по мнению АРПП, необходимо вернуть целевые показатели потребления в стратегию развития рыбохозяйственного комплекса, отраслевую госпрограмму. Кроме того, считают члены ассоциации, следует поддерживать предприятия, поставляющие уловы на внутренний рынок. Также в ассоциации предложили варианты снижения стоимости доставки рыбы, например через поддержку автомобильных перевозок. Обсудили возможность использования топливных субсидий, варианты популяризации рыбы и морепродуктов. Все эти инициативы были озвучены сенатору Людмиле Талабаевой и отправлены в Совет Федерации.

Китая. Делегаты от ассоциации принимают участие во встречах с представителями Даляня, Хуньчуня и других городов КНР, причем обсуждается не только торговля рыбной продукцией, но и перспективы сотрудничества в судостроении, судоремонте, логистике, поставках оборудования.

ОБЛЕГЧАТЬ ПУТЬ УЛОВАМ

Вопросы логистики — насущная тема для ассоциации. На долю Дальневосточного бассейна приходится две трети объема российского вылова, а Приморский край, по сути, рыбный хаб всего Дальнего Востока. В АРПП

АРПП — 30 лет!

Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока объединяет руководителей отраслевых общественных организаций важнейших добывающих регионов. С момента создания КС в 2020 году в его составе работает президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ.

Профессиональные компетенции руководства и специалистов АРПП вносят неоценимый вклад в деятельность Координационного совета. Вместе мы решаем задачи, актуальные для рыбной промышленности всего Дальневосточного бассейна, а нередко и других регионов.

Совместными усилиями мы отстаивали квоты на вылов для предприятий, участки для промысла, добивались защиты интересов и сохранения в отрасли не только крупного бизнеса, но и небольших компаний.

При этом команда Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья не только участвовала в формировании позиции совета и подкреплении ее выверенными и сильными аргументами: именно коллеги из АРПП, что называется, кладут обращения совета на бумагу и направляют их в органы власти. Без этой работы невозможно представить наш общий результат.

Мы от всей души поздравляем коллектив ассоциации с юбилеем. Желаем коллегам здоровья, успехов и энергии в делах, тепла и поддержки от родных и близких людей. Сильные ассоциации — это сильная отрасль, а значит, сильная экономика нашей страны. Мы в этом убеждены!

Координационный совет
рыбохозяйственных
ассоциаций Дальнего
Востока



2024 г. Общее собрание членов АРПП

входят крупнейшие в стране порты, через которые осуществляется перевалка уловов, — Владивостокский морской рыбный порт, «Далькомхолод», Диомидовский рыбный порт. Общий грузооборот рыбопродукции в портах Приморья в прошлом году превысил 1 млн тонн.

Рыбу и морепродукты принимают логисты, и она едет в другие регионы России и за рубеж. В 2023 году с территории Приморского края отправлено 745 тыс. тонн рыбопродукции, из которых 734 тыс. тонн пришлось на железную дорогу.

Отраслевое объединение не раз озвучивало инициативы по упрощению и удешевлению доставки рыбопродукцию в западную часть страны. Так, АРПП предлагала ввести субсидии не только для железнодорожных, но и для автомобильных перевозок рыбы.

ЕДИНЫМ ФРОНТОМ

У АРПП налажены тесные связи практически со всеми остальными объединениями рыбной отрасли нашей страны. Но теснее всего, разумеется, с дальневосточными. В 2020 году был создан Координационный совет рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока, в котором аппарат АРПП играет организационную роль, ведет документооборот.

Каждый вторник координационный совет на площадке Fishnews Online собирается на планерки по видеосвязи и обсуждает насущные проблемы отрасли и пути их решения. Такие встречи позволяют вырабатывать общую позицию по наиболее волнующим вопросам, обменивать-

ся информацией. Это, в свою очередь, помогает ассоциациям готовить совместные решения и предложения для федеральных органов власти.

ПУБЛИЧНОСТЬ КАК СТРАТЕГИЯ

«Иногда мы добивались успехов с помощью публикаций о своих действиях, намерениях властей, отдельных недобросовестных рыбаков. Когда все всплывало наружу, становилось публичным, у властей не оставалось другого выбора, кроме как идти навстречу рыбакам», — обращает внимание Александр Платонов.

Эти традиции продолжает и нынешнее руководство ассоциации. Общаться со средствами массовой информации — неотъемлемая часть работы рыбохозяйственных объединений, считает Георгий Мартынов. АРПП плотно взаимодействует со СМИ, дает комментарии по

самым актуальным для рыбной промышленности темам.

Ассоциация ведет полноценную информационную политику, расставляя акценты. Открытое общение с журналистами позволяет широко осветить проблемы, которые волнуют рыбаков. Это еще и хорошая возможность доступно рассказать о профессиональных вопросах, показать, чем живет отрасль.

ВСЕСТОРОННЕЕ ПОГРУЖЕНИЕ

Одной из причин эффективности и долголетия АРПП Георгий Мартынов считает кадры, работающие в аппарате объединения.

«Члены ассоциации доверили возглавить АРПП мне и Александру Петровичу Васькову, мы оба проработали всю жизнь в отрасли. Александр Петрович много лет стоял на промысловой палубе, был начальником экспедиции — он понимает функционирование всего рыбохозяйственного комплекса. Я трудился в управлении „Востокрыбхолодфлота“, знаю хорошо работу транспортно-рефрижераторного флота, портов.

Кроме того, мы занимали посты в региональном департаменте рыбного хозяйства, предыдущие руководители ассоциации тоже прошли государственную службу. Так что мы знаем отрасль не только как рыбаки, но и как чиновники. Наверное, сочетание этого дает весомые преимущества, которые понимают члены АРПП», — отмечает глава отраслевого объединения.

Президенту Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Г.Г. Мартынову

Уважаемый Георгий Геннадьевич!

От имени коллектива Дальневосточного таможенного управления поздравляю Вас с 30-летием со дня основания Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья.

Развитие рыбной отрасли в Приморском крае является одним из приоритетных, но сложных направлений, требующих непрерывного контакта органов власти и бизнеса. Являясь членом Консультативного совета по взаимодействию с участниками внешнеэкономической деятельности при ДВТУ, Вы способствуете качественному сотрудничеству рыбохозяйственных предприятий с таможенными органами, что положительно влияет на экономическое развитие Приморского края.

Желаю Вам и всем членам ассоциации дальнейшей эффективной работы в нестабильных условиях мировой экономики и динамично меняющегося законодательства, а также успехов, благополучия и добра сотрудникам компаний!

Юрий ЛАДЫГИН,
начальник Дальневосточного таможенного управления



Группа компаний

АНТЕЙ



Искусство промысла

На правах рекламы

www.antey.group



Арина БУРЛАКОВА

Денис МАЛАХОВ: Ассоциации помогают услышать голос отрасли

Основной вопрос для всей рыбодобывающей отрасли сейчас — это флот, считает генеральный директор компании «Дальрыба» Денис МАЛАХОВ. По его мнению, строить и ремонтировать суда внутри страны — правильное решение, однако нехватка качественного ЗИП и квалифицированных кадров сильно тормозит это направление. Кроме того, из-за санкций рыбопромышленники несут большие экономические потери. Решить эти и многие другие вопросы помогают отраслевые ассоциации, выступающие важным связующим звеном между бизнесом и государством.

— Денис Александрович, добычей каких биоресурсов сегодня занимается «Дальрыба»?

— На сегодняшний день «Дальрыба» осуществляет промысел креветки, краба, минтая и сельди. Добыча ведется в районах Охотского и Берингова морей.

Согласно последней статистике в год мы вылавливаем до 50 тыс. тонн рыбы и производим из нее около 30 тыс. тонн товарной продукции. Что касается краба и креветки, их вылов составляет около 2 тыс. тонн и 700 тонн соответственно.

Хочу отметить, что мы ежегодно увеличиваем объем выпускаемой продукции за счет четкого формирования производственного плана для каждого нашего судна.

— Вы упомянули, что компания продолжает добычу креветки. В чем специфика этого бизнеса? Где и в каком виде этот деликатес сегодня наиболее востребован?

— Добыча и переработка креветки — это действительно очень сложный процесс, однако мы планируем наращивать выпуск продукции из нее. Холодноводная креветка преимущественно является ресторанной позицией, поэтому очень важно выпускать продукт высокого качества. Также кака-

я-то часть товара отправляется на полки крупных супермаркетов.

Наиболее популярен этот деликатес на азиатских рынках, особенно в Китае и Японии. Туда креветка чаще всего идет в сыромороженном виде. Мы также делаем и варено-мороженую продукцию, но она больше востребована среди российских потребителей.

— Какая часть продукции идет на экспорт?

— 90% нашей продукции — и рыбу, и краба, и креветку — мы реализуем на экспорт. На сегодняшний день с учетом того, что у нас ограниченная квота, на российский рынок мы поставляем небольшой объем.

— Влияет ли как-то ситуация в мире на работу компании?

— Вы знаете, да. Например, у нас есть сложности, связанные с закупом определенного ЗИП на наши суда. Также есть вопросы относительно движения денег и обмена какой-либо информацией с нашими зарубежными контрагентами.

Но это бизнес. Мы стараемся оперативно решать возникающие вопросы. То, что еще вчера для нас было проблемой, сегодня уже простой вопрос.

ДАЛЬ РЫБА



Денис МАЛАХОВ,
генеральный директор
АО «Дальрыба»



— Вы уже немного затронули тему судоремонта. С какими сложностями сегодня ваша компания как заказчик сталкивается в этом направлении?

— Самый основной вопрос для всей рыбодобывающей отрасли сейчас — это флот. И его, конечно же, необходимо периодически ремонтировать, готовить к промыслу. И ремонт зачастую является одной из самых финансово затратных историй для компании, расходы на него постоянно растут. Кроме того, часть используемого нами ЗИП — импортная. Каждый год мы видим повышение цены на те или иные запчасти.

Еще одна проблема, которая, наверное, больше актуальна для Дальневосточного региона, — это наличие свободных мест на верфях. Когда заканчивается сезон, не всегда есть возможность оперативно поставить туда свое судно и вовремя начать его ремонт. Поэтому приходится искать альтернативные варианты, в том числе уходить на верфи в Китай или Корею.

Ну и основная проблема связана с тем, что заявленное не всегда соответствует действительному. Подрядчик говорит тебе, что делает в определенный срок за одни деньги, но зачастую возникают какие-то трудности, которые ты потом еще долгое время преодолеваешь.

— Что, по вашему мнению, тормозит развитие отечественного судоремонта?

— Санкции, нехватка качественного ЗИП и квалифицированных кадров, отсутствие нужных компетенций. Я думаю, что это характерно не только для рыбодобывающей отрасли на Дальнем Востоке.

— Что поможет развить отечественный судоремонт? Какова роль государства в этом вопросе?

— Здесь в первую очередь все решают люди. Необходимо привлекать квалифицированных специалистов, которые понимают, чем они занимаются и что делают. Это проблема, которая сейчас встречается в каждом секторе.

На Дальнем Востоке этот вопрос стоит наиболее остро. У нас специфический регион, который находится далеко от центра, и здесь всегда не хватает кадров. Большую часть специалистов, которые сейчас выходят на рынок, забирают западные компании. И это касается не только береговых профессий, но и судового экипажа.

Государство, безусловно, принимает участие в решении этого вопроса. Но пока что, к сожалению, проблема сохраняется. Необходимо максимально популяризировать «рыбное» направление.

— Могут ли помочь решить кадровый вопрос рыбопромышленные предприятия, например, предоставляя студентам места для практики или заключая целевые договоры? Есть ли у «Дальрыбы» опыт в этом направлении?

— Мы работаем с разными образовательными учреждениями. Предоставляем студентам места для практики. Также мы готовы заключать контракты, обеспечивающие выпускников работой на наших судах. Но честно скажу, сейчас только что окончивших вуз специалистов разбирают западные компании, предлагая более высокие начальные зарплаты. Так что пока проблема остается.

— Некоторые производители практикуют следующую историю с импортозамещением: на основе зарубежных деталей создают отечественные аналоги. Был ли у «Дальрыбы» такой опыт взаимодействия?

— Действительно, мы проводили такую работу. Но, как я уже говорил, обещанное не всегда соответствует действительному. Мы столкнулись с неприятной ситуацией, когда оборудование не показало заявленной мощности.

Выбирая ЗИП, в первую очередь смотрим на российских производителей. Мы, как заказчики, можем влиять на производство, объяснять, что конкретно нам нужно. Мы готовы использовать отечественный ЗИП, но не всегда это получается. Качество порой оставляет желать лучшего. Чтобы избежать этого, нужно повышать профессионализм кадров и совершенствовать оборудование на предприятиях.

— Несмотря на неудачный опыт, на ваш взгляд, такая практика импортозамещения может помочь российским инженерам получить недостающие компетенции?

— Если люди разбираются в том, что делают, и они заинтересованы в развитии, то, конечно, они проанализируют ошибки и улучшат продукт. Начинать с чего-то всегда нужно, постепенно увеличивая свои компетенции и улучшая производство. По крайней мере, надеемся, что так и будет.

— В прошлом году «Дальрыба» приобрела четвертое судно. Есть ли у компании в планах и дальше увеличивать свои мощности?

— В 2023 году мы приняли решение начать выпуск живой крабовой продукции, раньше изготавливали только сыромороженую. Для этого мы приобрели судно, переоборудовали его под перевозку живого краба. Это сравнительно новое для нас направление. Промысел ведем в Охотском море.

Что касается увеличения флота «Дальрыбы», на данный момент мы рассматриваем варианты строительства. Мы планируем увеличить количество судов компании, но нам важно понимать, кто способен выполнить наш заказ. Потому что к постройке судов в РФ все же есть очень много вопросов.

— Например, задержки?

— Конечно. И задержки, и отсутствие свободных стапелей, и нехватка нужных компетенций. Еще и стоимость, которую заявляют на сегодняшний день, действительно высокая.

— «Дальрыба» решила не участвовать ни в каких программах инвестиционных квот. Почему?

— Мы потратили очень много времени на подготовку к аукционам, которые проводили ранее. Но, к сожалению, мы не увидели там экономики, и руководство компании решило не участвовать. Пока мы не готовы платить за обещания. Мы готовы платить за результат.

«Дальрыба» более 65 лет занимается промыслом, и в нашей компании работают люди, которые действительно разбираются в рыбодобывающей отрасли. Мы посетили очень много верфей. К сожалению, нигде не получили внятных ответов относительно сроков и обоснования затрат. Поэтому приняли решение пока подождать, посмотреть, что будет строиться в ближайшем будущем. И уже после того, как наши коллеги с более серьезными ресурсами получат суда, а верфи поднаберутся опыта, мы тоже, безусловно, примем участие.

Это правильно, что у нас в приоритете строительство судов именно внутри страны. Но я считаю, прежде чем ставить такие акценты, необходимо определиться, есть ли кадры, которые смогут ответить за то, что они выполняют.

— Как вы отметили, Китай является важным экспортным направ-

лением для «Дальрыбы». Сейчас Россия активизировала сотрудничество с этой страной — организуются международные выставки, форумы. Участвует ли компания в подобных мероприятиях?

— Конечно. В прошлом году мы были на выставке в Циндао, которую проводили впервые после ковида. Вообще «Дальрыба» старается участвовать во всех подобных мероприятиях, не только зарубежных. Например, мы ежегодно посещаем форум Seafood Expo Russia (Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий проводятся в Санкт-Петербурге. — Прим. ред.). Поддерживаем хорошие отношения с организатором этого мероприятия Иваном ФЕТИСОВЫМ.

Я с большим трепетом отношусь к этой истории; самостоятельно выбираю дизайн стенда, чтобы он отражал стилистику «Дальрыбы». Выставки и форумы всегда про общение: ты встречаешься с коллегами по цеху, вы обсуждаете какие-то отраслевые вопросы, делитесь опытом друг с другом. С некоторыми людьми мы только на таких мероприятиях и можем увидеться вживую, так как находимся далеко. Также это налаживание связей с давними партнерами и возможность найти новых клиентов. Это площадки для людей с одинаковыми интересами. Я рад, что такие мероприятия организуются.

— Важно ли компаниям состоять в отраслевых ассоциациях? Какие преимущества дает это членство бизнесу и рыбной отрасли в целом?

— Ассоциации играют большую роль в жизни отрасли. Они помо-

гают донести до государства проблемы и предложения бизнеса. На мой взгляд, абсолютно каждая компания, занимающаяся промыслом, должна участвовать в отраслевых ассоциациях и делиться своими задачами, опытом и проблемами.

Вот уже много лет мы являемся участниками Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья (АРПП). Я могу быть уверен, что все вопросы, поднятые во время обсуждений, будут услышаны и переданы выше. Отдельную благодарность за это хочется выразить президенту АРПП Георгию Геннадьевичу МАРТЫНОВУ.

Георгий Мартынов — человек слова. Для меня он уже стал кем-то вроде старшего товарища, наставника, к которому я могу обратиться за помощью. Он ведет обширную деятельность; общается с коллегами-рыбопромышленниками и в России, и за рубежом, знаком с руководством многих организаций и предприятий, всегда в курсе последних событий в отрасли. Ему можно задать любой вопрос и получить четкий ответ, начиная от взаимодействия с контрагентами и заканчивая подготовкой к аукционам.

А остальные члены объединения уже как хорошие друзья, с которыми мы также можем обсудить интересующие нас темы. Большим плюсом для «Дальрыбы» является то, что мы находимся в одном здании со многими представителями отрасли. Живое общение позволяет оперативнее решать вопросы.

— Можете привести пример взаимодействия «Дальрыбы» и АРПП, когда ассоциация помогла компании решить проблему, разобраться в сложном вопросе?

— Сейчас идут серьезные обсуждения вопроса отмены экспортных пошлин. И АРПП при взаимодействии с ВАРПЭ доносит мнение бизнеса до президента России.

Конечно, все заинтересованы в том, чтобы по ряду позиций были отменены экспортные пошлины. Из-за обстановки в мире мы зарабатываем гораздо меньше, чем планируем. Стоимость продукции, которую мы реализуем на территории Китая и Японии, падает. А затраты растут: дорожает топливо и ремонт, о котором мы уже подробно поговорили. При этом мы стараемся держать оплату труда наших работников на должном уровне. И получается, что та маржинальность, на которую мы рассчитывали, упала в разы. Производственные затраты сейчас очень высокие. Раньше мы могли их как-то перекрыть за счет стоимости продукции. Сейчас это невозможно и критично для бизнеса.

На самом деле, было очень много примеров взаимодействия «Дальрыбы» и АРПП. Так сразу и не вспомню. Из личного — обращался к Георгию Мартынову за помощью в поиске подрядчика по промвооружению. У него всегда есть искомые контакты. Он познакомил меня с директором одного дальневосточного предприятия. Мы заключили договор и теперь то, что раньше мы заказывали за рубежом, берем у этого партнера.

Поэтому могу уверенно сказать, что членство в ассоциации дает действительно море возможностей. Оно позволяет решить вопросы как отдельной конкретной компании, так и отраслевого бизнес-сообщества в целом.

Уважаемый Георгий Геннадьевич! Поздравляю Вас и членов Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья с 30-летием АРПП!

Три десятилетия назад ряд рыбопромышленных компаний Приморского края объединились в общественную организацию для защиты своих профессиональных интересов.

За эти годы рыбохозяйственная отрасль нашего региона добилась значительного роста объемов производства рыбы и вылова водных биоресурсов, увеличения поставок рыбной продукции на внутренний рынок России. С каждым годом ассортимент морских деликатесов и продукции перерабатывающих предприятий Приморья увеличивается, растет их популярность в нашей стране. Приморские рыбодобывающие компании активно участвуют в возрождении отечественного кораблестроения, реализации национальных проектов и региональных стратегий, создании инновационных производств, совершенствовании социальной инфраструктуры.

Хочу отметить большую роль АРПП в поступательном развитии и объединении рыбохозяйственных предприятий Приморья, в консолидации их усилий по отстаиванию интересов на самых различных уровнях.

Ассоциация активно участвует в законотворческой деятельности, сотрудничая с органами власти различных уровней. Как сенатор, я много и продуктивно работаю с АРПП и лично с Георгием Геннадьевичем, моим другом и коллегой, над разработкой проектов федеральных и краевых законов в области рыбного хозяйства.

Я желаю руководству и членам ассоциации успешной деятельности на многие годы, эффективного отстаивания интересов рыбопромышленников! Пусть успех сопутствует вам во всех делах и начинаниях, каждый день будет наполнен оптимизмом и свежими идеями, поддержкой коллег и любовью близких, а все поставленные цели будут достигнуты!

Людмила ТАЛАБАЕВА, член Совета Федерации ФС РФ от Законодательного собрания Приморского края



Александр ЕФРЕМОВ,
управляющий ГК «Доброфлот»

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

Александр ЕФРЕМОВ: Построили один завод в первом этапе, во втором — построим два

Услышав название «Доброфлот», среднестатистический россиянин, скорей всего, вспомнит консервы и пресервы из сардины-иваси, сайры и скумбрии в брендированной литографированной баночке. Хотя на самом деле группа компаний «Доброфлот» выпускает широчайший ассортимент рыбных консервов и пресервов. И не только их, но и другие виды рыбопродукции.

Кроме того, холдинг не ограничивается одним лишь выпуском продукции, а имеет целый комплекс сопутствующих бизнесов. О том, что это сознательная политика руководства, корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал управляющий ГК «Доброфлот» Александр ЕФРЕМОВ.



Крупнейшая в мире плавбаза «Всеволод Сибирцев»

ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЙ

— Александр Владимирович, расскажите, какими видами деятельности занимаются предприятия, входящие в группу компаний «Доброфлот»?

— ГК «Доброфлот» — вертикально интегрированный холдинг. Это означает, что мы самостоятельно осуществляем технологические процессы по всей цепочке создания добавочной стоимости продукции из дальневосточной дикой рыбы. Мы обладаем квотами на ее вылов, у нас есть добывающий флот, перерабатывающие плавзаводы в море, транспортные рефрижераторы, в том числе те, которые уже девять лет перевозят мороженую рыбу по Северному морскому пути. Выстроена развитая стивидорская логистика: есть собственные причалы, включая глубоководные, которые принимают суда грузоподъ-

емностью 5 тыс. тонн, это самые распространенные на Дальнем Востоке транспортные рефрижераторы. У нас есть свои контейнерные терминалы, которые дают возможность отгружать рыбпродукцию в контейнерах.

«Доброфлот» имеет рыбоперерабатывающие береговые заводы и создала собственную дистрибьюторскую сеть, включающую более 30 торговых представителей и филиалов по всей России. В первую очередь мы ориентированы на российский внутренний рынок, на отечественного потребителя. Однако незначительную часть своей продукции мы экспортируем — из того ассортимента, который не востребован внутри страны.

В ГК «Доброфлот» также входят два крупных обеспечивающих предприятия. В силу того что на Дальнем Востоке в целом и в Приморье в частности судоремонтное производство не развито, в свое время мы были вынуж-

дены самостоятельно заняться судоремонтом и судостроением. Для этого мы приобрели Ливанский ремонтно-судостроительный завод. Кроме того, нам пришлось создать собственное тарное предприятие — завод «Красный Вымпел» в Большом Камне. На нем изготавливают жестяную банку для нашего консервного производства, а также гофрокартонную упаковку — для самообеспечения и для реализации другим компаниям.

Если немного подробнее говорить о береговых рыбоперерабатывающих заводах, то у нас их три. Один расположен в поселке Южно-Морской — это наше традиционное производство консервов и пресервов. Второй — в поселке Новый Мир (Южная Лифляндия) города Большой Камень, это очень крупное филейное производство. Кроме того, у нас есть еще один завод по переработке минтая на филе и фарш в Туле.

— Упомянутый вами рыбоперерабатывающий завод в Большом Камне был построен в рамках программы инвестиционных квот. Планируете ли в дальнейшем вновь принять участие в ней?

— Да, у нас есть такие планы. Мы уже подали заявки на участие во втором этапе программы и вошли в перечень предприятий, с которыми Федеральное агентство по рыболовству заключило инвестиционные соглашения. В частности, мы собираемся построить два инвестиционных объекта типа М — это береговые рыбоперерабатывающие заводы большой мощности в Большом Камне и в поселке Южно-Морском. Построив четыре года назад завод в Большом Камне, мы приобрели опыт подобного строительства и сейчас, по сути, собираемся расширить это производство.

САМИ СТРОИМ И РЕМОНТИРУЕМ

— Хотелось бы спросить о состоянии дел на Ливадийском ремонтно-судостроительном заводе. Что там сейчас строят, как у них ситуация с заказами на постройку и ремонт судов?

— В последние три года Ливадийский РСЗ динамично развивается как в части судоремонта, так и судостроения. Причем судостроение постепенно замещает судоремонт — в силу востребованности этой деятельности в России. Заказами мы полностью обеспечены. Более того, в настоящее время при желании мы могли бы заключить судостроительные контракты на пять-семь лет вперед, но нас сдерживает ответственное отношение к нашим заказчикам. Мы понимаем, что производственный потенциал завода

и санкционные ограничения не позволяют нам так далеко распланировать свою работу. Поэтому мы придерживаемся консервативной позиции и берем заказы только на ближайшие два-три года. Скажем так, в этой части себя сдерживаем, одновременно наращивая производственный потенциал.

— Планирует ли Ливадийский РСЗ участвовать в строительстве судов по программам инвестквот и крабовых квот с инвестиционными обязательствами?

Консервы — самый экологически чистый и натуральный продукт. Поэтому в развитых европейских странах, таких как Италия, Испания, Франция, производство этого продукта широко распространено. Европейские производители рыбных консервов имеют огромную капитализацию.

— Нет, мы не стали участвовать во втором этапе квот по крабу. По той причине, что производственные мощности завода сейчас недостаточны, чтобы брать дополнительные заказы. Те, которые мы взяли ранее, нас полностью устраивают. Мы стараемся брать заказы на не очень большие суда, длиной в пределах 30-35 метров. Что касается краболовов, то выполняя те условия, которые прописаны

в соглашениях на крабовые квоты, мы чрезмерно загрузили бы нашу производственную инфраструктуру. Мы способны строить такие суда, но ведем себя консервативно, не хотим подвести своих заказчиков и потому не беремся за такие сложные для нас заказы. В настоящее время мы готовимся к реконструкции Ливадийского РСЗ для увеличения его производственной мощности.

— Можно перечислить несколько крупных рыбопромысловых холдингов, которые, помимо основной деятельности, в последние годы начали активно заниматься марикультурой. А вы не планируете такую диверсификацию?

— Мы занимаемся этим около 20 лет. Однако из-за довольно скромных результатов обычно об этом не упоминаем в публичной сфере. Общая площадь наших участков под марикультуру — порядка 1200 га. Мы выращиваем 150–170 тонн гидробионтов в год. Но, к сожалению, пока в марикультуре у нас нет столь же позитивной динамики развития, как в других направлениях деятельности. Вот почему мы особо не стремимся эту деятельность расширять.

В КОНСЕРВАХ НЕТ КОНСЕРВАНТОВ

— Технологии переработки, хранения и приготовления рыбы непрерывно совершенствуются. Почему рыбные консервы не теряют популярность у населения?

— В самой постановке вопроса ощущается предвзятость. Рыбные консервы во всем мире признаются экологически чистым продуктом,

поскольку они производятся без использования пищевой химии. В них нет консервантов, как бы то ни звучало парадоксально с учетом названия этого вида продукции. Классические рыбные консервы — это рыба, соль и перец, приготовленные в вакууме при очень высокой температуре.

По сравнению со многими другими видами готовой рыбопродукции, при производстве которых используются фосфаты, разрыхлители, красители и другие компоненты пищевой химии, консервы — самый экологически чистый и натуральный продукт. Поэтому в развитых европейских странах, таких как Италия, Испания, Франция, производство этого продукта широко распространено. Европейские производители рыбных консервов имеют огромную капитализацию.

И в КНР в последнее время рыбные консервы стали модным продуктом. Знаю, что в китайском обществе развернулась широкая дискуссия о том, что крышки easy-open (то есть крышки с ключом) при открывании портят маникюр как у девушек, так и у парней. Было множество таких случаев, и эта проблема действительно широко обсуждается среди китайской молодежи. Других вопросов по рыбоконсервной тематике в местной повестке нет.

— Многие рыбопромысловые компании жалуются на нехватку кадров. Некоторые предприятия реализуют собственные программы, направленные на решение этой проблемы. Как меры принимает группа компаний «Доброфлот» для того, чтобы не испытывать дефицита рабочих рук?

— ГК «Доброфлот» — это самая большая по численности персонала компания в российском рыбохозяйственном комплексе. В пиковые периоды количество наших сотрудников доходило до 5,2 тыс. В настоящее время у нас трудится порядка 4 тыс. человек. Как

самая массовая компания, мы раньше других столкнулись с проблемой дефицита кадров. И соответственно, раньше других начали системно заниматься этим вопросом, внедряя различные программы подготовки и лояльности персонала. К сожалению, проблема нехватки кадров никуда не ушла, и свидетельством тому — сокращение числа наших сотрудников. Такова демографическая ситуация в стране в целом и особенно — на Дальнем Востоке. Это геополитический процесс.

ЦЕНИМ ПАРТНЕРОВ

— ГК «Доброфлот» является членом Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья. Как вы оцениваете работу объединения? Что дает холдингу это членство?

— С Ассоциацией рыбохозяйственных предприятий Приморья нас связывают очень давние и тесные партнерские взаимоотношения. Вплоть до того, что в 2011 году меня даже избирали ее президентом. И в настоящее время мы продолжаем тесно сотрудничать. Большинство наших инициатив и проблем ассоциация и ее бессменный (за исключением одного периода) президент Георгий МАРТЫНОВ разделяют и активно поддерживают. В том числе так было и в сложные для нашего холдинга времена. Когда у нас возникли серьезные разногласия с таможенной службой, АРПП заняла принципиальную позицию по этому вопросу и отстаивала ее на всех уровнях, вплоть до руководства страны. Это дорогого стоит.

Мне известно, что ассоциация занимается реализацией ряда поручений президента России Владимира ПУТИНА по острым вопросам рыбохозяйственного комплекса. Это само по себе говорит о важности роли ассоциации для развития отрасли. Так что мы очень довольны сотрудничеством с АРПП и результативностью этого взаимодействия.

Уважаемые члены Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья! Поздравляю вас с 30-летним юбилеем!

Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья — одно из ведущих профессиональных объединений в рыбной отрасли нашей страны и края. В состав АРПП входят организации, деятельность которых охватывает практически все направления в сфере рыбного хозяйства: добычу и переработку водных биоресурсов, реализацию рыбы и морепродуктов в России и за рубежом, аквакультуру, производство рыбоперерабатывающего оборудования, логистическую деятельность, портовое хозяйство.

Ассоциация внесла большой вклад в совершенствование системы нормативного правового регулирования рыбного хозяйства и выстроила эффективное взаимодействие с государственными структурами всех уровней, способствуя динамичному развитию одной из ключевых отраслей Приморского края.

Благодаря активной позиции руководства и тесному сотрудничеству членов АРПП она снискала уважение и получила признание в профессиональных кругах и органах власти.

30 лет — это большой путь и вместе с тем молодой возраст, чтобы строить будущее рыбного хозяйства России и Приморского края.

Примите слова благодарности за ваш энтузиазм и профессионализм, а также наши искренние пожелания крепкого здоровья и успехов в работе!

Константин СТЕПАНОВ,
министр лесного хозяйства,
охраны окружающей среды,
животного мира и природных ресурсов
Приморского края



Арина БУРЛАКОВА

Юлия БЕЛИКОВА: Отраслевые объединения жизненно необходимы бизнесу

Лососевый промысел — одно из направлений рыбного хозяйства Приморского края. Уловы красной рыбы скромнее, чем в других регионах Дальнего Востока. Однако добыча лососей играет важную роль в социально-экономической жизни Приморья.

На вылове лососевых специализируется компания «Тройка», работающая на севере края, в Тернейском районе. Рыбаки осваивают горбушу, кету и симу. Для «Тройки» возможность продлить договор пользования рыболовным участком на путину 2024 года стала настоящим спасением: он истекал в самый разгар лососевого промысла, это грозило предприятию потерей части улова и прибыли. Большую роль в решении этого вопроса сыграла Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья, которая отстаивает интересы рыбаков, отмечает директор «Тройки» Юлия БЕЛИКОВА.

Подробнее о том, с какими трудностями сегодня сталкиваются участники лососевого промысла и как выстраивается взаимодействие между бизнесом и отраслевыми объединениями, глава рыбодобывающей компании рассказала в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».



Юлия БЕЛИКОВА,
директор компании «Тройка»



— Юлия Викторовна, как прошла для «Тройки» лососевая путина 2023 года?

— Предыдущая путина обещала быть «нерыбной». Прогноз был всего 100 тонн. Мы могли даже не выставлять орудия лова на промысел, но я считаю, что всегда лучше рискнуть и выйти в море, чем отказаться от этого.

Приступая к промыслу в прошлом году, мы ожидали скромных уловов. Взяли небольшое количество людей, снабжения и пошли осваивать выделенные нам 100 тонн. Все знают, что лососевый промысел — один из самых высокорискованных. Ты всегда по полной программе готовишься к рыбалке, выставляешь невода и просто ждешь. Но в 2023 году этот риск оправдал себя: рыбы внезапно пришло в разы больше, чем прогнозировалось.

Горбуши было очень много. Только наша компания добыла более 1 тыс. тонн. На наш взгляд, можно было бы взять и 3 тыс. тонн, но процедура увеличения разрешенных для освоения объемов сильно тормозила работу, поэтому часть уловов была упущена.

Изначальный прогноз был очень маленьким, и увеличивать его пришлось несколько раз. Эта процедура занимает где-то 5-7 дней. Сначала мы отправляем письмо о том, что вылов уже превысил 70%, в связи с чем просим рассмотреть увеличение объемов. Потом ждем, пока ответ окажется у нас на руках. Теряем здесь от нескольких дней до целой недели, — а за это время рыбы может стать меньше или она совсем уйдет. Но я считаю, что нам все равно удалось добиться впечатляющего результата.

Для «Тройки» прошлогодняя путина стала своеобразным вызовом. Это был первый год, когда мы работали без нашего основателя — Виктора Николаевича КАХАНОВА. Справлялись самостоятельно, и результаты нас порадовали. Даже несмотря на то, что в 2023 году рынок очень сильно просел, нам удалось реализовать рыбу по достаточно высокой цене. Приморская горбуша очень ценна и востребована. Она сильно отличается от другой дальневосточной горбуши. У нее жирное мясо, и она больше похожа на форель или семгу, поэтому ее, например, используют в ресторанах в рамках импортозамещения и называют дальневосточным лососем.

— Какие планы есть на предстоящую лососевую путину?

— В нашем деле ничего нельзя планировать заранее. Просто нужно всегда быть готовым к любому повороту событий.

В этом году на наш район промысла выделили 900 тонн. 29 мая мы уже открыли невода. Ждем рыбу. Посмотрим, как будет меняться ситуация по ходу промысла.

— В конце мая государство внесло изменения в законодательство о рыболовстве. Нововведения позволяют автоматически продлить договоры пользования рыболовными участками, срок действия которых истекает во время путины. Это дает право добытчикам лосося продолжить промысел. Как отразилось принятое решение на работе вашей компании?

— Для «Тройки» это была одна из самых хороших новостей за последнее время. В этом году срок действия договора на один из наших участков заканчивался 12 июля — в самый разгар лососевого промысла. Благодаря совместным активным усилиям общественных деятелей и региональных властей в законодательство о рыболовстве были внесены поправки и пользование участками продлили до 31 декабря 2024 года.

Здесь хочется выразить огромную признательность каждому, кто внес свой вклад в решение этого важного для нас вопроса. Спасибо и тем, кто принял закон, прислушавшись к рыбацкому сообществу. Потому что для всех нас, и особенно для небольших предприятий, каждые 100 тонн критически важны. Они имеют огромное значение для развития производства. Когда объемы большие, экономика складывается иначе.

Это касается и «Тройки». С одной стороны, наше предприятие добывает более 90% лососевых объемов, выделенных на Приморский край для промышленного рыболовства. Однако ресурсные возможности нашего региона гораздо скромнее, чем, например, у Камчатки. У нас объемы совсем другие. У нас каждая тонна улова на счету, и прекращение промысла в период путины стало бы серьезной проблемой.

— В любом случае до конца года компаниям необходимо перезаключить договоры на но-

вый срок. При этом можно будет избежать конкурсов и аукционов. Инициатива интересная, однако у предприятий возникает много вопросов. Пока что все ждут решения государства. Что вы думаете об этой ситуации?

— Когда мы только узнали о возможности перезакрепления участков без торгов, то были очень рады. Но со временем энтузиазма поубавилось. Новые подзаконные акты очень своеобразны. Опасения вызывает предполагаемый размер платы за перезакрепление участка. Это может стать огромной финансовой нагрузкой для предприятий, особенно небольших. У таких компаний годовая выручка невысокая, при этом участков, по которым нужно перезаключить договоры, может быть несколько.

Сейчас прикладываются все усилия, чтобы решить проблемы, но история остается незаконченной. Пока нет конкретики — только догадки и опасения. Конечно, мы благодарны за то, что государство прислушивается к мнению рыбопромышленников. Сама идея перезаключения договоров без конкурсов и аукционов выглядит очень привлекательно. После проведения торгов могла возникнуть спорная ситуация. Например, добывающая компания развивает береговой перерабатывающий завод недалеко от рыболовного участка. Но вдруг приходит другой пользователь, предлагает больше денег и забирает РЛУ. Судьба завода в таком случае неизвестна.

Пока ждем окончательного решения. А дальше уже будем думать, что нам делать со всем этим.

— Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья (АРПП) принимала активное участие в решении вопроса по продлению договоров пользования РЛУ. Сейчас она также помогает и разобраться в ситуации с перезакреплением участков.

— АРПП всегда выступает на стороне рыбопромышленников. Поддерживает нас и делом, и словом. С первого дня, как в прошлом году вышел закон о механизмах перезакрепления участков и начали выпускаться подзаконные акты, президент ассоциации Георгий МАРТЫНОВ взял ситуацию под свой контроль. С нами регулярно созваниваются, спрашивают мнение, фиксируют общий взгляд на ситуацию, а после транслируют позицию рыбаков

и, конечно, отстаивают интересы компаний на уровне государства.

Я уверена, что развивать бизнес можно только будучи частью рыбацкого сообщества. В одиночку ты не справишься, очень быстро сломаешься. А когда нас много, мы стоим плечом к плечу, поддерживая друг друга. Как бы ни было сложно, мы находим решения в совместной проработке самых разных вопросов.

Иногда можно подумать: мы с другими предприятиями — конкуренты. Да, в этом есть доля правды, но мы и члены рыбацкого сообщества. Выступаем единым фронтом, каждый член ассоциации думает не только о себе. На совещаниях мы с коллегами зачастую занимаем одну позицию. Вопросы, которые мы поднимаем, чаще всего имеют системный характер. То, что актуально для моей компании, близко другому предпринимателю и наоборот. Обсуждая проблему одного производства, мы в том числе решаем вопросы всего отраслевого бизнеса. Поэтому рыбацкие объединения очень важны — это общение, поддержка, обмен опытом, советы, наставничество.

И за все это я хочу сказать огромное спасибо АРПП. Хочется пожелать долголетия защитникам приморских рыбопромышленных компаний. Я высоко оцениваю деятельность ассоциации. Искренне благодарю руководителей АРПП за силу, энтузиазм, энергию, которую они вкладывают в свою работу. Рада, что они вместе с нами уже так много лет.

— Как давно «Тройка» является членом АРПП?

— Нашей компании уже больше 30 лет. Мы не с первого дня присоединились к ассоциации, но все же с самого начала находились с ней в тесном контакте. Мой отец, Виктор Каханов, всегда был частью рыбацкого сообщества, поддерживал связь с коллегами по отрасли.

Официально «Тройка» вступила в АРПП в 2006 году. С этого же времени я и участвую в работе ассоциации. Сначала была в совете объединения, сейчас состою в ревизионной комиссии. Максимально проявляю себя и занимаюсь общественной деятельностью. На мой взгляд, это важно. Так ты всегда в курсе последних событий и знаешь о происходящем в отрасли, поддерживаешь связь с коллегами.

— Получается, что вы попали в совет ассоциации в молодом возрасте. Как объединение относится к таким представителям отрасли? Нет ли предубеждений насчет опыта?

— Я помню этот день очень хорошо. На дворе 2006 год, я только-только выпустилась из института и пришла на совет в первый раз. Там было очень много профессионалов, проработавших в рыбной отрасли не один год. И я — девушка, еще вчера бывшая студенткой. Я видела недоумение в глазах собравшихся, но мы быстро привыкли друг к другу.

И вот я уже 18 лет в рыбной отрасли. Сейчас меня, конечно, уже

все знают, поддерживают. Возможно, сначала и были какие-то предубеждения по поводу опыта, знаний, но это никак не отражалось на нашей работе.

Люди разные. Я легко переключаюсь на новое, кто-то, наоборот, настороженно относится к переменам. На мой взгляд, хорошо, что в рыбном бизнесе появляются молодые руководители, собственники, полные новых идей и стремлений.

Молодежь будет приходить в отрасль, хотим мы этого или нет. Однако новые люди принесут и новые возможности, свежий взгляд. Конечно, молодежь должна прислушиваться к советам более опытных участников рынка, но и профессионалы своего дела могут научиться чему-то у новичков.

Руководители АРПП идут в ногу со временем и помогают развивать инициативы членов ассоциации. Например, Георгий Мартынов поддерживает современные проекты, направленные на развитие цифровизации и продажи рыбы через онлайн-платформы. Мы как раз такой проект сейчас реализуем.

Если правильно выстроить коммуникацию, то пользу от сотрудничества получают все: и опытные профессионалы, и новички отрасли. В диалоге легче выполнять задачи, принимать сложные решения и смотреть на ситуацию под другим углом. В АРПП мы все ученики и учителя друг для друга. Это помогает компаниям расти и преумножать свои достижения.

АРПП — 30 лет!

С момента создания ассоциации прошло уже 30 лет. Сменялись руководители АРПП, но неизменным оставалось стремление ее коллектива претворять в жизнь инициативы по облегчению тяжелого рыбацкого труда.

В отраслевое объединение входят крупнейшие рыбодобывающие предприятия Дальнего Востока и Российской Федерации. Авторитет ассоциации среди рыбопромышленников является результатом большой и качественной работы АРПП и ее руководства. Особенно я бы хотел выделить Международный конгресс рыбаков, который проводился с 2004 года на протяжении более 10 лет.

Руководители АРПП входят во все правительственные и ведомственные комиссии по вопросам рыбохозяйственного комплекса. Участие ассоциации в обсуждении законопроектов в Совете Федерации и Государственной Думе всегда было направлено на отстаивание рыбацких интересов и совершенствование правовой основы отрасли.

К сожалению, законодательство и нормативно-правовая база не всегда отвечает потребностям рыбаков. Не в их интересах зачастую действуют и контрольно-надзорные органы. Руководство АРПП всегда оперативно реагирует на законодательные противоречия и противоправные действия контрольных органов, отстаивая интересы отраслевых коллективов.

Желаю ассоциации оставаться на этом пути — вникать в проблемы рыбопромышленных компаний, быть рупором рыбаков, доносить их чаяния до правительства России, законодательных органов РФ, органов государственной власти регионов и местного самоуправления. Верю, что коллектив и члены АРПП останутся единомышленниками и будут продолжать добрые традиции рыбаков Приморья.

Игорь УЛЕЙСКИЙ

С 2000 по 2012 годы курировал вопросы рыбного хозяйства в администрации Приморского края на должностях от начальника отдела прибрежного рыболовства и аквакультуры профильного комитета до вице-губернатора.

Евгений КАРПОВ: Дефицита лосося внутренний рынок уж точно не испытывает

Богатый улов, казалось бы, должен радовать рыбаков, но продать его бывает совсем не просто, даже если речь идет о такой популярной рыбе, как тихоокеанские лососи, по объемам добычи которых Россия в прошлом году вновь заняла первое место в мире. С какими ожиданиями рынок подходит к новой лососевой путине, чем ситуация отличается от прошлогодней и какие факторы сильнее всего влияют на предпочтения российских и зарубежных покупателей, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор торгового дома «Камчатский меридиан» Евгений КАРПОВ.



Евгений КАРПОВ,
генеральный директор
торгового дома
«Камчатский меридиан»



— Евгений, как бы вы охарактеризовали ситуацию по лососевым, которая сложилась на рынке перед началом путины? Год назад уловы были близки к рекордным — всё ли удалось распродать?

— Ситуация с реализацией сейчас очень непростая. Практически по всем видам лососевых остаются большие стоки, которые перейдут и на следующий год. Скорее всего, какое-то время это будет сдерживающим фактором для роста цен — даже с учетом того, что в этом году подходы обещают небольшие.

— Такое часто бывает или обычно к началу путины прошлогодней рыбы уже нет?

— В моей практике за 15 лет это первый раз, чтобы у нас в таком количестве рыба переходила на следующий год. Несмотря на то, что и в этом году цена была достаточно низкой. Обычно мы вообще без остатков заходим в новый сезон.

— На ваш взгляд, за счет чего так получилось? Только в силу удачной путины или объемы продаж тоже снижаются?

— Мне кажется, тут повлияла совокупность факторов. Большой вылов, безусловно, сыграл свою роль. Но и конечный потребитель в своей продуктовой корзине уделит меньше внимания дальневосточному лососю.

Мы даже по собственной рознице видим, что примерно с марта пошел сильный спад. Прежде всего, это касается горбуши и кижуча, с кетой — более-менее стабильно. К примеру, кижуч у нас в магазине стоит 450 рублей и при этом толком не продается.

— Хотя в предыдущие годы рестораторы не раз жаловались, что им кижуча не хватает.

— Именно. Если сравнить с семгой и форелью, там оптовые цены в районе 700–800 рублей, а у нас уже в розницу — 450 рублей, и мы не видим какого-то ажиотажа: еле-еле продается. Так что ситуация тяжелая.

На самом деле внутренний рынок в ценовом диапазоне практически стоит на месте уже года четыре, средние цены плюс-минус одинаковые. То же можно сказать и об объемах.

— А прогнозы науки, что этот год будет совсем не таким урожайным на лосося, влияют на настроение оптовых покупателей?

— Большинство покупателей так далеко в будущее не смотрит. Люди живут сегодняшним днем: закупают рыбу понемножку, наперед не берут. Хотя с точки зрения рыбопереработки сейчас цена очень комфортная — даже с прицелом на работу в следующем году, ведь срок годности замороженной рыбы — 24 месяца, разумеется, если соблюдать условия хранения.

Понятно, что тут многое зависит от наличия у компаний оборотных средств. Чтобы закупить сырье впрок, нужны либо собственные деньги, либо кредитные. Кредиты у нас сейчас дорогие, соответственно, у переработчиков нет возможности закупать большой объем и подольше хранить его. Поэтому и им приходится работать с колес, и у нас продажи тормозятся.

— Предприятия, продукцию которых реализует ТД «Камчатский меридиан», несколько лет назад проходили MSC-сертификацию лососевых промыслов. Какое значение имеет этот фактор при работе на разных рынках?

— Сертификация имеет значение при работе с покупателями из стран Азии, потому что азиатские компании поставляют свою продукцию на глобальные рынки, в том числе на Европу, а там просят, чтобы был сертификат MSC. В таких случаях важно, чтобы вся цепь поставки была сертифицирована и ее можно было проследить по документам от начала и до самого конца.

При этом на условия сделки наличие сертификации вообще не влияет, а на ценовой диапазон — только тогда, когда мало рыбы. Бывает, что первую партию берут только с MSC-сертификатом, а остальные — уже без него. На российском рынке этот сертификат никому не нужен и не интересен.

— А для российского рынка важно, кто именно производитель? Или главное, чтобы продукция соответствовала заявленным при продаже характеристикам?

— Да, это важно. Переработчики, как правило, имеют представление о продукции разных заводов, поэтому часто просят рыбу определенных производителей. Иногда ты сам предлагаешь попробовать продукцию другого завода, а переработчик отказывается, потому что его производство уже полностью настроено под конкретное сырье.

В рознице таких требований практически нет, там визуальный осмотр — рыба выглядит хорошо, глаза блестят, проверка документов — и все нормально, поехали. С переработчиками не так.

На самом деле конкуренция среди производителей огромная, и это хорошо, потому что, когда она есть, есть и развитие. Каждое предприятие старается улучшить качество продукции — это первый момент.

Но есть и другие: например, вопрос доставки до покупателя. Если взять нашу группу, то у нас есть своя транспортная компания, которая позволяет оказывать нашим клиентам полный спектр услуг: сами поймали рыбу, продали, загрузили, довезли, отдали. Покупателю не нужно искать, кто довезет рыбу, волноваться о поддержании температурного режима, решать возникающие проблемы. Продукция все время под нашим контролем.

Кстати, многие компании идут по такому же пути: выстраивают свою логистику, сервисы. Я считаю, что все это двигает рынок вперед.

— Район вылова для красной рыбы тоже важен? И есть ли лидеры по популярности среди дальневосточных регионов?

— Вы знаете, есть. Первое место занимает сахалинская рыба — горбуша, ее постоянно спрашивают. Но так как на Сахалине последние годы подходы слабые, цены на это сырье — просто космос, разница может достигать 50 рублей на килограмм, поэтому переработчики все-таки уходят за более доступной горбушей на Камчатку. Там стадо другое, мясо рыбы немного отличается — и цветом, и консистенцией. На Курилах горбуша тоже очень хорошая.

Если говорить про кету, то в Хабаровском крае, на побере-



Нам бы очень хотелось, чтобы российский потребитель не уделял больше внимания импортному лососю, а посмотрел бы в сторону родного тихоокеанского. А то даже обидно, когда приходишь в ресторан даже во Владивостоке или на Сахалине, а в меню лосось — это по умолчанию форель или семга. Да, наша рыба немного отличается, но к ней просто надо найти подход.

жье Охотского моря, есть предприятие, которое, на мой взгляд, является одним из лучших по кете. А вот Сахалин, где кета в основном заводского разведения, наоборот, не так популярен у рыбопереработчиков.

— С учетом этого, стоит ли, на ваш взгляд, развивать бренды с географической привязкой? Например, «камчатский лосось» или «дальневосточный минтай»?

— Мне сложно сказать. Бренд «Русская рыба», безусловно, нужно развивать и продвигать. А региональные бренды — это, скорее, потребительская история и, наверное, больше для западной части нашей страны — Москвы, Санкт-Петербурга, Урала, откуда Дальний Восток или Камчатка выглядят чем-то далеким и интересным.

— Российских рыбаков часто упрекают в слишком сильной ориентации на экспорт. Справедливо ли это для продукции из тихоокеанских лососей? По вашему опыту, какая рыба наиболее востребована за рубежом?

— Давайте смотреть по отдельным видам. Практически весь кижуч — на 99,9% — идет на внутренний рынок. По нерке примерно 60–70% — это Япония, экспорт. Далее горбуша: в отдельные годы соотношение может быть и 50% на 50%, а может быть и 70% на 30% в пользу внутреннего рынка. По кете примерно 20% покупает Азия (Вьетнам, Китай), а остальное поступает на внутренний рынок. В дальневосточном лососе наша страна дефицита уж точно не испытывает.

— Вы недавно вернулись с крупнейшей рыбной выставки в Европе Seafood Expo Global в Барселоне. Что для вас было основной целью поездки?

— Главное — у нас получилось встретиться с нашими азиатскими партнерами. Это важно, потому что следующая выставка, где можно увидеться, пройдет только в Даляне, а это еще не скоро.

Кроме того, в Европе осталось много партнеров, которые хотели бы возобновить работу с нами, когда появится такая возможность. В этом плане было полезно пообщаться с ними, узнать в целом, как там обстановка. У них тоже не все гладко: покупательская способность сильно просела и у европейцев. Главное, что связи мы не теряем, поддерживаем диалог, и нас ждут.

— Некоторые дальневосточные регионы активно занимаются организацией бизнес-миссий, проводят внутри страны и за рубежом фестивали для экспортеров, используют самые разные возможности для налаживания международных связей. Как вы оцениваете эффективность таких проектов?

— Это на самом деле помогает. Мы потихоньку начинаем раскачивать новые направления поставок. Понятно, что это вопрос не одного дня и даже не одного года. Возможно, лет пять уйдет, прежде чем что-то получится, но, честно говоря, это стоит того. Мы вкладываемся в будущее, где через несколько лет мы будем уверенно стоять на ногах и на равных конкурировать на этих рынках.

Например, наши представители уже ездили в Кыргызстан, потом в Узбекистан, а сейчас находятся в Турции. Я сам был на выставке в ОАЭ: мы планируем поставлять туда филе минтая и красной рыбы, а также икру. Далее в планах — Таиланд, выставка будет в Бангкоке. Кроме того, нас интересует Бразилия и в целом Латинская Америка. Я считаю этот регион одним из самых перспективных рынков для реализации филе минтая, белой рыбы — хотя бы в силу его размеров.

В целом интересных направлений много, мы активно по ним работаем, и нам в этом серьезно помогают органы власти. Я имею в виду и программы Минсельхоза для развития экспорта, и инициативы руководства Камчатского края, и деятельность экспортных центров в Приморье и на Камчатке. Они действительно на своем уровне делают все возможное, и мы с удовольствием с ними сотрудничаем, участвуем в составе зарубежных делегаций, получаем обратную связь — все это очень ценно.

— Как продвигается работа над онлайн-сервисом FishStat, который предназначен для оптовых сделок с рыбной продукцией? Проект уже запущен в широкий доступ?

— Да, в мае мы запустили его в полном объеме. Первыми участниками онлайн-сервиса стали наши партнеры. У них уже есть возможность в реальном времени покупать в этой системе рыбу, пользоваться логистикой, смотреть хранение в холодильниках — и все, что с этим связано.

Сейчас мы плотно занимаемся инструментами для аналитики, обучаем искусственный интеллект, и думаю, что со следующего года он уже сможет

подсказывать пользователям платформы уровень цен на различные виды продукции внутри страны. Причем мы загружаем в систему данные о продажах за несколько лет, поэтому она сможет на их основе строить прогнозы наперед.

— Насколько велик интерес к такому инструменту со стороны ваших партнеров?

— Мы уже обсуждали эту тему с некоторыми рыбодобытчиками и рыбоперерабатывающими предприятиями. Им тоже интересно познакомиться с нашей системой, загрузить туда свою продукцию и посмотреть, как это будет работать. Потому что в нашей сфере привыкли работать по старинке, по звонку выяснять детали, условия. А здесь ты зашел: фотографии есть, район вылова указан, присутствует размерный ряд и цены. Последнее особенно важно, и мы в правилах сервиса просим поставщиков указывать именно реальные цены.

Таким образом покупатель сразу видит всю информацию, сам выбирает продукцию, которая ему подходит, и объем, который нужен. Ввел цифры, нажал одну кнопку — и на почту поставщика сразу прилетела заявка. Эту заявку менеджер обработал, на той же платформе написал сообщение в мессенджере, прикрепил счет и отправил. Все! Плюс вся история переписки сохранена, что позволяет легко разруливать возможные споры.

— Помимо аналитических функций, какие еще преимущества есть у FishStat по сравнению с другими торговыми системами?

— Например, мы считаем очень полезной функцией наш мессенджер со встроенным онлайн-переводчиком на основе нейросетевых технологий, который моментально переводит сообщения с русского языка на английский или китайский и обратно. Это позволяет обсуждать сделки с иностранными партнерами, даже не зная языка. Когда мы тренировали нейросеть и тестировали с китайскими партнерами качество перевода, точность достигала 99%. То есть мы их полностью понимали, а они — нас.

Сейчас мы встраиваем и другие языки, прежде всего корейский и японский, будем подключать их по мере готовности. Мне кажется, это огромный плюс, потому что азиатских партнеров у наших рыбаков много и для них такое общение очень удобно.

— В конце прошлого года вы говорили о планах провести фестиваль дальневосточного лосося. Они по-прежнему в силе? Если да, то где и когда планируется это мероприятие?

— Да, фестиваль у нас по-прежнему в планах. Мы считаем, что популяризация — это важно. Нам бы очень хотелось, чтобы российский потребитель не уделял больше внимания импортному лососю, а посмотрел бы в сторону родного тихоокеанского. А то даже обидно, когда приходишь в ресторан даже во Владивостоке или на Сахалине, а в меню лосось — это по умолчанию форель или семга. Да, наша рыба немного отличается, но к ней просто надо найти подход. Столько проводится кулинарных шоу, почему бы не показать, как правильно приготовить горбушу или кету, чтобы было вкусно?

Как только на Камчатке пойдет лосось, мы окончательно определим дату фестиваля. У нас уже даже выбрано для этого место. В Петропавловске-Камчатском мы сейчас запускаем свой розничный магазин, и на его базе планируем начать эту историю с фестивалем. А в дальнейшем мы хотим сделать такие же мероприятия в Москве, в Санкт-Петербурге и, возможно, в Новосибирске — как раз ведем такие переговоры с партнерами.

— Магазин в Петропавловске-Камчатском — это ваш первый шаг в рознице или такой опыт уже был?

— Если говорить о ТД «Камчатский меридиан», то в Москве мы сейчас работаем с несколькими «Пятерочками», на территории которых размещены наши рыбные лавки. Для нас такое соседство удобно: оно дает большую проходимость. Пока открыто четыре магазинчика, но если все хорошо пойдет, то постепенно будем расширяться. Но на Дальнем Востоке этот магазин для нас будет первым.

Fishstat.ru

«умная» онлайн-система для рыбных поставок

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



FishStat

Сервис, который предоставляет возможность купить и продать

- рыбную продукцию оптом
- логистические услуги
- услуги хранения

Почему выбирают FishStat:

Прозрачность формирования цен

Мы отслеживаем нечестные действия и компании, указывающие неактуальные цены.

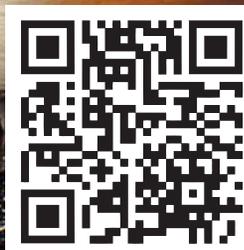
Реальные пользователи

Все поставщики и покупатели нашего сервиса — верифицированные пользователи.

Общение напрямую

Есть возможность быстрой коммуникации с контрагентом через встроенный чат.

FishStat уже оценили покупатели российской рыбопродукции за рубежом.



Иван ФЕТИСОВ: Судостроение, логистика, ритейл — для развития отрасли важна каждая сфера

Российский выставочный оператор Expo Solutions Group (ESG) вместе со всей рыбной отраслью охватывает все больше направлений и открывает новые рынки в Азии, Африке, Турции и на Ближнем Востоке.

Генеральный директор ESG Иван ФЕТИСОВ в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» оценил итоги участия российских компаний в зарубежных отраслевых мероприятиях, выделил наиболее яркие тенденции в развитии международного сотрудничества и рассказал об обновленной структуре форума и выставки в Санкт-Петербурге.



Deck Machinery & Ship's Equipment

Starting and Se Air Compre



YILDIZ ENDUSTRIYEL EKIPMANLAR

Atı

Service, Provision,
Gantry & Hose Cranes



Trawl Winch



Rudder Systems



Anchors & Chains



Windows & Wipers



— В мае в Стамбуле прошла первая выставка Seafood Expo Eurasia. Какие впечатления у вас остались от этого мероприятия?

— Мы вместе с российскими участниками познакомились с новой площадкой и возможностями, которые она предлагает. Как мы и ожидали, активное участие в Seafood Expo Eurasia приняли представители Африки и Ближнего Востока — тех направлений, где хорошими темпами развивается рыбный ритейл и где особенно ждут рыбу и морепродукты из России. Помимо Саудовской Аравии, делегация которой посетила выставку и провела переговоры с российскими поставщиками, продукцию наших рыбаков — копченую скумбрию, сельдь, форель — уже покупают ОАЭ и Катар. Мы также увидели интерес со стороны COMHAFAT/ATLAFSCO — делегацию на выставке возглавил президент этой организации, объединяющей 22 африканских государства Атлантического побережья.

Я уверен, что для выхода на эти рынки новая площадка в Стамбуле оказалась как нельзя кстати, причем сразу по нескольким причинам. С одной стороны, географическое расположение и культурная близость делают посещение Турции очень удобным для гостей как из Африки, так и из стран Ближнего Востока. С другой — развитый транспортный сектор этой страны способен оптимизировать затраты на логистику, еще сильнее повышая маржинальность поставок. Стоит отметить, что участие в мероприятии принимали и российские логистические компании «Волга-Днепр» и «Дальрефтранс» (входит в группу FESCO).

Многие экспоненты, в том числе специализирующиеся на продуктах рыбпереработки, рыбьем жире, уже получили отличный результат от выставки. Ведь именно эта продукция, современные технологии ее производства и использования были в центре

внимания посетителей. Некоторым предприятиям участие в Seafood Expo Eurasia позволило скорректировать стратегию торговой экспансии на внешние рынки, что в будущем при правильном подходе приведет к значительному увеличению экспортных поставок. Мы все вместе приобрели колоссальный опыт, который поможет определить и уточнить направления дальнейшего движения и развития отрасли. Главным для нас было подтвердить на практике потенциал новой выставки, и сегодня с учетом итогов первого мероприятия мы считаем участие российских отраслевых предприятий в

мое участие в программе обновления рыбопромыслового флота, так и поставки комплектующих российским судостроительным и судоремонтным предприятиям. Наиболее перспективными направлениями в плане производства судового оборудования мы считаем такие страны, как Китай, Турция, Пакистан, Индия.

Этот интерес вместе с расширением разделов судового оборудования и рыбопромыслового судостроения на Seafood Expo Russia помог нам принять решение об организации специализированной экспозиции по судостроительной тематике в рамках нового проекта Ship Tech Global.



Многие участники выставки Seafood Expo Eurasia в Турции договорились встретиться в Санкт-Петербурге на Seafood Expo Russia

Seafood Expo Eurasia еще более перспективным, чем раньше.

— Приедут ли теперь турецкие компании на выставку в Санкт-Петербург?

— Да, и не только турецкие. При посещении зарубежных выставок мы действительно обращаем особое внимание на тех иностранных поставщиков, которые могут помочь развитию нашей отрасли, предложив ей то, что мы сами пока не производим или производим в недостаточных объемах. Мы также рассказываем им о возможностях сотрудничества, которые создает процесс модернизации рыбной отрасли в России. Многих поставщиков по всему миру интересует как пря-

— Вы хотите сказать, что разделы оборудования, судостроения и судоремонта преобразуются в новый проект?

— Да, теперь они вместе с другими разделами составят специализированную экспозицию судостроения, судоремонта, оборудования и портовой инфраструктуры Ship Tech Global. Ее основой будут российские предприятия, многие из которых уже давно участвуют в Seafood Expo Russia и помогают отрасли успешно пройти через модернизацию. При этом новые инвестиционные объекты и планы дальнейшего развития рыбохозяйственного

комплекса подтверждают огромные перспективы долгосрочной совместной работы индустрии судостроения с рыбопромышленниками. Потребности отрасли не ограничиваются ведением промысла, а строительство траулера и краболовов не обходится без общесудовых систем и механизмов.

Именно поэтому нам важно предоставить участникам наших выставок всё необходимое для успешной реализации задач по обновлению рыбопромыслового флота и обеспечению непрерывной деятельности рыбной промышленности. Решение таких сложных задач, причем в весьма динамичных условиях рынка, позволило нам расширить те-

матику выставок и предложить индустрии судостроения подход, который реально работает и эффективен на практике. Уверен, что мы поможем всем участникам наших мероприятий быстро наладить деловые связи в сфере строительства, ремонта и оснащения флота и модернизации портовой инфраструктуры.

— От модернизации портового хозяйства во многом зависит и логистика. Этот блок вопросов теперь рассматривается в рамках конференции Cold Chain Eurasia?

— Темы рыбной логистики по-прежнему являются важной частью экспозиции и деловой программы форума и выставки, но общим вопросам перевозок термочувствительной продукции действительно посвящена международная конференция по непрерывной холодильной цепи Cold Chain Eurasia. Второй год подряд мы проводим ее совместно с нашими коллегами из Международного координационного совета по трансъевразийским перевозкам и Ассоциацией организаций продуктового сектора.

До этого два года подряд мы организовывали совместные мероприятия в рамках деловой повестки форума, но поняли, что решение многих проблем транспортировки рыбной продукции напрямую связано с более общими вопросами низкотемпературной логистики и работы непрерывной холодильной цепи. Поэтому мы с коллегами решили организовать отдельную конференцию Cold Chain Eurasia, которая в прошлом году уже собрала более 300 экспертов от бизнеса, отраслевых ассоциаций и органов власти из России, стран ближнего зарубежья, других государств Европы и Азии. Мы приглашаем к участию представителей всех звеньев непрерывной холодильной цепи, как и грузоотправителей, и готовим новые вопросы для дискуссий и расширяем возможности для презентации услуг, которые

помогут быстро наладить эффективное взаимодействие при перевозке всех типов пищевой и непищевой скоропортящейся продукции.

— А чем в этом году удивят сам Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий?

— Не буду раскрывать всех секретов, но главное — продолжится наш ежегодный рост. В прошлом году многие иностранные участники, в том числе из Китая, хотели на практике убедиться в целесообразности участия на площадке в Санкт-Пе-



Активное участие в Seafood Expo Eurasia приняли представители Африки и Ближнего Востока — тех направлений, где хорошими темпами развивается рыбный ритейл и где особенно ждут рыбу и морепродукты из России

тербурге — для себя и для других предприятий из своих стран. Профессиональная составляющая мероприятий, проведение профильных встреч в рамках деловой программы и общение с посетителями выставки и форума помогли им оценить перспективы сотрудничества с российской рыбной отраслью. В этом году эти компании не только увеличили площади своих стендов, но и пригласили участвовать в Seafood Expo Russia своих партнеров.

Растет и сектор аквакультуры. Не секрет, что на рынок активно выходят новые производители кормов, и мы считаем очень правильным, прежде всего для них самих, решение представить

свои разработки на Seafood Expo Russia. Я уверен, что для комбикормовых заводов это будет успешный опыт, но надеюсь, что они не ограничатся презентацией своей продукции, а используют все возможности мероприятия и найдут для себя больше, чем планировали получить.

Судостроение, логистика, ритейл — для развития отрасли важна каждая сфера, поэтому мы продолжим заниматься этими направлениями в том формате, который обеспечивает максимальную эффективность. Очень удобно, когда клиенты могут решить все свои задачи на одной выставке, включая такие важные аспекты, как упаковка рыбной продукции, современные технологии рыбопереработки, новые каналы дистрибуции. Как при организации мероприятий, так и применительно ко всей отрасли мы стараемся продумать все до мелочей.

— Значит, участников из Китая в Санкт-Петербурге станет больше. А вырастет ли российская экспозиция на выставке в Циндао?

— Да, в прошлом году площадь объединенного российского стенда в Циндао впервые достигла 1000 кв. метров, а в этом году мы только по поступившим заявкам уже превысили

эти размеры, хотя времени до начала выставки еще достаточно.

Кстати, некоторые предприятия приняли решение об участии в China Fisheries & Seafood Expo после выступления на выставке в Стамбуле. Этот опыт помог им правильно оценить собственные силы и на деле увидеть огромный мировой интерес к продукции российских производителей.

Развитие рыбной индустрии тесно связано с динамикой, которую мы генерируем, постоянно предлагая новые площадки, форматы и подходы и находя живой отклик у наших партнеров, участников и посетителей. Поэтому я уверен, что мы вместе со всей отраслью движемся в правильном направлении.

Иван РАДЧЕНКО: Сахалинские компании — одни из самых активных участников программ ИНВЕСТКВОТ

К июню рыбопромышленники Сахалинской области подошли с хорошими результатами. Так, по итогам сезона «А» охотоморской путины рыбаки региона освоили более 186 тыс. тонн минтая, а уловы наважьей путины превысили 11 тыс. тонн, поделился статистикой министр по рыболовству области Иван РАДЧЕНКО. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он также рассказал и о других важных достижениях: участие областных компаний в программах квот под инвестиции и развитие марикультуры на островах. И прокомментировал непростую тему рыболовных участков.



Иван РАДЧЕНКО,
министр по рыболовству
Сахалинской области



— **Иван Борисович, каких показателей достигли рыбопромышленные предприятия Сахалина и Курил по итогу 2023 года?**

— Рыбопромышленный комплекс Сахалинской области входит в тройку лидеров дальневосточных субъектов по объему вылова водных биоресурсов, производству рыбопродукции и потенциалу береговых перерабатывающих производств.

В целом итоги 2023 года для рыбохозяйственного комплекса региона можно назвать удовлетворительными. Всего рыбодобывающие предприятия области освоили 775 тыс. тонн водных биоресурсов. Основные объекты промысла для Сахалина и Курил остаются прежними — минтай, треска, сельдь, камбала, навага и тихоокеанские лососи.

В прошлом году наши рыбаки добыли 407 тыс. тонн минтая, 76,3 тыс. тонн сардины-иваси, 62 тыс. тонн тихоокеанской сельди и 31 тыс. тонн трески. При этом уловы всех перечисленных рыб показали хороший прирост. Так, по сравнению с 2022 годом вылов иваси увеличился на 17,1 тыс. тонн, минтай — на 8,4 тыс. тонн, трески — на 4,2 тыс. тонн, сельди — на 3,5 тыс. тонн.

Успешно прошла и «красная» путина. Сахалинские рыбаки добыли около 72 тыс. тонн тихоокеанских лососей, в том числе 35 тыс. тонн кеты и 34 тыс. тонн горбуши. Это более чем на 15 тыс. тонн превышает показатель общего вылова лососей в предыдущем нечетном, 2021-м, году.

По последним данным, на территории региона зарегистрировано 729 рыбопромышленных предприятий. В 2023 году объем произведенной в области рыбопродукции составил 467,3 тыс. тонн на сумму более 93 млрд рублей.

Всего на предприятиях рыбной отрасли работают около 9,8 тыс. человек: примерно 6,8 тыс. специалистов заняты в сфере рыболовства и аквакультуры, оставшиеся — в сфере переработки.

Налоговые поступления в бюджет от предприятий рыбной отрасли превысили 5 млрд рублей.

Важным событием для отрасли стало увеличение ставки сборов за пользование водными био-

ресурсами. Это непростая тема для предприятий, однако 80% поступлений идут в региональный бюджет, а значит, рыбаки вносят свой вклад в развитие родного региона. Так, поступления в бюджет Сахалинской области за 2023 год увеличились в шесть раз (+3,1 млрд рублей) и достигли 3,7 млрд рублей.

Объем инвестиций в основной капитал по предприятиям рыбохозяйственного комплекса превысил 9 млрд рублей. Средства направлены в том числе на приобретение флота, строительство перерабатывающих и лососевых рыбопроизводных заводов.

Кроме того, по данным Дальневосточного таможенного управления, в 2023 году предприятия региона экспортировали 265,2 тыс. тонн продукции из водных биоресурсов на общую сумму 734,5 млн долларов.

— **А какие результаты демонстрируют рыбопромышленники области за минувший период 2024 года?**

— По итогам сезона «А» охотморской минтаевой путины рыбодобывающие предприятия региона освоили свыше 186 тыс. тонн минтая. По сравнению с аналогичным периодом 2023 года вылов увеличился на 22,7%.

Хорошие показатели демонстрирует и тихоокеанская сельдь. К концу мая ее уловы достигли 50,7 тыс. тонн — это на 27% больше, чем на отчетную дату прошлого года (40,2 тыс. тонн).

Успешно завершилась наважья путина. Всего рыбаки добыли 11,1 тыс. тонн наваги, превысив результат прошлого года на 600 тонн. Стоит отметить, что в Восточно-Сахалинской подзоне в текущем году общий допустимый улов этой рыбы составил 5,8 тыс. тонн — на 10% больше ОДУ 2023 года.

— **Известно, что компании региона активно участвуют в программе квот под инвестиции. На сегодняшний день ожидается строительство целого ряда перерабатывающих заводов. Что это будут за предприятия? Какие проекты бизнес Сахалинской области реализует по итогам крабовых аукционов с инвестобязательствами?**

— Действительно, наш регион активно участвовал в первом

этапе программы инвестквот, запущенном еще в 2017 году. Тогда инвесторы серьезно вложились в береговую переработку, было построено четыре рыбоперерабатывающих комплекса. Проекты реализовывали компании «Курильский рыбак», «Алаид», «Невод», «Рыбокомбинат «Островной». Также продолжается строительство двух промысловых судов для компании «Островной-Краб» по итогам крабового аукциона.

На втором этапе программы квот под инвестиции этот курс планируется продолжить. Наши предприятия хотят построить еще четыре береговых завода на Сахалине и Курилах. Они будут рассчитаны на выпуск продукции глубокой переработки, например филе, фарша, рыбной муки. Важно отметить, что при реализации таких проектов создаются не только цеха — формируются целые перерабатывающие комплексы безотходного производства. По задумке, вместе с цехами планируется строить холодильники и заводы по переработке рыбных отходов.

По итогам «аукциона на понижение», организованного Росрыболовством в мае, РК «Островной» будет реализовывать сразу четыре инвестиционных проекта: два по постройке транспортных рефрижераторов под доли квот минтая и сельди и два по постройке среднетоннажных судов с получением права на добычу трески и палтуса (объект инвестиций типа «Ф»). Кроме того, планируется строительство еще четырех крабовловных судов для компании «Островной-Краб».

Таким образом, во втором этапе квот под инвестиции предприятия Сахалинской области стали одними из самых активных участников. Безусловно, это привлечет инвестиции в отрасль, создаст рабочие места и в дальнейшем приведет к увеличению объемов вылова и переработки. Кроме того, предприятия обеспечивают мультипликативный эффект для экономики, дают толчок для развития прибрежных территорий.

— **В этом году планировалось начать модернизацию Корсаковского порта и строительство на его территории рыбоперерабатывающего ком-**

плекса. Как продвигается работа в этом направлении?

— Сегодня на базе Корсаковского порта реализуется сразу три проекта. Первый связан с созданием многофункционального глубоководного порта-хаба, который предусматривает расширение производственных и логистических мощностей к 2027 году. Запланирована реконструкция объектов капитального строительства за счет средств федерального бюджета. В настоящее время уже разработана проектно-сметная документация и получено положительное заключение Главгосэкспертизы и Государственной экологической экспертизы РФ. Остается провести конкурсные процедуры по определению подрядчика.

Второй проект предусматривает строительство на территории порта современного рыбоперерабатывающего комплекса мощностью до 500 тонн в сутки. На предприятии будет организовано производство мороженой продукции, в том числе глубокой переработки — филе из различных видов сырья и других продуктов. На данный момент оформлены права на земельные участки и проведены проектно-изыскательные работы.

Реализация третьего проекта — строительство верфи — начнется уже в этом году. На август запланированы работы по возведению производственного корпуса, а в декабре начнется выпуск первых судов из композитных материалов. Всего верфь способна производить до 50 судов в год. Среди них будут не только промысловые суда, но и морской транспорт для пассажирских перевозок и туризма.

— Еще в прошлом году Сахалинская область обозначила проблему, связанную с перераспределением лососевых участков. Так, для перезаключения договоров сначала необходимо решить вопрос о границах РЛУ. Как выполняется эта задача?

— В июле 2023 года был принят федеральный закон, позволяющий действующим пользователям при соблюдении определенных условий перезаключить договоры без торгов. При этом новые договоры по участкам для

добычи анадромных рыб должны предусматривать и новые обязательства, в том числе об участии предприятий в социально-экономическом развитии региона.

Для реоформления рыболовных участков необходимо, чтобы РЛУ был включен в специальный перечень рыболовных участков субъекта РФ. Однако процесс его формирования в Сахалинской области затормозился, потому что практически все рыболовные участки региона имеют смежные границы.

В этом году Росрыболовство направило методические рекомендации, согласно которым наличие смежных границ не является наложением одного рыболовного участка на другой. Кроме того, отраслевые органы исполнительной власти подготовили проект о внесении изменений в федеральный закон о рыболовстве, согласно которому также будет предусмотрена возможность наличия смежной границы РЛУ.

Сейчас пользователям РЛУ необходимо привести описание границ участков с учетом методических рекомендаций и существующих правил. В свою очередь, министерство по рыболовству Сахалинской области помогает пользователям разобраться в этом вопросе. На сегодняшний день ведется активная работа по включению в перечень рыболовных участков, ранее предоставленных по договору.

— Относительно новое, но вместе с тем перспективное направление для региона — марикультура. Сколько РВУ сегодня выделено под марифермы? Где они расположены и что на них выращивают?

— Для осуществления марикультуры в Сахалинской области сформирован 21 рыболовный участок. На них выращивают японскую ламинарию, серого морского ежа, трепанга и гребешка. 18 РВУ расположены в Восточно-Сахалинской подзоне, оставшиеся три участка — в акватории Курильских островов.

— Каковы первые результаты?

— В 2023 году марифермеры получили первый «урожай» приморского гребешка и серого ежа.

В этом году планируется завершить строительные-монтажные работы на фермах по выращиванию морского ежа в акватории Южных Курил, село Головное. Инициаторы инвестпроектов — компании «Альбакор» и «Натали».

По итогам предыдущих выпусков в этом году планируется собрать 1,9 тыс. тонн ламинарии, 593,3 тонны гребешка, 15 тонн дальневосточного трепанга. За последние три года увеличились объемы выпуска молоди и изъятия объектов марикультуры, поэтому мы можем говорить о положительной динамике развития этого направления в нашем регионе.

— Министерство по рыболовству Сахалинской области уделяет большое внимание программе «Доступная рыба». Как давно реализуется этот проект? Что он в себя включает и какие результаты показывает?

— Программа «Доступная рыба» реализуется с 2020 года по поручению губернатора Сахалинской области Валерия ЛИМАРЕНКО в рамках проекта «Забота. Защита. Уважение». Ее цель — обеспечить жителей региона качественной рыбной продукцией.

Мы видим, что с каждым годом объемы реализации рыбы увеличиваются. В 2022 году было продано 457,5 тонны, в 2023 году — 1,1 тыс. тонн. В этом году мы рассчитываем реализовать 1,5 тыс. тонн. Учитывая спрос населения, можно сказать, что в дальнейшем эти показатели продолжат расти.

Наиболее востребованы среди жителей региона минтай, камбала, треска и горбуша.

Продажа свежей рыбы обеспечивается на круглогодичной основе. При этом цены в два-три раза ниже рыночных. Предложить людям сравнительно дешевую продукцию помогают договоренности между региональным министерством по рыболовству и рыбодобывающими предприятиями, а также исключение посреднических услуг и финансовых затрат на переработку, заморозку и транспортировку свежей рыбы. Таким образом, цены на продукцию не превышают 100 рублей за килограмм, в том числе на горбушу в период лососевой путины.



GRANDO

КРУПНЕЙШИЙ МОРОЗИЛЬНЫЙ ТЕРМИНАЛ



+7 812 425-61-71
site@grando.pro

СВЕРХЭФФЕКТИВНОЕ НИЗКОТЕМПЕРАТУРНОЕ ХРАНЕНИЕ РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ ОТ ЭКСПЕРТОВ РЫНКА

Логистический оператор УК Грандо – это ультрасовременный мультитемпературный комплекс класса А+ в Санкт-Петербурге, площадью более 135 000 м², способный одновременно разместить более 310 000 паллет в различных температурных режимах.

За 17 лет работы мы на накопили огромную экспертизу как в строительстве складов, так и в организации хранения и операционных процессов. Сами проектируем и строим склады, конструкция и характеристики которых сильно отличаются от типовых решений, в том числе по энергоэффективности и экономичности.

Наши склады аттестованы на экспорт в Китай, ОАЭ, страны Африки, Азии и Таможенного союза.



Владимир ВАЛЬТЕР,
генеральный директор
терминала «Сероглазка»



Владимир ВАЛЬТЕР: Работа по развитию Северного морского пути движется вперед

Перевозки по Северному морскому пути к следующему десятилетию предполагается нарастить до 150 млн тонн (объем грузопотока за прошлый год оценивается в 36 млн тонн). Тема активного использования арктической трассы неизменно затрагивается на экономических форумах, а для развития СМП федеральное правительство утвердило специальный план.

Какими перспективны Севморпути видятся участникам логистического рынка, в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор терминала «Сероглазка» Владимир ВАЛЬТЕР. Мощности, созданные холдингом «Норебо», работают с грузами, перевозимыми по арктической трассе.

— Владимир Евгеньевич, о проекте развития терминала «Сероглазка» говорят как о стратегическом для логистики Камчатского края и Дальнего Востока в целом. Реализация, как мы понимаем, стартовала в 2015 году. Что сделано за это время?

— Вы правильно сказали, в 2015 году была утверждена концепция развития терминала и подготовлена предпроектная документация. Далее мы уже начали реализовывать заданную стратегию. В принципе и идем четко по этому проекту, не отступаем от него, несмотря на все сложности, которые возникают и с которыми, наверное, сталкиваемся не только мы.

Что на сегодняшний день уже сделано? Работает холодильник — автоматизированный складской комплекс с программным управлением. Также мы завершили организацию всех тыловых площадок для размещения контейнеров. Заработала площадка, рассчитанная на одновременное подключение 600 рефрижераторных контейнеров, обеспечивается мониторинг соблюдения температурного режима.

Мы полностью укомплектованы портовой техникой. Причем, я думаю, самой современной. Это ричстакеры Sany и Toyota, кран RTG производства Sany (*контейнерный кран на пневмоходу. — Прим. ред.*).

В рамках проекта велась и ведется работа с гидротехнической инфраструктурой. Построен новый причал: это позволило расширить зону для тылового размещения контейнеров. Вообще по гидротехнике мы находимся на финишной прямой. У нас идет реконструкция причала № 7 — это будет один из самых глубоководных причалов на Дальнем Востоке и, думаю, самый глубоководный на Камчатке. Длина причальной стенки — 282 метра, глубина — 14 метров. Такое гидротехническое сооружение сможет принимать суда с осадкой порядка 13 метров. То есть здесь мы сможем обслуживать большинство судов, двигающихся по Северному морскому пути, — торговые суда, балкеры, контейнеровозы, в том числе и флот с рыбной продукцией.

Что касается тылового обеспечения, то мы расширили зону таможенного контроля. Построены административно-бытовые корпуса для персонала.

В целом для завершения проекта нам осталось закончить работы на причале — он довольно сложный по своим конструктивным особенностям. Сдача предварительно запланирована на следующий год.

— Для работы с причальными сооружениями задействованы ваши частные инвестиции или здесь государственно-частный формат?

— Для развития «Сероглазки» используются исключительно частные инвестиции.

— Давайте уточним: терминал ориентирован не только на операции с рыбной продукцией, хотя это, наверное, очень важная для вас категория. Работаете с разными грузами холодильной цепи?

— Да, мы работаем со всеми режимными, то есть требующими соблюдения особых температурных условий, грузами. А также с сухими грузами. Доставка рыбной продукции, чем в том числе занимается и наша компания «Норбео Логистика», не может предусматривать отгрузки на судах-контейнеровозах только рыбы. На этом же флоте прибывает снабжение для Камчатского края, например мясопродукты, масложировая

продукция. Такие грузы, конечно, перевозятся в рефрижераторных контейнерах — и мы их принимаем. Терминал обслуживает две действующие контейнерные линии, следующие через Петропавловск-Камчатский.

— Мы в этом году уже делали материалы о компаниях, занимающихся хранением рыбной продукции. Специалисты рассказывают, что сейчас в этой сфере — свои интересные, современные решения: «умные» системы хранения, рассортировки грузов. Какие технологии задействованы на «Сероглазке»?

— Мы, наверное, одни из первых реализовали технологию автоматизированного управления складом. Под наши задачи была модернизирована программа «Солво», позволяющая управлять терминалом. Речь идет о версии WMS (*Warehouse Management System* — *автоматизированной системы управления складской деятельностью*. — Прим. ред.), включающей рассортировку грузов, размещение на холодильнике с помощью штрихкодов. Работа в ручном режиме сведена к минимуму.

Заявка загружается в систему, и программа расписывает: с каких стеллажей, в каком количестве и к какому доквеллеру для погрузки в какой контейнер нужно подавать продукцию. Механизатор, работающий в погрузчике, получает задание на свой планшет в электронном виде.

Другие наши проекты также автоматизированы. В марте мы сдали в эксплуатацию холодильник в Мурманске — это «родственник» нашего камчатского холодильного комплекса. Но объект на Северном бассейне построен с использованием еще более современных технологий, уровень автоматизации еще выше. В Мурманске продажи, логистика выстроены несколько иначе, нежели на Камчатке, поэтому и холодильный комплекс организован немного по-другому. Там сделана большая экспедиционная зона для формирования сборных грузов, их палетирования.

Компания «Норбео Логистика», занимающаяся экспедированием, доставкой грузов, также

использует ERP-систему, с помощью которой можно отслеживать движение контейнера, документы на товар. То есть от передачи документации на бумажных носителях по почте можно отказаться — всё смотреть в личном кабинете.

— Можно ли отметить какие-то изменения в маршрутах следования рыбной продукции, которая идет через терминал «Сероглазка»?

— Изменения в маршрутах, безусловно, есть. Сейчас, если говорить про перевалку через терминал, основные объемы идут по Российской Федерации и на азиатские рынки. Поставки в европейские страны снизились. Был период, когда возникла пауза: бизнес думал, куда направлять продукцию. Затем маршруты перестроились. Теперь это главным образом Россия и Азия.

— Сколько в среднем за год через терминал проходит рыбной продукции?

— В разные годы ситуация может быть разная, но в среднем порядка 180-200 тыс. тонн. Я не беру пиковые периоды, например когда идут большие объемы лосося, или «ковидные» времена: это было бы не совсем корректно. Проектная мощность терминала — 350 тыс. тонн рыбопродукции в год.

Сейчас наблюдаются определенные изменения по объему перевалки. Думаю, что идет адаптация к условиям рынка и к новым трендам по продажам.

— На следующий вопрос, который я хотела бы задать, вы уже начали отвечать. Мировая логистика в последние годы серьезно меняется. Как эти изменения отразились на работе «Сероглазки»? И рассматривалась ли в связи с этим стратегия развития терминала с запуском проекта? Например, планировали построить большой холодильник, а потом отказались от этого, сосредоточились на контейнеризации.

— Мы работали и на контейнеризацию, когда было необходимо, и развитие холодильных мощностей не осталось без внимания. Однако холодильник — это, по сути, вспомогательный инструмент, терминал всегда живет и работает за счет перевалки грузов.

Да, возможно, определенные изменения у наших коллег по отрасли наблюдаются. Наверное, и у нас они есть — это связано с адаптацией к условиям рынка: допустим, больше рыбопродукции стало отгружаться для отправки по каким-то направлениям. Но основной своей стратегии мы, как я уже говорил, не меняем. На сегодняшний день контейнеризацию на Камчатке продолжать можно и нужно. И есть достаточное количество контейнерного оборудования для этого. И достаточное предложение со стороны перевозчиков по тем направлениям, которые всегда были. Какие-то операторы ушли, но на их место пришли другие.

При этом я всегда обращал внимание на то, что Камчатка очень удобно географически расположена по отношению к районам промысла — это дает особые возможности для доставки рыбопродукции.

— Можно ли выделить какие-то тенденции в использовании Северного морского пути? «Сероглазка» — участник большой программы по развитию перевозок по СМП. Что тут можно отметить? Я сейчас говорю не только о перевозках рыбы.

— Мы участвуем в работе по обеспечению перевозок по Северному морскому пути с самого старта, с самого первого рейса: занимались комплектацией продукции для отправки. Могу сказать, что со времен первого рейса очень многое продвинулось. Сложности, конечно, есть, однако и сам проект — развития Северного морского пути — непростой. Но результаты видны. С каждым годом идет увеличение числа рейсов. Идет ротация портов прибытия-убытия.

На нынешний год уже сформировано расписание рейсов — такая работа проведена гораздо раньше, чем в предыдущие годы. Это важно, об этом говорили в том числе и рыбаки: есть готовность отправлять грузы, но тогда дайте расписание, обеспечьте четкое понимание рейсов.

Заявлено уже достаточное количество рейсов. Причем есть выбор, где принять груз, где его выгрузить, в какое время. И мы наблюдаем пусть сезонную, но регулярность. Об этом и говори-

лось. Сейчас строится ледокольный флот, это откроет новые перспективы. Но к ним нужно идти. С чего начать? Давайте работать в сезон четко по расписанию. В этом году уже пришла тарификация, пришли условия, принимаются заявки.

Обратная загрузка судов — о которой все говорили, что с ней будут проблемы, — тоже уже обеспечивается. Я это вижу с прошлого года. Суда, управляемые «Атомфлотом», приходят на Камчатку груженые. Привозят стройматериалы, спецтехнику. На сегодняшний день мы уже провели ряд переговоров по выгрузке в Камчатском крае входящего груза, прибывшего Северным морским путем. Развитие идет.

— При этом еще введены субсидируемые рейсы по Северному морскому пути. Государство выделяет на это средства.

— Государство, несомненно, оказывает очень серьезную поддержку. Субсидируемые рейсы позволяют на каком-то этапе сделать экономику перевозок конкурентоспособной.

Думаю, перспективы здесь есть. Для рыбаков, наверное, возможности доставки по СМП могут быть интересны в период «красной» путины, пиковых подходов рыбы. Когда такая доставка будет говорить о том, чтобы перевозить объемы рыбопродукции, которые сейчас идут в центр страны по железной дороге, Северным морским путем, но рыбопродукция не может опять же являться основным объемом для перевозок по СМП.

— Насколько я понимаю, вы оказываете услуги «под ключ»?

— Если есть такой запрос со стороны заказчика, мы стараемся в рамках одного контракта, заключенного с «Норебо Логистикой», отследить и отработать всю цепочку доставки. Наши офисы есть в Петропавловске-Камчатском, Владивостоке, Москве, Мурманске. То есть можно по одному договору получать услуги во всех наших терминалах и точках. Такую идею мы продвигаем примерно с 2017 года.

— Есть ли у вас собствен-

ный парк рефконтейнеров?

— Да, 340 рефрижераторных контейнеров. Их можно встретить во Владивостоке, в Москве, в Мурманске и узнать по нашему фирменному логотипу.

— Вы уже упомянули работу в Мурманской области, где «Норебо» решила создать терминал «Ударник». Как продвигается этот проект?

— Как я уже отметил, в марте мы сдали в эксплуатацию холодильный комплекс емкостью 10 тыс. тонн. Сейчас завершается переработка концепции терминала «Ударник» в соответствии с новыми условиями. Дальше будем заниматься ее реализацией.

— Вы также курируете судоремонтный проект на Камчатке. Непростое хозяйство. Каких результатов удалось добиться?

— Проект развивается. Сейчас мы находимся в стадии проектирования, в прошлом году получили финансирование.

Полностью провели реновацию дока, который достался нам «в наследство» при покупке предприятия: восстановлена грузоподъемность, заменен металл на башнях, восстановлена стапель-палуба. На сегодняшний день док имеет грузоподъемность 8,5 тыс. тонн. Длина его — 140 метров по стапель-палубе. С нуля создан новый корпусно-заготовительный участок.

Можем выполнять ремонт как доковый, так и надводный. За прошлый год мы осуществили 39 докований — малого и среднетоннажного флота — и 37 надводных ремонтов.

Здесь также определена стратегия реализации проекта — сейчас идет выполнение первого этапа. В принципе мы двигаемся по этому плану, никуда не отступаем, пока не видим поводов для внесения изменений.

— Рыболовственные компании интересуются возможностями обслуживания у вас?

— Да. Докования и надводные ремонты, о которых я сказал, это в основном работа с рыбопромышленными компаниями. Такой и предусматривалась наша стратегия — охватить рыбопромышленный комплекс.



Елена БАКУМЕНКО: Мы заинтересованы во всестороннем развитии рыбной отрасли

Банки становятся больше чем финансовыми учреждениями: они создают собственные экосистемы и заходят в такие ниши, как маркетплейсы и образовательные проекты. Подобные возможности реализованы и для рыбной отрасли. Почему это важно, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказала директор Приморского регионального филиала Россельхозбанка Елена БАКУМЕНКО.



Наряду с крабовыми аукционами, которые обеспечили самый большой объем в кредитовании за 2024 г., Россельхозбанк участвует и в финансировании текущей деятельности рыбодобывающих предприятий

— Елена Викторовна, кредитование рыбной отрасли — одна из самых интересных для нас тем. Банковские учреждения сегодня во многом определяют ситуацию в рыбной промышленности. Председатель правления Россельхозбанка Борис ЛИСТОВ отмечал, что кредитный портфель в рыбном хозяйстве за январь-октябрь 2023 года (на тот момент были данные именно за десять месяцев) вырос более чем в два раза. Проекты Приморского края тоже вошли эти показатели?

— Безусловно. Вообще объемы проектов Россельхозбанка в кредитовании рыбной отрасли в прошлом году превысили 100 млрд рублей. Одним из драйверов роста были дальневосточные структуры, в том числе Приморский филиал. Наше подразделение приняло активное участие в крабовых аукционах, где как раз был аккумулирован огромный объем средств (второй этап торгов по продаже долей квот на вылов крабов с инвестиционными обязательствами прошел осенью 2023 года. — Прим. ред.). Наряду

с крабовыми аукционами, которые обеспечили самый большой объем в кредитовании за прошлый год, мы также участвовали в финансировании текущей деятельности рыбодобывающих предприятий.

На 1 января 2024 года портфель рыбного хозяйства Приморского края в целом составляет 248 млрд рублей, треть от этого объема приходится на наш банк. Причем это без займов третьих лиц — чистое кредитование отрасли.

— Вопрос на перспективу. Как вы считаете, рыбная промышленность в России пойдет по тому же пути, что и сельское хозяйство, — укрупнение, создание мощных холдингов, переход на цифровизацию процессов? Мне кажется, такая тенденция уже есть.

— Это неизбежный ход событий. Если говорить об укрупнении, то работа в сфере добычи водных биоресурсов капиталоемкая. Это целый комплекс взаимосвязанных процессов. Мало того что надо подготовиться к промыслу, поймать рыбу — нуж-

ны еще портовая инфраструктура для обработки рыбных грузов, хранение, логистика, хотя бы минимальная переработка уловов и сбыт. И бизнес идет по пути выстраивания таких цепочек.

Для промысла необходимы квоты на вылов, по крайней мере по целому ряду промысловых объектов. Если раньше был исторический принцип, то теперь государство внедрило инвестиционный вариант. Для того чтобы приобрести объемы для освоения, требуется вложить серьезные средства. На тех же крабовых аукционах в прошлом году итоговая стоимость лота доходила до 10 млрд рублей. При этом механизм квот под инвестиции предполагает, что компания, получающая права на добычу, должна обеспечить очень серьезные вложения в строительство флота, перерабатывающих береговых заводов и логистических комплексов. Для решения таких задач гораздо проще объединяться, искать партнеров.

Цифровые технологии тоже, на мой взгляд, будут внедряться все активнее. Это и прогресс, цифровое развитие страны. И

ответ на демографические процессы в обществе. Цифровизация, автоматизация позволяют в некоторой степени закрывать кадровые потребности, при этом меняются подходы к подготовке специалистов: они должны уметь работать с современной техникой.

Хочется отметить, что в рыбной отрасли использование цифровых технологий уже предусмотрено на нормативном уровне. С прошлого года на судах стал обязательно применяться электронный рыболовный журнал, введены электронные разрешения на промысел. Компании также внедряют в свою деятельность цифровые решения, чтобы отслеживать и оптимизировать работу на промысле и производстве.

— Планируете ли вы продолжать стипендиальную программу с Дальневосточным государственным техническим рыбохозяйственным университетом? Как она работает?

— У банка уже была стипендиальная программа с Приморской государственной сельскохозяйственной академией (сейчас — Приморский ГАТУ), мы предложили предусмотреть такую поддержку учащихся и в Дальрыбвтузе.

Именными стипендиями ребята награждаются за успехи в учебе и участие в научно-исследовательской деятельности. Соискателями могут быть не только студенты, но и аспиранты и магистранты. Это наш способ поддержать талантливую молодежь, которая решила связать свою жизнь с работой в сельском хозяйстве и рыбной отрасли.

С Дальневосточным государственным техническим рыбохозяйственным университетом у нас налажено плодотворное взаимодействие. Этот вуз готовит кадры, которые очень нужны региону. В нынешнем году мы продолжим работу по стипендиальной программе.

Есть задумка задействовать в рыбной отрасли и возможности нашего образовательного проекта «Школа фермера». В этом году мы как раз запустили в сельскохозяйственном университете очередную волну программы. Рассмотрим возможность на следующий год начать подготов-

ку в рамках «Школы фермера» специалистов для марикультуры. Это очень интересное для Приморского края направление. На наш регион приходится основной объем выращивания ценных морепродуктов в стране: по данным Росрыболовства, за прошлый год здесь получено более 32 тыс. тонн. Хотелось бы поддержать отрасль кадрово — уже обсуждали такую работу с Дальрыбвтузом.

— Министерство сельского хозяйства разрабатывает новый национальный проект «Технологическое обеспечение продовольственной безопасности». И в качестве одного из федеральных проектов для включения в нацпроект ведомство предлагает кадровое обеспечение АПК и рыбохозяйственного комплекса. Ваши программы как раз соответствуют этой задаче.

— Безусловно, банк работает в этом направлении уже очень давно. Развиваем агроклассы. У нас есть собственная онлайн-платформа «Я в агро», с помощью которой можно искать вакансии, места для стажировок, получения образования в АПК. Думаю, это вписывается в направление по подготовке кадров для отрасли, причем с привлечением современных технологий. «Школа фермера», стипендиальная программа — все это как раз соответствует курсу, о котором говорила министр сельского хозяйства Оксана Николаевна ЛУТ. Россельхозбанку не нужно здесь что-то начинать: мы уже действуем в этом направлении, и я думаю, что эта работа будет только активизироваться.

Наше внимание к поддержке подготовки кадров для рыбного хозяйства вполне понятно. Отрасль играет важную роль в экономике Приморского края. Общий портфель агропромышленного комплекса региона в чистом виде составляет 16,5 млрд рублей, а рыбохозяйственного комплекса, как я уже говорила, 248 млрд рублей.

— Крупные рыбопромышленные холдинги реализуют свои программы и готовят будущих специалистов буквально со школьной скамьи.

— Это правильно, что отрасль задумывается о том, кто и как в ней будет работать, заранее. Чтобы были уловы, продукция, нужны люди. А они должны захотеть прийти на предприятие. И действительно здорово, когда компании приглашают ребят побывать на производстве, на судах, особенно новых, современных, — посмотреть, какие условия труда в рыбной промышленности, какие там есть возможности.

— Интересно, когда банки превращаются в площадку для коммуникаций, для передачи профессиональных навыков.

— Мы работаем в сфере агропромышленного комплекса. Очень важная задача — обеспечение продовольственной безопасности государства. У нас уникальная страна с точки зрения территории и разнообразия климатических зон: от арктической зоны до субтропиков. Другой вопрос, что в развитии ряда секторов АПК надо вкладываться, после спада в 90-е годы. И мы — банковская структура, которая курирует это направление. Всегда говорю: я работаю на предприятии, которое занимается обеспечением продовольственной безопасности страны. А отрасль невозможна без подготовки кадров.

Вообще мы работаем по разным направлениям, связанным с АПК. Включая и агротуризм.

— Марифермеры в Приморском крае приглашают к себе и туристов.

— Я считаю, что это очень правильно. Может быть, для кого-то из гостей марифермы ее посещение станет первым шагом в профессию. Человек загорится и скажет: «Я хочу заниматься аквакультурой профессионально».

— Основные этапы распределения квот под инвестиции, на наш взгляд, завершены — эта программа реализуется уже с 2017 года. Но сейчас готовится перезакрепление на новый срок рыболовных участков, предназначенных для промысла тихоокеанских лососей и других анадромных видов рыб. И здесь государство тоже уже не хочет на



Россельхозбанк уже ведет работу по установлению кредитных линий для предприятий, занимающихся промыслом тихоокеанских лососей и других анадромных видов рыб

прежних условиях предоставлять доступ к ресурсу. В новых договорах будет предусматриваться, что добытчики лосося и других анадромных объектов должны также участвовать в социально-экономическом развитии региона.

Приморье уступает по уловам лососей Камчатке или Сахалинской области, но все же и у нас есть предприятия, которые специализируются на этих промысловых объектах. Возможно, кто-то уже интересовался получением заемных средств на работу по рыболовным участкам?

— Да, если говорить о крабовых аукционах, то по основным объемам Дальнего Востока они уже прошли, и на ближайшие 15 лет таких процедур не будет. Остается Северный бассейн: здесь мы будем держать руку на пульсе, смотреть, может, наши компании тоже туда войдут.

Понятно, что в процессе распределения рыболовных участков Приморский филиал планирует участвовать. Мы понимаем, что лосось в крае добывается в небольших объемах, но мы активно сотрудничаем с Кам-

чатским филиалом и уже ведем работу по установлению кредитных линий для предприятий.

Что касается участия компаний в социально-экономическом развитии территорий — это очень важно. Крупные предприятия в любом случае активно выполняют социальную функцию.

— В разговоре уже не раз упоминались крабовые аукционы. Хотелось отметить, что по итогам торгов второго этапа будут строиться не только суда, но и логистическая инфраструктура. Участвуете в этом?

— У нас есть проекты, которые мы кредитруем, с обязательствами по строительству береговой инфраструктуры. Один из них защищен как приоритетный для Приморского края — это проект на полуострове Назимова.

— В весеннем обзоре Дальневосточного главного управления Центробанка со ссылкой на информацию некоторых банков указывалось на рост спроса рыбодобывающих компаний на

кредиты в юанях. Замечали ли вы такую тенденцию?

— Безусловно. На фоне роста ключевой ставки участники рынка ищут более дешевые финансовые инструменты. И конечно, китайская валюта нам здесь в помощь. Это позволяет снизить кредитную нагрузку.

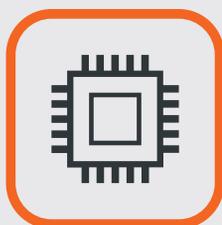
Мы кредитруем клиентов в китайских юанях — и по долгосрочным проектам, и на пополнение оборотных средств. Но здесь необходимо обратить внимание на то, что брать кредит в юанях нужно, если вы получаете выручку в этой валюте: тогда будет, чем гасить такой кредит. Здесь нужно очень аккуратно подходить.

У нас есть банки-партнеры в Китае, через которые мы работаем. Также хотелось бы отметить новый механизм, который позволяет получать наличные средства за рубежом и затем вносить их на счет с дальнейшей конвертацией. Ранее возможно было получать валютную выручку только безналичным путем, сейчас механизм валютного контроля предполагает и иную форму расчета. □

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Лазерное
технологическое
оборудование



Судовая
электроника



Пульты
управления



Пропульсивные
системы



Системы
накопления
энергии



Корпуса
электрощитов



Энергетические
установки



Холодильное
оборудование

- ▶ 20 лет на рынке
- ▶ Собственные конструкторские, исследовательские, производственные и сервисные подразделения
- ▶ Более 1300 сотрудников

НПК Морсвязьавтоматика
+7 (812) 622-23-10





Роман РЫБАКОВ,
директор компании
«Дальпромрыба»



Роман РЫБАКОВ: Рост потребления рыбных консервов — задача всех участников рынка

Перемены в отношении покупателей к рыбным товарам ощутили не только торговые сети, но и рыбопереработчики. В категории рыбных консервов идет рост на протяжении трех последних кварталов, отмечает директор компании «Дальпромрыба» Роман РЫБАКОВ.

В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, какие факторы влияют на рост продаж консервированной рыбы, насколько родным стал для россиян тунец, с какими проблемами сталкивается переработка в части доступа к сырью, какие тенденции в потреблении рыбной продукции видят производители и как на них реагируют.



На фокус-группах с потребителями видно, как много молодежи покупает рыбную консервацию благодаря стеклянной упаковке: такой формат ассоциируется со здоровым образом жизни

— Роман, что собой представляет компания «Дальпромрыба»? Какую нишу на рынке вы занимаете, на какой продукции делаете акцент?

— Наша компания — один из ведущих игроков рынка рыбной консервации, лидер по продажам консервированного тунца в России. «Дальпромрыба» была основана в 2000 году и стала первым предприятием в стране, которое выпустило тунец в стеклянной банке.

В 2018 году корпорация Thai Union, мировой лидер в переработке тунца, купила нашу компанию и таким образом вышла на российский рынок. С конца 2020 года началась интеграция российского подразделения в структуру группы компаний, хотя название у нас осталось прежним. Но мы пересмотрели стратегию развития, включая ассортиментную матрицу, позиционирование брендов и вопросы, связанные с модернизацией производства.

Российскому потребителю наша продукция известна, прежде всего, под брендами «Магуро» и «Капитан Вкусов». «Магуро» — это премиальный бренд, который выстраивается в первую очередь вокруг тунца. А «Капитан

Вкусов» фокусируется на более традиционном для российского рынка ассортименте — это печень трески, шпроты, горбуша и другие виды рыб. Мы выпускаем более 20 наименований продукции, которая востребована как в России, так и в ряде стран СНГ.

— «Дальпромрыба» начала заниматься консервированным тунцом задолго до взлета его популярности на российском рынке. А сейчас как вы оцениваете этот сегмент? Есть ли еще куда расти?

— В тунце возможности огромные. Если посмотреть на другие европейские рынки, то на консервы из него приходится порядка 80% оборота в рыбной консервации.

Когда я присоединился к компании в конце 2020 года, на российском рынке тунец занимал примерно 8–9%. Сейчас эта доля составляет около 15% и продолжает расти. Это уже вторая по популярности категория рыбных консервов, больше — только у шпрот. Мы видим по темпам роста, что настанет момент, когда и в России тунец станет категорией номер один, и всячески помогаем его приблизить.

— С чем связана эта тенденция?

— Думаю, что существенный рост категории тунца, в которой мы работаем, в немалой степени обусловлен усилиями производителей по развитию этого направления. Раньше российский потребитель толком не понимал, что делать с тунцом, кроме как просто есть его из банки. Тогда как для тех же средиземноморских стран тунец — базовый продукт, который добавляется в огромное количество блюд, начиная от салатов и заканчивая заправками, горячими блюдами, пастой, сэндвичами и так далее. На самом деле здесь нет каких-то кулинарных хитростей: консервированного тунца можно добавить в почти любое блюдо — и сделать его вкуснее и сытнее.

— Как в целом себя чувствует категория рыбных консервов на внутреннем рынке?

— Если смотреть на весь рынок FMCG, то в последнее время индекс потребительского оптимизма растет и восстановление потребления идет во всех категориях. До этого на протяжении нескольких лет категория рыбных консервов стагнировала, не

росла, а в натуральном выражении даже немного снижалась. Но начиная с третьего квартала прошлого года мы снова видим рост потребления, причем не только в рублях, что частично можно было бы отнести на счет инфляции, но и в килограммах.

Это увеличение происходит, прежде всего, за счет нескольких подкатегорий. Растут сегменты, которые традиционно популярны среди россиян, — те же самые шпроты. Активно растут новые модные продукты, такие как тунец. А еще сказался биологический фактор: например, в прошлом году был большой улов горбуши, соответственно, консервы из горбуши внезапно оказались в лидерах.

— Значит, часть прошлогоднего огромного улова тихоокеанских лососей ушла в консервы?

— Да, и приличная часть — мы видим здесь крайне позитивную динамику. С другой стороны, с сайрой обратная ситуация: эта рыба теперь практически не ловится в России, привезти ее и сложно, и дорого.

В целом устойчивый рост рынка держится уже три квар-

тала подряд. И я думаю, что второй квартал 2024 года, когда мы получим по нему данные, будет не хуже. Это хорошо: здоровье рынка важно для всех его участников.

— Какие еще изменения вы видите на рынке? И насколько они совпадают с глобальными тенденциями?

— Мы видим, что на российском рынке увеличивается доля продукции в стекле. Не секрет, что одна из причин, почему люди не хотят покупать рыбные консервы, — это отсутствие возможности увидеть, что лежит внутри жестяной банки, и убедиться в качестве продукции. Стекло позволяет разрушить этот барьер. Вы сразу видите продукт, и вам понятен его состав.

Категория рыбных консервов уже в силу названия достаточно консервативна, есть у нее привкус чего-то старомодного, а стекло помогает привлечь к этой продукции совсем другую аудиторию. На фокус-группах с потребителями мы увидели, как много молодежи приходит в эту категорию благодаря стеклянной упаковке: такой формат ассоциируется со здоровым образом

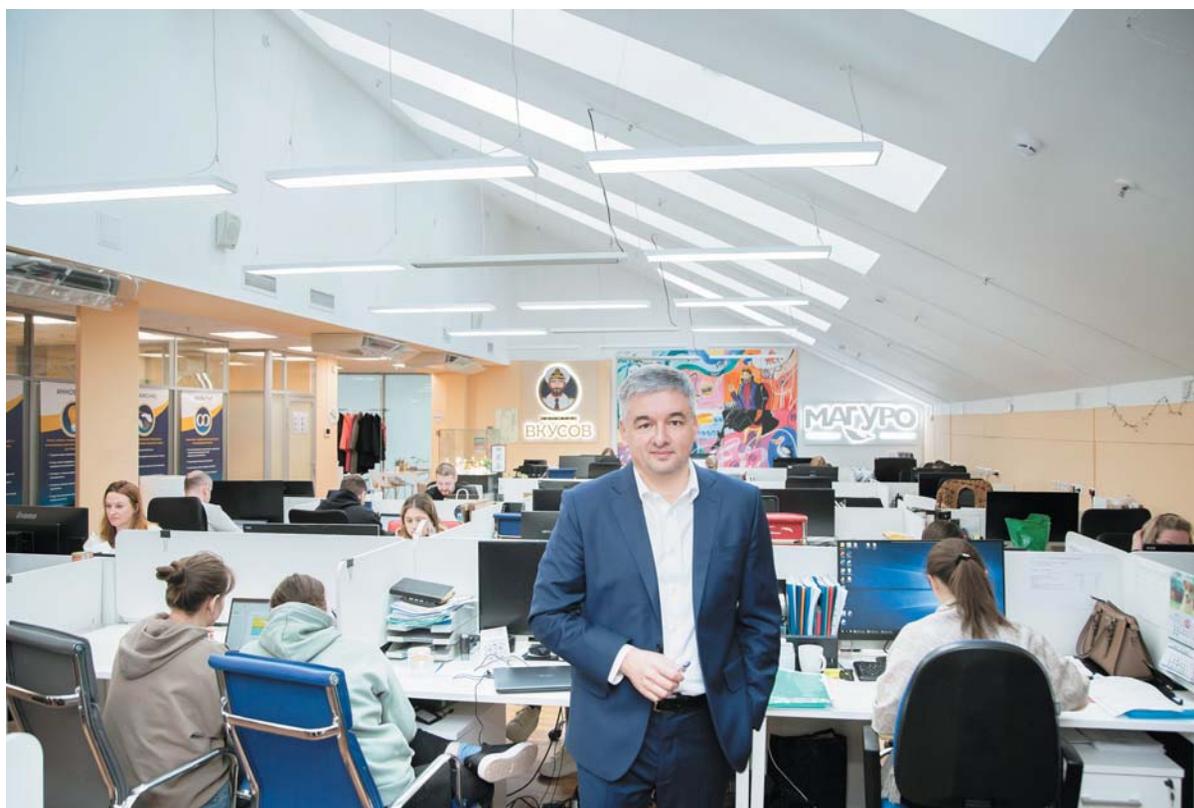
жизни. Но нередко это еще и вопрос имиджа: люди считают стекло более премиальным решением.

Если говорить о глобальных трендах, то нужно выделить ориентацию на долголетие. Он как раз увязан со стремлением к здоровому образу жизни и здоровому питанию, что положительно отражается и на потреблении рыбной продукции.

Еще я бы назвал желание людей больше путешествовать, получать новые ощущения и общаться с другими культурами, в том числе через кулинарию. Именно с учетом этого тренда мы разрабатывали новую вкусовую линейку нашей продукции. Например, тунец в соусе терияки — это отсылка к японской кухне, том-ям — к тайской, оливки и орегано — к итальянской, томат и зеленый перец — к мексиканской.

— Выходит, стандартным набором — консервы в томатном соусе, в масле и в собственном соку — запросы аудитории далеко не исчерпываются?

— Без базовых позиций все-таки обойтись невозможно.



Российскому потребителю продукция компании известна, прежде всего, под брендами «Магуро» и «Капитан Вкусов»

но. На большинстве развитых рынков консервы натуральные и в масле, независимо от вида рыбы, как правило, являются ключевыми по объемам продаж.

У вкусовых продуктов другая задача: они приводят в нашу категорию новых потребителей, которые иначе даже не подошли бы к этой полке: для них она слишком скучная, банальная. Благодаря интересным соусам и специям эти люди в принципе открывают для себя рыбу, а потом начинают пробовать ее и в других вариантах. Широкий ассортимент позволяет в целом всей категории расширяться и лучше продаваться.

— А любовь к консервам в томатном соусе — это характерная черта именно нашего рынка? Или в других странах он тоже популярен?

— Интересный вопрос. В нашей стране такую продукцию потребляют в гораздо большем объеме, чем за рубежом. Россияне и правда очень любят томатный соус. В других странах, например, во Франции, нет такого засилья томата.

— Как влияют на отношение потребителя к консервированной рыбе скандалы с подменой видового состава и другими нарушениями, которые выявляют контролирующие органы или организации типа Роскачества?

— Любые проблемы такого рода оказывают сильное негативное влияние на восприятие категории в целом. Производители рыбной консервации конкурируют не только между собой, но и со всеми игроками внутри большого сектора белковых продуктов. Недобросовестный производитель — неважно, в рыбе, в птице или в мясе, — будет отталкивать потребителя от всей категории. Ведь покупатель может переключиться на ту категорию, где, как он считает, ему гарантировано качество продукции. Поэтому это серьезная проблема.

Почему недобросовестные производители идут на нарушения? Мне кажется, это во многом связано с отсутствием среди рыбных консервов сильных брендов. Когда я в первый раз столкнулся с этой категорией, она

выглядела практически как ноу-нейм: ты приходишь в магазин и читаешь на банках «тунец», «горбуша», «сайра», «килька» — совершенно безликая продукция. Слабая дифференциация и, как следствие, сильная ценовая конкуренция, желание предложить товар по самой низкой цене подталкивают некоторых производителей к тому, чтобы удешевлять рецептуру продукта — часто в ущерб качеству, либо позволять себе подмену и другие нарушения.



↑
Рыбные консервы хорошо вписываются в глобальную тенденцию стремления к долголетию, связанную со здоровым питанием

— В таком случае наличие у производителя узнаваемых брендов — это преимущество при работе с торговыми сетями или, наоборот, источник дополнительных сложностей?

— Когда мы общаемся с ритейлерами, то как раз и говорим о важности иметь на полках позиции от надежных поставщиков. Сильный бренд — это гарантия качества, он никогда не пойдет на нарушения, потому что заботится о своей ценности и репутации в глазах потребителя. Не могу сказать, что мы всегда достигаем понимания, но, как правило, все упрощается, если показать ритейлеру, как твой бренд будет в целом растить категорию, а значит, увеличивать объем продаж и заработок сети.

На мой взгляд, развитие сильных брендов — ключевая задача для производителей, потому что именно они создают не только функциональную, но

и эмоциональную связь между потребителем и категорией. Они развивают новые ситуации потребления и приводят в категорию новых последователей. Кроме того, сильный бренд — это своего рода маячок на полке, по которому потребитель легко находит категорию в магазине. Если нет сильного бренда — непонятно, куда идти. Именно они растят трафик в категорию и определяют, подходит в принципе покупатель к этой полке или проходит мимо. А когда в категории нет брендов и все производители похожи, то нет и драйверов для роста продаж.

У многих сетей сейчас стратегия направлена на увеличение доли частных торговых марок, поэтому конкуренция с СТМ, безусловно, ощущается. Но такой подход может ограничить рост категории, потому что частные торговые марки, прежде всего, рациональны. Поэтому в вопросе формирования оптимального ассортимента на полке важно всем участникам не переусердствовать в своих стратегиях и находить win-win решения, чтобы и производитель, и ритейлер могли развиваться и получать прибыль.

— За рубежом тунцовая индустрия подвергается довольно сильной критике со стороны экологических организаций, поскольку многие популяции тунца страдают от перелова. Этот аспект как-то отражается на российском рынке?

— По моим наблюдениям, наш рынок об этом не размышляет. Хотя вы правы, в мире это большая история. Например, такой крупный производитель, как Thai Union, не ловит рыбу сам, но покупает сырье только у тех рыбаков, которые сертифицированы по определенным стандартам. Они в том числе включают ряд требований к орудиям лова, к условиям труда и так далее. Настаивая на выполнении поставщиками этих условий, производители отвечают на запрос со стороны потребителя. Сказать, что российский рынок за этим следит, пока нельзя, но, вероятно, в какой-то момент мы тоже к этому придем.

— В части продукции, прежде всего из тунца, вы используете импортное сырье. Какие сложности возникают в связи с необходимостью закупать рыбу за рубежом? С какими регуляторными барьерами вам приходится сталкиваться в этой сфере?

— Основные барьеры при закупках импортной рыбы связаны с требованиями к иностранным производителям присутствовать в списке аккредитованных предприятий Россельхознадзора. Получается, даже если мы нашли сырье или продукт, который полностью соответствует нашим стандартам качества, мы не сможем его купить и привезти в страну, пока зарубежное предприятие не пройдет процедуру аккредитации.

К сожалению, этот процесс может длиться годами, конкретных регламентированных сроков у него нет. Вот недавно была информация о сертификации Россельхознадзором дополнительных заводов, но с момента подачи их на сертификацию прошло три или четыре года. А три или четыре года — это вечность для потребительского рынка.

Еще одна сложность, с которой столкнулись и мы, и наши коллеги, связана с тем, что наши основные поставщики — это Юго-Восточная Азия, и много платежей проходит через Китай. Сейчас практически у всех, кто работает с этой страной, возникают проблемы с оплатой, потому что китайские банки очень долго проверяют платежи от российских контрагентов, иногда их отклоняют, иногда надолго задерживают, не объясняя, с чем это связано. Хотя продукты питания, естественно, не попадают ни под какие санкции. Еда есть еда.

Проблем добавляет и ситуация в акватории Красного моря, которая усложнила логистические цепочки. Мы, как и многие другие импортеры, были вынуждены перенаправить свои грузы, которые обычно шли в Санкт-Петербург, во Владивосток. Но инфраструктура порта и железнодорожного узла во Владивостоке оказалась не готова к такой нагрузке, поэтому возникают задержки. Привозное сырье или готовая продукция могут опоздать на месяц или на два, что приводит к дополнительным издержкам производителя.

— А как выстраиваются отношения с отечественными поставщиками?

— По российскому сырью тоже периодически возникает дефицит. Сейчас, например, крайне ограничены объемы поставок печени трески. В новом сезоне прогнозируется нехватка кильки, причем как в регионе Каспия, так и на Балтике. Очень часто это связано не только с биологическими причинами, но и с техническими. Например, если говорить про Каспий, то в порту Махачкалы не хватает места для швартовки судов, недостаточно оборудования для заморозки рыбы, поэтому некоторые рыболовецкие компании просто уходят из этой акватории, что не способствует увеличению поставок сырья.

Но дело не только в недоступности рыбы, но и в ее качестве. У нас высокие стандарты, и не каждое сырье нас устраивает. Даже если говорить про горбушу, которой в прошлом году было действительно много, найти рыбу хорошего качества было непросто. Нам пришлось прошерстить большое количество поставщиков, чтобы получить продукт надлежащего уровня. К сожалению, мы нередко видим неготовность наших рыбаков фокусироваться на качестве. Нам бы, конечно, хотелось выстраивать с ними долгосрочные отношения: мы — как надежный партнер, рыбаки — как надежный поставщик, вместе делаем правильное дело, и все игроки этого рынка зарабатывают. Но так получается не всегда.

Если говорить про упаковку, то здесь тоже есть сложности с качеством выпускаемой в России продукции. Они, прежде всего, обусловлены недоступностью для наших производителей некоторых европейских материалов, например жести, которая попала в один из санкционных пакетов, лаков, красок. Что-то удается заместить, но стабильности и качества не хватает. Думаю, что все производители консервов так или иначе с этой проблемой сталкиваются.

— Последние годы рыбопереработчики регулярно поднимают вопрос о необходимости господдержки сектора. Как вы считаете, какие шаги со

стороны государства в этом направлении могут принести наибольшую пользу?

— Смотрите, мы с вами уже говорили про глобальные тенденции, среди которых долголетие: люди хотят заботиться о своем здоровье, дольше оставаться молодыми, а для этого нужно правильно питаться. Белковые продукты являются важнейшей частью полноценного рациона, и рыба — это отличное решение, потому что в 100 г тунца, например, содержится 20 г белка.

Государство заинтересовано в здоровье своих граждан, а мы — в растущем рынке, здесь наши интересы полностью совпадают. Поэтому я думаю, что проекты как федерального, так и локального уровня по продвижению здорового образа жизни были бы полезны. Это могут быть лекции или другие мероприятия, где рассказывалось бы о пользе и значимости регулярного потребления рыбы. Недавно, например, в Москве проходила «Рыбная неделя» — это тоже очень полезная история: у людей есть возможность приобрести рыбную продукцию и побольше узнать о ней. Мне кажется, усилия государства в этом направлении могут дать эффект.

— А как же традиционные меры поддержки, такие как льготы или субсидии?

— Мне бы не хотелось сводить все только к этим вариантам. Понятно, что субсидии, связанные с транспортировкой рыбопродукции с Дальнего Востока и повышением ее доступности в европейской части России, — это полезная инициатива.

Или, скажем, недавно на собрании «Рыбного союза» сразу несколько участников говорили о целевых дотациях для потребителя, чтобы человеку, условно говоря, на карточку выделялись какие-то деньги, которые можно потратить именно на рыбную продукцию. Возможно, такие истории тоже могут оказаться полезными, потому что в первую очередь нужно стимулировать потребление. Будет расти потребление — будет расти и рынок, будут развиваться его игроки.



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

«Фишеринг Сервис»: Не только промвооружение, но и компетенции

Четыре года назад широко известный в мире производитель орудий лова — компания «Фишеринг Сервис» — взялась за восстановление гидрлотка в Калининграде. В настоящее время его используют для тестирования новейших моделей тралов. Но этим функционал гидрлотка не ограничивается: он стал базой для повышения квалификации специалистов-промысловиков в клиентских рыбодобывающих компаниях и исследований профильных вузов и научных институтов.

О том, как проходит подготовка специалистов и какая в этом польза, корреспонденту журнала «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал директор «Фишеринг Сервис» Андрей ФЕДОРОВ.

«Мы стремимся максимально охватить обучением в лотке наших заказчиков. В прошлом у нас уже бывали специалисты «Сигма Марин», «Океанрыбфлота», Рыболовецкого колхоза им. В. И. Ленина и других компаний; в июне этого года — группа специалистов от Русской рыбопромышленной компании, «Группы ФОР», «ВестРыбФлота». В том числе от РРПК приехали те профессионалы, которые трудятся на новых супертраулерах, построенных по программе инвестквот. Их основной задачей было углубленное знакомство с тралами, которые они используют ежедневно. Это супертралы «Атлантика-2200», а также «Атлантика-1340», «Атлантика-1250», и «Атлантика-970» (для иваси)», — рассказал Андрей ФЕДОРОВ.

Промысловиков консультировали о том, как вести настройку трала, какие ошибки и проблемы могут возникнуть в определенных условиях: при настройке, при перетравках ваеров, при посадке трала на грунт. В гидрлотке им демонстрировали, как оптимально работать с той или иной моделью трала, как тралы под водой реагируют на внешнее воздействие.

Кроме того, специалистам промысла продемонстрировали работу трала с селективной вставкой, предохраняющей от вылова рыбы непромысловых размеров. Добавление этого устройства существенно меняет поведение трала под водой. Тралмастера и штурманы смогли увидеть, как это происходит.

«Специалисты, ранее не наблюдавшие тестирование тралов в гидрлотке, часто выясняют удивительные для себя факты. Им наглядно демонстрируют, что некоторые шаги при настройке и управлении траловым комплексом могут приводить совсем не к тем результатам, на которые они рассчитывают», — подчеркнул глава компании.

По его мнению, также очень важно, что обучение и демонстрация моделей в гидрлотке позволяют улучшить связь между «мостиком» и «палубой» — между капитаном и тралмастером на промысле.

«Дело в том, что капитан зачастую не имеет специфических знаний о физических принципах работы орудия лова. Тралмастер же, в свою очередь, может не до конца понимать, какие возможности и ограничения есть у капитана при управлении судном, буксирующим трал. В ходе тестирования в гидрлотке специалистам легко сопоставить свое видение возможного поведения трала в различных ситуациях. Это ведет к пониманию, как им совместно добиваться эффективности использования любых имеющихся на борту орудий лова», — отметил Андрей Федоров.



Обмен опытом в ходе испытаний и тестирования тралов в гидрлотке

НОВИНКИ

Также специалистам-промысловикам продемонстрировали две новые разработки «Фишеринг Сервис». Одна из них — трал «Атлантика» с «затененной» нижней частью. У такого орудия лова канатный набор в нижней части гораздо плотнее, чем у обычного разноглубинного трала.

«Эта конструктивная особенность позволяет собирать ту рыбу, которая могла бы уйти по нижней пласти разноглубинного трала при ловле по грунту. То есть это не донный трал, а полноценный пелагический, приспособленный для работы в придонном слое воды. Его можно „вдавить“ в грунт с сохранением достаточно раскрытия и высокой эффективности», — рассказал директор «Фишеринг Сервис».

По его словам, новая модель еще не испытывалась на промысле, однако в рамках демон-

страции в гидрлотке показала себя полностью стабильно. И уже заинтересовала промысловиков.

«Кроме того, продемонстрировалась новая модель пелагического трала с увеличенным канатным набором в крыльях. Боковые пласти этого трала выполнены по схеме «трех голых концов», когда к верхнему и нижнему кабелю добавлен еще один — центральный. Это повышает эффективность работы на разреженных скоплениях, так как дополнительные канаты позволяют лучше концентрировать рыбу, широко распределенную по горизонту», — отметил собеседник Fishnews.

Он обратил внимание, что эта модель не является инновацией, а представляет собой дальнейшее улучшение существующего устройства. Следуя за изменениями промысловой обстановки, компания добавила третий кабель к траловой доске, увеличив канатный набор, идущий от этого кабеля в крыле трала. Это повышает уровень вибрации, создаваемой канатными элементами. Рыба начинает ощущать опасность на 50–70 метров раньше, в сравнении с традиционным тралом, лучше группируется перед устьем, что в итоге значительно повышает уловистость трала.

ПЛОЩАДКА

В этом году одновременно со специалистами промысла на испытания в «Фишеринг Сервис» пригласили студентов старших курсов Калининградского государственного технического университета. Будущим профессионалам полезно не только посмотреть на тестирование тралов, но и пообщаться с опытными специалистами, услышать их комментарии. В результате у студентов повысятся шансы на трудоустройство в хорошие компании сразу после окончания обучения.

В «Фишеринг Сервис» намерены продолжать эту практику в дальнейшем, причем приглашать не только калининградских выпускников, но и студентов профильных учебных заведений из других регионов. В компании



Знакомство с библиотекой компании «Фишеринг Сервис»

считают, что это принесет пользу как студентам, так и рыбодобывающим предприятиям, которые получают возможность присмотреться и познакомиться с потенциальными сотрудниками.

«Наша идея заключается в том, чтобы предоставить возможность неформального общения работодателя и будущего соискателя в атмосфере, позволяющей максимально быстро разобраться, подходят ли они друг другу. Для работодателей это отличная площадка для подбора кадров, а для студентов — место для близкого знакомства с профессией на берегу», — заключил Андрей Федоров.

НА ФАБРИКЕ

Помимо демонстрации работы моделей тралов в гидрлотке, в ходе обучения в «Фишеринг Сервис» промысловиков знакомят и с процессом производства орудий лова непосредственно на фабрике. Здесь они могут обсудить целесообразность тех или иных конструктивных изменений с технологами. Например, приехавшая в июне группа из РРПК попросила пересмотреть использование некоторых усиливающих элементов, а также иначе изготав-

ливать детали трала для крепления поисковой аппаратуры.

«Мы разрабатываем и производим орудия лова, исходя из нашего опыта, видения и информации об обстановке в промысловом регионе. Однако, учитывая особенности работы тралов на конкретных типах судов, иногда необходимо скорректировать отдельные узлы для удобства экипажа. Приезжая на фабрику, промысловики получают возможность напрямую пообщаться с технологами, чтобы в будущем получать орудия лова, максимально подготовленные для использования в море. Ведь наша цель — подготовить трал к отправке так, чтобы на палубе команде надо было лишь соединить его с траловыми досками и начать эффективный промысел уже с первой постановки», — подчеркнул директор «Фишеринг Сервис».

От общения в процессе обучения получают пользу не только промысловики, но и производитель, которому в дальнейшем станет проще взаимодействовать с клиентами при возникновении нестандартных ситуаций с орудиями лова.

«На промысле всякое бывает. Например, был поврежден трал,

а на палубе не всегда есть возможность его отдефектовать и правильно починить. Как следствие, палубная команда не всегда может разобраться, в чем же проблема — почему трал стал ловить хуже. В ходе нашего обучения возникает большее доверие промысловых специалистов сотрудникам компании. Так что в дальнейшем нам будет проще понять и объяснить пользователям наших орудий лова, что им необходимо сделать для решения любых возникших вопросов», — сказал Андрей Федоров.

Он также обратил внимание на проблему конкуренции. «Гости спрашивают: как дела с конкуренцией? Я с юмором говорю: «возились литовцы, теперь корейцы, просто беда какая-то!» Литовцы хотя бы свои разработки предлагали, а эти копируют наши тралы. И просто «гробят» их, вгоняя рыбаков в пролов из-за высокой аварийности и непонимания принципов пелагического лова», — подытожил Андрей Федоров. □

ООО «Фишеринг Сервис»
236039, г. Калининград,
ул. Багратиона, 119-1
тел.: + 7 (4012) 63-10-40
e-mail: office@fishering.com
https://www.fishering.com

Готовы к покорению турецкого рынка

Участие в международной выставке рыбной индустрии Seafood Expo Eurasia в Стамбуле стало многообещающим для компании «Фишеринг Сервис». В результате производители промыслового вооружения не только укрепили свои контакты с давними европейскими партнерами, но и рассчитывают открыть для своей продукции новый рынок — турецкий.

«Хотя это была первая такая выставка в Стамбуле, мы нашли возможность пригласить туда наших европейских партнеров. Мы пообщались с ними на этой площадке, рассказали о наших новейших разработках и договорились о будущем взаимодействии. Также мы контактировали с представителями турецких рыбодобывающих компаний. Одна из них намерена взять наши разработки на пробу», — рассказал помощник коммерческого директора «Фишеринг Сервис» Илья ЧЕГЛАКОВ.

Это компания из города Самсун — одного из крупных рыболовецких портов на черноморском побережье Турции. Основной промысловый вид рыб для них — анчоус, который они осваивают в формате прибрежного рыболовства.

Представитель рыболовной компании намерен в июле приехать на фабрику орудий лова в Калининград, чтобы на месте посмотреть модели тралов, которые выпускает «Фишеринг Сервис», используемые на производстве материалы и ознакомиться с технологическими процессами.

По словам Ильи Чеглакова, их новые турецкие партнеры давно отслеживают публикации «Фишеринг Сервис» в социальных сетях и знают, что калинин-

градцы работают и с судами их типов.

«Из публикаций они также выяснили, что наши специалисты выезжают непосредственно на суда для проведения первичной настройки и демонстрации того, как и что надо делать, чтобы трал заработал. Для них

подходящее. Развитию в этой сфере в числе прочего мешают строгие правила для промысловиков, считает Илья Чеглаков. Например, запрет на использование траловых досок (приходится вести близнецовый лов) и жесткие ограничения в отношении средств автоматизации.

«Чаще всего они используют тралы достаточно старых конструкций. Притом что некоторые турецкие компании давно уже переросли этот уровень. Они демонстрируют готовность серьезно вкладываться в развитие — приобретают современное рыбопоисковое оборудование, хорошие траловые лебедки, устанавливают на суда достаточно мощные двигатели. Но им не хватает практических знаний, как вывести процесс промысла на новый технологический уровень. Мы готовы делиться своими знаниями, опытом. А орудия лова, которые мы предлагаем, выгодно отличаются от того, что они

видели и использовали ранее», — утверждает Илья Чеглаков. □



Встречи на стенде компании на международной выставке рыбной индустрии Seafood Expo Eurasia в Стамбуле

это стало ключевым моментом», — подчеркнул собеседник Fishnews.

По его мнению, в Турции критически не хватает опытных специалистов в области производства промыслового вооружения, и нет предприятий, которые могли бы предложить местным рыбакам что-либо

ООО «Фишеринг Сервис»
236039, г. Калининград,
ул. Багратиона, 119-1
тел.: + 7 (4012) 63-10-40
e-mail: office@fishing.com
<https://www.fishing.com>



▶
Владимир
СОЛОДОВ,
губернатор
Камчатского края

Маргарита КРЮЧКОВА

Владимир СОЛОДОВ: Регионы должны быть активными участниками мероприятий по повышению потребления рыбы

С инициативой реализовать комплекс мероприятий, направленных на увеличение потребления рыбной продукции в России, в августе 2023 года обратился к президенту Владимиру ПУТИНУ губернатор Камчатского края Владимир СОЛОДОВ. Для субъекта, лидирующего среди других по объемам добычи водных биоресурсов, рост спроса на рыбу и морепродукты внутри страны — это возможность расширить рынки сбыта рыбопромышленных предприятий. Но дело не только в экономике отрасли. Не менее важен и социальный аспект — здоровье и долголетие нации.

«Потребление рыбы (это подтверждено статистическими показателями и рекомендациями здравоохранения) является важной составляющей здорового образа жизни», — отмечал губернатор Камчатского края.

Результатом поручения президента России стала разработка дорожной карты по увеличению потребления рыбы в стране. В свою очередь, в Камчатском крае запустили несколько проектов, нацеленных на популяризацию «рыбного меню» среди россиян.

Владимир Солодов в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал, каким он видит решение задач по повышению потребления рыбы и морепродуктов на внутреннем рынке.

— Владимир Викторович, на Петербургском международном экономическом форуме, проходившем в июне, вы вновь говорили о решениях по популяризации рыбной продукции и увеличению ее потребления. Какие основные треки вы здесь видите?

— На самом деле эта работа системно ведется совместно с правительством Российской Федерации. Во исполнение поручения президента подготовлена дорожная карта по повышению потребления рыбы в нашей стране. В ближайшее время она будет утверждена. В этом плане мероприятий отражен целый ряд важных направлений. В частности, это долгосрочная информационная кампания, ориентированная на то, чтобы рассказывать о полезности рыбы и популяризировать ее потребление. Это вопросы приоритизации закупок российской рыбы для нужд бюджетных организаций. Это особое меню в школах, чтобы учащиеся с большим удовольствием ели рыбные блюда.

Отдельно хочу отметить роль, которую играют в популяризации этого продукта рестораны, организации общепита. Формула: «попробовал в кафе – приготовил дома – стал есть постоянно» — одна из ключевых и показала свою эффективность.

Большая работа проводится Федерацией рестораторов и отельеров. А в последнее время хорошие шаги в сторону продвижения рыбы делаются даже фастфудом. На Петербургском экономическом форуме, например, обсуждали, что в ресторанах сети «Вкусно и точка» используется дикая российская рыба — минтай.

— Камчатский край ранее запустил программу по расширению присутствия дальневосточной рыбы в торговых сетях на западе страны. Число участников этой работы со стороны ритейла расширяется?

— Да. В прошлом году совместно с Минвостокразвития мы запустили пилотный проект по повышению доступности рыбной продукции с Дальнего Востока. В рамках этой программы заинтересованные рыбодобывающие предприятия и федераль-

ные торговые сети заключили прямые контракты на поставку продукции.

За 2023 год в центральную часть страны в рамках проекта поставлено свыше 3 тыс. тонн рыбной продукции. Цена на прилавках участников программы была в среднем ниже среднерыночной на 20,8%, а в сравнении с ценами предыдущего года разница достигала 44%. При этом продавалась продукция высокого качества.

В 2024 году расширяем эту практику. Число заинтересованных участников и объем постав-

Есть один важный момент, которым надо дополнить разработанные меры: закрепить в качестве целевого индикатора объем потребления рыбы на человека в год.

ляемой продукции выросли. В этом году прогноз на лососевую путину гораздо скромнее, чем в прошлом (это особенность подходов рыбы), тем не менее мы рассчитываем, что цена на социально значимые виды продукции у участников программы будет на уровне до 20% ниже среднерыночной.

Пилотный проект показывает свою успешность. Главное — мы запустили механизм, а дальше он работает уже без нашего прямого включения. К программе присоединяются новые торговые сети. Будем, конечно, продолжать, чтобы больше рыбы было доступно потребителям в России.

— То есть вам бы хотелось, чтобы проект работал дальше между бизнес-структурами, без прямого государственного вмешательства?

— Безусловно, правильно, чтобы бизнес сам находил пути и решения, но мы продолжим мониторинг ситуации и при возникновении барьеров будем включаться в процесс. Мы не оставляем программы, но хочется отметить, что «пилот» показал свою успешность и даже без нашего прямого вовлечения активно масштабируется.

— Вы также активно подержали проект по продвижению минтая на внутреннем рынке. Тоже наша рыба, дальневосточная.

— Да. Этот проект очень важен: он как раз укладывается в логику дорожной карты, которая в ближайшее время будет утверждена правительством. Это одна из программ, которая уже реализуется и в рамках дорожной карты получит дополнительный импульс и поддержку.

— Ваши предложения в дорожной карте, как я понимаю, учтены — и по государственным закупкам, и по популяризации рыбной продукции?

— В основном да. В целом мы поддерживаем поступившую версию плана мероприятий. Будем детализировать его содержание по мере реализации.

Пожалуй, есть только один важный момент, которым надо дополнить разработанные меры: закрепить в качестве целевого индикатора объем потребления рыбы на человека в год. Сейчас такого показателя в стратегических документах нет. И конечно, правильно было бы предусмотреть рекомендованную Минздравом норму — 28 кг на человека в год. Причем уточнить порядок оценки, чтобы учитывалась не рыба-сырец, а чистый продукт. В этом случае мы бы располагали корректными цифрами.

— Камчатский край, как рыбодобывающий регион, планирует быть активным участником реализации дорожной карты?

— Конечно. Я считаю, что вообще все ключевые регионы должны быть привлечены к этой работе. Увязать с ней мероприятия, которые уже есть. И быть активными участниками.

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**



Анна ЛИМ

Сети обновляют взгляд на рыбную полку

Российские ритейлеры постепенно осваивают эффективные подходы к работе с рыбной продукцией, считают участники рынка. Несмотря на сдерживающие факторы, рост продаж в этой категории демонстрирует даже онлайн-торговля.

ПОКУПАТЕЛЬ ПОТЯНУЛСЯ К РЫБЕ

За счет чего можно увеличить розничные продажи рыбной продукции и какие точки роста есть на российском рынке, обсудили участники стратегической сессии «Рыбный гастроном на пути к глобальной трансформации», прошедшей 29 мая в рамках Недели российского ритейла. Организатором дискуссии выступила Всероссийская ассоциация рыбопромышленников (ВАРПЭ), которая первой собрала на одной площадке представителей федеральных торговых сетей, онлайн-ритейла, импортеров, рыбаков, экспертов. И судя по их выступлениям, мнение о рыбе как о сложной и неудобной для реализации категории далеко не всегда соответствует действительности.

В числе основных трендов, которые наблюдаются в рыбном сегменте, участники рынка выделили избирательность покупателя, стремление к экономии, растущую популярность полуфабрикатов. При выборе рыбных продуктов для потребителей очень важны такие критерии, как цена, внешний вид товара, срок годности и бренд или производитель, рассказал руководитель категории

«Рыба и рыбная продукция» «Магнита» Николай СЕМЕНОВ. Не учитывать эти запросы крайне недальновидно.

«Низкий остаточный срок годности на полке — это красный флаг для покупателя. Взять, к примеру, форель слабой соли. Увидев, что до конца срока годности остается 20 дней (при сроке годности форели 45 дней), 50% покупателей отказываются от приобретения», — привел пример представитель «Магнита». Причем такое отношение распространяется не только на скоропортящиеся товары, но и на продукцию с длительными сроками хранения.

Еще один ключевой фактор — удобство использования. «Наша аудитория не хочет разделять, готовить: ей это неинтересно, — указала лидер продуктового клиентского пути «ВкусВилла» по рыбе и морепродуктам Олеся ЖУКОВА. — Цены тоже важны, но для нашего покупателя это только третий по значимости фактор, после чистого состава и удобства приготовления».

На рынке существует спрос на дорогой продукт, но готовый к употреблению, подтвердила директор по маркетингу DEFA Group Яна САРЫЧЕВА. Это открывает большие перспективы

На рынке существует спрос на дорогой продукт, но готовый к употреблению. Это открывает большие перспективы для полуфабрикатов из рыбы и морепродуктов, в том числе изготовленных в месте происхождения сырья и импортированных в Россию.

для полуфабрикатов из рыбы и морепродуктов, в том числе изготовленных в месте происхождения сырья и импортированных в Россию. По информации DEFA, продукция Ready-to-Eat и Ready-to-Cook — это самый быстрорастущий сектор в мире, к тому же она пользуется большой популярностью в кафе и ресторанах быстрого питания.

Значительное влияние на востребованность рыбных товаров у населения оказывает ситуация с ценами на другие источники белка. По словам Николая Семенова, покупатель легко переключается на альтернативные виды продукта: с рыбы на мясо.

«Мы видим, когда минтай дешевле курицы, продажи максимальные. Когда начинается динамика вверх цены по минтаю, но более сдержанная по курице, соответственно, продажи резко падают», — отметил представитель «Магнита».

Опыт ритейлеров показывает, что добиться роста продаж вполне реально, если сделать акцент на товарах, которые наиболее интересны покупателю, обеспечить их присутствие в ассортименте, а также регулярно предлагать новинки. Имеет значение и формат торговой точки — магазин у дома или гипермаркет, где предлагается тот или иной вид рыбной продукции. А в плане ценообразования крайне важно вести плотную работу с производителем — для оптимизации его издержек без ущерба качеству продукции.

«Только грамотная, хорошая коммуникация с партнером, четкое понимание ценового позиционирования не только внутри категории, но и относительно альтернативных групп, таких как мясо и мясная гастрономия, приведет категорию к успеху», — считает Николай Семенов.

Примером такой коммуникации может служить опыт магаданской рыбопромышленной компании «Тихрыбком Групп». «С сетями, в частности со «ВкусВиллом», мы начали работать примерно десять лет назад с магаданской креветкой, гребешком и крабом», — рассказал гендиректор «Тихрыбкома» Вадим ЕРМОЛАЕВ. Это партнерство он оценил положительно, но с некоторыми другими ритейлерами отношения не сложились не только в силу разных взглядов на позиционирование продукции, но и из-за отсутствия технической возможности для ее хранения и выкладки. «С сетями хочется работать плотно вместе. Не просто заплатить за маркетинг в качестве формального



Всероссийская ассоциация рыбопромышленников (ВАРПЭ) собрала на одной площадке представителей федеральных торговых сетей, онлайн-ритейла, импортеров, рыбаков и экспертов

входа, а участвовать в продвижении», — подчеркнул представитель рыбоводящего предприятия.

Для продвижения рыбной категории «ВкусВилл» активно использует фестивали и тематические недели, во время которых предлагает попробовать продукты по промоценам. «У нас проходит фестиваль копченой рыбы, морепродуктов, недавно был фестиваль тунца, — привела примеры Олеся Жукова. — Мы рассказываем о полезных свойствах продуктов, в каком виде и как их есть, что у нас присутствует в магазине. Пытаемся привлечь и новую аудиторию».

В ОНЛАЙНЕ ВСЕ РЕШАЕТ СКОРОСТЬ

Но рыбу покупают далеко не только в магазинах. По словам Олеси Жуковой, примерно половина покупателей «ВкусВилла» приобретает рыбу на сайте или в приложении сети, а еще четверть сочетает онлайн- и офлайн-закупки, причем это относится

даже к охлажденной продукции.

По оценкам аналитиков, рынок продуктов питания в России в прошлом году составил около 23 трлн рублей. При этом на онлайн-продажи приходится только 4% — 918 млрд рублей, но прогноз на 2024 год приближается к 1,5 трлн рублей. «Предполагается, что к 2027 году доля такого формата при приобретении продуктов питания будет занимать до 10%, что уже много. На это нельзя не обращать внимания, — сослался на цифры руководитель коммерческого направления Ozonfresh Александр АВДЕКОВ. — Онлайн является большим игроком большого бизнеса».

Цифровые платформы уже влияют на продажи рыбы — это и стало причиной того, что впервые в обсуждении развития рыбного рынка участвовал онлайн-сегмент торговли.

Интернет-торговля привлекает всё больше внимания и законодателей, которые пытаются создать четкие правовые рамки для этого сектора. На

сессии зампреда комитета ГД по защите конкуренции Сергей ЛИСОВСКИЙ рассказал, что в Госдуме сейчас находится три законопроекта, которые направлены на регулирование деятельности маркетплейсов и определение ответственности за качество реализуемых на этих площадках товаров.

Повышение прозрачности такого сегмента рынка, как икорная продукция, считает своей задачей Центр развития перспективных технологий — оператор системы маркировки «Честный знак». Руководитель управления безакцизной пищевой продукции ЦРПТ Юлия КУЗЬМИНА рассказала участникам сессии о запуске с 1 мая обязательной маркировки икры — как произведенной на территории РФ, так и импортированной.

Маркировке подлежит вся икра, независимо от типа упаковки. «Это и привычные нам с вами консервные банки, это и контейнеры, в том числе кубоконтейнеры, потому что зачастую именно из них, особенно в розничных точках,

осуществляется фасовка продукции конечному покупателю», — уточнила представитель ЦРПТ. По ее словам, спустя месяц после запуска в системе работает уже около 700 производителей.

Критически важной частью для онлайн-формата торговли рыбой является доставка. По данным Александра Авдекова, за последние два года сегмент экспресс-доставки (до 2 часов) растет в разы сильнее доставки «впрок», а темпы роста доставки до 1 часа еще выше.

«Клиент онлайн не хочет ждать, для него скорость становится одним из важных факторов, периодически даже более важным, чем ценовой фактор», — отметил представитель Ozonfresh.

В компании тоже видят определенное изменение уровня спроса в пользу рыбы после роста в 2023 году цен на курицу и свинину, что стало стимулом для активного развития этой категории. «Выросло потребление рыбы и частота ее покупки в месяц», — прокомментировал Александр Авдеков.

По его словам, значительную долю товарооборота в категории занимает замороженная рыбопродукция, где около 70% объема продаж приходится на белую рыбу — в первую очередь минтай и треску. Однако отличия рыбной полки онлайн и офлайн сильнее всего проявляются при работе с ultrafresh ассортиментом, поскольку у клиента нет возможности потрогать или понюхать товар, убедиться в его свежести, выбрать конкретный кусок. Зато бесспорным преимуществом интернет-площадок является наличие обратной связи от покупателей за счет системы оценок и рейтингов.

Отзывы о продуктах, в том числе из рыбы, внимательно изучают и во «ВкусВилле», рассматривая их как основание для доработки ассортимента. «Покупатели активны, оставляют много обращений и оценок товаров, — поделилась опытом Олеся Жукова. — На основе этой обратной связи мы меняем продуктовую матрицу».

Точкой роста Ozonfresh видит развитие более низкого ценового сегмента, предложение покупателю более доступной рыбы. «Массовый клиент, безусловно, экономит деньги, — подчеркнул Александр Авдеков. — Фокус на развитие доступной рыбной продукции будет трендом в ближайшие несколько лет».

УСЛОВИЯ В ПОЛЬЗУ РИТЕЙЛА

Оценивая общие перспективы развития сектора ритейла, в том числе рыбного, вице-президент, начальник аналитического департамента Газпромбанка Дарья СНИТКО указала на отнюдь не высокий уровень потребительской активности, кото-

Клиент онлайн не хочет ждать, для него скорость становится одним из важных факторов, периодически даже более важным, чем ценовой фактор.

рый обусловлен ростом доходов населения. Такие вызовы для экономики страны, как ограниченные ресурсы рабочей силы и разворот логистики на Восток, по мнению представителя банковской сферы, для отрасли ритейла, особенно в категории fresh, играют скорее в плюс, чем в минус.

С одной стороны, нехватка рабочих рук создает сложности для бизнеса, но с другой — это значит, что в ближайшее время доходы людей продолжат расти и им будет более доступна различная продукция. «Убыль населения будет менять тренд

развития в ритейле в сторону автоматизации, в сторону использования технологий, которые позволяют сократить количество рабочих рук на производстве и в дистрибуции», — отметила Дарья Снитко.

Президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ на правах модератора поинтересовался мнением участников сессии о влиянии высокой инфляции на потребительские стратегии и на категорию рыбной продукции. По словам Николая Семенова, многое будет зависеть от скорости изменения цены на другие категории.

«Если все остальные виды белка растут быстрее, то инфляционные ожидания на рыбу никак не отразятся, рыба будет расти. Если стоимость курицы будет расти медленнее, а рыбы быстрее, то потребление последней снизится», — предположил представитель «Магнита».

Даже в условиях роста цен можно найти способы удерживать покупателя внутри рыбной категории, высказала точку зрения Олеся Жукова. В частности, за счет уменьшения фасовки или предложения адекватной замены, например, вместо трески — минтай или пикши. Хотя равноценную альтернативу можно подобрать далеко не всем видам рыбы и морепродуктов.

В условиях высокой инфляции у ритейла есть больше возможностей, чем у многих других отраслей. И это главный позитивный прогноз, резюмировала Дарья Снитко.

Подводя итоги сессии, Герман Зверев констатировал, что у бизнеса — производственного, логистического, торгового — гораздо больше согласия и более точного понимания происходящего на рынке, чем у регулирующих органов.

«Многие из представителей регуляторов до сих пор думают, что рыбы нет на прилавках, ее не везут, что между торговлей и добытчиками какие-то непреодолимые барьеры и нужно срочно принимать решительные меры, ограничивать рост цен, вводить специальные прямые



Герман ЗВЕРЕВ,
президент ВАРПЭ



Яна САРЫЧЕВА,
директор по маркетингу
DEFA Group

Александр АВДЕКОВ,
руководитель коммерческого
направления Ozonfresh



Сергей ЛИСОВСКИЙ,
заместитель председателя комитета
Государственной Думы по защите конкуренции



Вадим ЕРМОЛАЕВ,
генеральный директор
компании «Тихрыбком»



▲
Юлия КУЗЬМИНА,
руководитель управления безакцизной
пищевой продукции ЦРПТ



▲
Олеся ЖУКОВА,
лидер продуктового клиентского пути «ВкусВилла»
по рыбе и морепродуктам

договоры. На мой взгляд, сегодняшняя дискуссия показывает: представители рыбной отрасли и разных сегментов ритейла в гораздо большей степени понимают друг друга, и, в общем-то, оснований для панических выводов, а тем более поспешных предложений, нет», — отметил Герман Зверев. Он добавил, что материалы дискуссии могут ока-

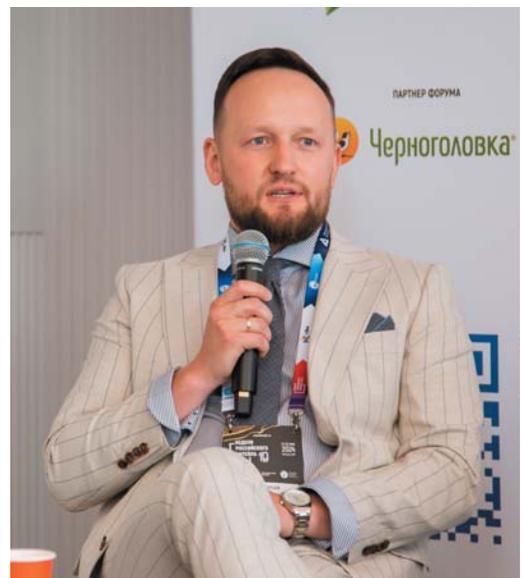
заться полезными при подготовке дорожной карты по расширению потребления рыбопродукции, работа над которой уже ведется. ВАРПЭ обобщит их для дальнейшего использования.

Обсуждение вопросов развития рыбного рынка в рамках Недели российского ритейла проходит уже в третий раз. Начиная с 2022 года ВАРПЭ курирует «рыб-

ный» блок форума, который привлекает большое внимание представителей ритейл-индустрии и экспертов. Первая сессия была посвящена проблемам развития товаропроводящей сети «рыбак — дистрибьютор — переработчик — доставка». На второй рассматривались вопросы продвижения рыбной продукции на внутреннем рынке.



▲
Кирилл КОСТЫНА (Россельхозбанк)
и Владислав АГНЕВИН (УК «Грандо»)



▲
Николай СЕМЕНОВ,
руководитель категории
«Рыба и рыбная продукция» сети «Магнит»

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



Работы производятся
в соответствии с требованиями
Российского Морского
Регистра Судоходства

Инструкция по загрузке.
Наставление по креплению грузов.
План управления балластными водами.
Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка
технического состояния по программе РМРС.
Расчеты прочности корпуса судна и конструкций.
Расчет допускаемых остаточных характеристик конструкции корпуса.
Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.

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

Проекты по установке радио- и навигационного оборудования.
Судовые планы энергоэффективности судна.
Составление судовых планов, наставлений, буклетов (СОЛАС, ПМЗ).



ПРОЕКТНАЯ КОМПАНИЯ
ПОЛИТЕСТ

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

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



В сентябре 2023 г. Ассоциация добытчиков минтая на площадке Международного рыбопромышленного форума в Санкт-Петербурге официально сообщила о запуске программы продвижения бренда «Дальневосточный минтай»

Алексей СЕРЕДА

Вкусное турне «Дальневосточного минтая»

Ассоциация добытчиков минтая (АДМ) продолжает работу в рамках программы «Дальневосточный минтай». Для популяризации самого массового объекта отечественного промысла россиянам рассказывают о пользе этой рыбы, учат готовить из нее как простые, так и изысканные блюда. АДМ уже организовала целый ряд интересных и вкусных мероприятий. Как это было — в обзоре Fishnews.

БЛИЖЕ К НАРОДУ

В сентябре прошлого года Ассоциация добытчиков минтая на площадке Международного рыбопромышленного форума в Санкт-Петербурге официально сообщила о запуске первой в стране программы продвижения категорийного рыбного бренда — «Дальневосточный минтай». Ее стратегическая цель — за три года увеличить потребление минтая в стране вдвое. В пересчете на сырец доля внутреннего рынка в распределении минтаевого вы-

лова должна достигнуть 35%, то есть стать в 3,5 раза больше, чем 10 лет назад. Проект направлен на популяризацию минтая среди потребителей, в том числе за счет изменения его имиджа, развития новых каналов продаж и содействия выпуску новых продуктов.

Работа началась с запуска корпоративного сайта и соцсетей, диджитал-кампании, включающей активности с популярными в стране блогерами. При поддержке правительства Камчатского края и Всероссийской ассоциации рыбопромышленников был снят мини-сериал о добыче и переработке

минтая, который всего за несколько месяцев посмотрело свыше 2 млн человек. В начале февраля ассоциация подвела первые итоги: общий охват аудитории составил почти 50 млн россиян. Независимые опросы, которые для АДМ провели специализированные агентства, показали, что выросла узнаваемость минтая среди потребителей и вероятность его покупки.

В маркетинговом плане на этот год акцент сделан на интеграцию «Дальневосточного минтая» в массовые и отраслевые события как федерального, так и регионального масштаба.

В «РОДНЫХ» КРАЯХ

Для жителей Дальнего Востока и особенно Камчатки минтай — вполне знакомая рыба, но в АДМ хотят, чтобы люди взглянули на нее по-новому. Важно было показать дальневосточникам, что минтай подходит для приготовления не только простых домашних блюд, но и для изысканных и даже «ресторанных». В феврале ассоциация организовала кулинарный мастер-класс на фестивале зимних видов спорта «Снежный путь» в Петропавловске-Камчатском.



Суп из минтая и краба готовил шеф-повар и блогер-миллионник Василий ЕМЕЛЬЯНЕНКО, затем была проведена дегустация блюда. В мероприятии принял участие губернатор Камчатки Владимир СОЛОДОВ.

«Наша задача — увеличить популярность дикого камчатского минтая, чтобы люди понимали, как он отличается от выращенных рыб, какая будет польза для здоровья, да и просто — почему важно покупать свое, российское. Сделать это можно только через пример: люди должны видеть ее в ресторанах, кафе, у блогеров, на таких праздниках, как сегодня», — подчеркнул глава региона. И в АДМ с ним полностью согласны.



Шеф-повар Василий ЕМЕЛЬЯНЕНКО и губернатор Камчатки Владимир СОЛОДОВ, фестиваль «Снежный путь»



РЫБНАЯ ЗВЕЗДА ВДНХ

Руководство Камчатки первым официально поддержало программу АДМ и подтверждением этому стало не только личное участие губернатора в мероприятии на региональном фестивале. Еще в ноябре первые мастер-классы по приготовлению блюд из минтая провели в рамках Дней Камчатского края на международной выставке-форуме «Россия». Продукцию предоставили члены ассоциации — камчатские предприятия «Камчаттралфлот» и «Океанрыбфлот».

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

Вновь минтай блеснул на ВДНХ в марте и уже при поддержке Федерального агентства по рыболовству, когда на выставке проводились Дни рыбной промышленности. Мастер-класс «Рыбный день» ассоциация организовала совместно с Росрыболовством. Руководитель ведомства Илья ШЕСТАКОВ, президент АДМ Алексей БУГЛАК и сенатор Константин ДОЛГОВ помогли поварам готовить рьет из минтая с творожным сыром и огурцами.

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

Президент ассоциации поваров Chefs Team Russia Николай САРЫЧЕВ добавил, что минтай не только полезен, но и идеален в обработке: мало костей и чешуи, легко снимается кожа.

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

Следующий мастер-класс — «Дико простой и дико изысканный» — был целиком посвящен дальневосточному минтаю. Известные шеф-повара Chefs Team Russia готовили салат с печенью и икрой минтая, кружевные блины с минтаевой икрой и минтаевые колобки в сливочном соусе. Гости по достоинству оценили вкус и простоту приготовления этой белой рыбы.



Сенатор Константин ДОЛГОВ, президент АДМ Алексей БУГЛАК и руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ, Дни рыбной промышленности на ВДНХ



К МИНТАЮ «ПОДКЛЮЧИЛИ» ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ

Ассоциация добытчиков минтая выступила партнером федерального фестиваля минтая «О!Мега Вкус», который прошел во Владивостоке во второй раз — с 24 мая по 2 июня. У мероприятия двойной формат: в ресторанах и кафе можно было попробовать специальное минтаевое меню, а на улице не только работали гастрономические точки, но и проводились мастер-классы. Людей знако-

мили с новыми и необычными рецептами приготовления давно знакомой рыбы.

В этом году благодаря ассоциации «О!Мега Вкус» стал доступен в онлайн-формате. На страницах проекта «Дальневосточный минтай» в соцсетях в дни фестиваля организовывали текстовую трансляцию и прямые включения с мест событий, чтобы погрузить в атмосферу праздника всех жителей России. Основной интернет-площадкой фестиваля стало сообщество «Дальневосточного минтая» в соцсети «ВКонтакте». Контент также доступен на канале в «Те-

леграм». А для наибольшего охвата «О!Мега Вкуса» АДМ подключила известных блогеров. Как результат — общее число просмотров на всех площадках суммарно превысило 500 тысяч.

Шефы ресторанов, участвующих в фестивале, представили самые вкусные блюда с этой рыбой в кулинарных роликах. Также публиковались рецепты и яркие кадры с мероприятий фестиваля. Кроме того, интересные активности и конкурсы команда «Дальневосточного минтая» подготовила для жителей и гостей Владивостока, которые посетили «О!Мега Вкус» лично.



МОРСКОЙ КОНКУРЕНТ ШАШЛЫКА

В мае минтай стал и гостем фестиваля и самой крупной в стране профильной выставки Russian Grill Fest в Москве. На масштабном барбекю-празднике, где были представлены более 30 столичных ресторанов, профессионалов сферы HoReCa познакомили с брендом «Даль-

невосточный минтай». Гостям фестиваля наглядно продемонстрировали, что минтай — это отличное, вкусное и полезное блюдо, которое может стать хорошей альтернативой традиционному шашлыку в дачный сезон.

Филе минтая готовили в различных маринадах: с чесноком и тимьяном, терияки, соусе хондаши, кисло-сладком и даже цитрусовом. Замаринованный и поджаренный минтай можно было

попробовать бесплатно. Президент ассоциации шеф-поваров Chefs Team Russia Николай Сарычев провел мастер-класс: он приготовил на гриле филе минтая с ароматной спаржей в маринаде из чеснока и тимьяна с хондаши.

Любители гриля оценили минтай по достоинству: в общей сложности на Russian Grill Fest разошлось 1700 порций блюд из этой рыбы.



МИНТАЕВЫЙ ФУРГОНЧИК ПРИЕХАЛ К РИТЕЙЛЕРАМ

Бренд «Дальневосточный минтай» представили и на главном событии российского рынка розничной торговли — Неделе российского ритейла, проходившей в Москве с 27 по 30 мая. Участников мероприятия угощали рыбными блюдами специальный фуд-трак. В меню вошло четыре позиции: два вида сэндвичей, морской бокс с минтаем и дальневосточный фиш-энд-чипс.

Посещение фуд-трака вошло в программу официального обхода экспозоны делегацией Минпромторга. Глава министерства Антон АЛИХАНОВ, глава управления администрации президента РФ по госполитике в ОПК (на момент проведения мероприятия статс-секретарь — замминистра промышленности и торговли) Виктор ЕВТУХОВ и руководитель Роскачества Максим ПРОТАСОВ узнали подробнее о программе и попробовали блюда, представленные в меню. Презентацию «Дальневосточного минтая» для них провел член совета АДМ, президент Всероссийской ассоциации рыбопромышленников Герман ЗВЕРЕВ.

«Антон Алиханов очень заинтересовал вопрос масштаби-

рования бренда, чтобы его могли использовать не только сами рыбаки, но и переработчики. Ассоциация сейчас занимается данным направлением. Виктор Евтухов же отметил, что для этого важно обеспечить качество продукции и своевременную доставку минтая в центральную часть России», — рассказали в пресс-службе АДМ.

Кроме того, фуд-трак посетили участники отраслевой дискуссии «Рыбный гастроном на пути к гло-

бальной трансформации» — руководители профильных направлений крупных торговых сетей и маркетплейса, а также представители ведущих федеральных и отраслевых СМИ.

Всего же на Неделе российского ритейла блюда из минтая попробовали свыше 2000 человек. В течение летнего сезона 2024 года фуд-трак будет работать на массовых мероприятиях Москвы и Подмосквья.



Глава Минпромторга Антон АЛИХАНОВ, глава управления администрации президента РФ по госполитике в ОПК Виктор ЕВТУХОВ, руководитель Роскачества Максим ПРОТАСОВ и президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ (на фото справа налево), Неделя российского ритейла



ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ

«Россия является крупнейшим добытчиком минтая в мире, но эта рыба несколько недооценена российскими потребителями. Мы хотим это исправить и показать, что дальневосточный

минтай — это не только ценный источник природного белка, но и очень вкусная и универсальная рыба», — рассказал Fishnews Алексей Буглак.

По его словам, помимо событийного маркетинга, в этом году программа продвижения предусматривает интеграцию «Даль-

невосточного минтая» в кулинарные ТВ-шоу на федеральных и тематических телеканалах. А также несколько интересных YouTube- и RuTube-проектов, совместное исследование потребительских предпочтений с поварским сообществом и многое другое.



Владивостокский морской рыбный порт



Владивостокский морской рыбный порт — порт № 1 по количеству и качеству перевалки рыбопродукции в России

ГК «Владморрыбпорт» оказывает сквозной мультимодальный сервис по доставке рыбопродукции из зон вылова до конечного получателя как на внутренний рынок, так и на экспорт.

Производственные мощности:

7,5 млн.т	различных грузов
508 тыс.	сухих и рефрижераторных контейнеров (ТЭУ)
620 тыс. т	рыбопродукции

Технический парк:

35 ед.	портальные краны г/п от 6 до 121 т
87 ед.	автопогрузчики и спецтехника
7 ед.	козловые контейнерные краны на пневмоходу г/п 45 т
84 ед.	электропогрузчики

Инфраструктура:

11	причалов
2 тыс. м	длина причалов
9,75 - 10,5 м	глубина у причалов
164 тыс. кв.м	площадь открытых площадок
11,3 тыс. м	длина ж/д путей
3	локомотива и локомотивы
3	буксира

ул. Березовая, 25
г. Владивосток, 690012

info@fishport.ru
+7 (423) 227-72-10

www.fishport.ru

Сергей ЧЕРНОГУБОВСКИЙ: Мы научились строить траулеры

Выборгский судостроительный завод (входит в Объединенную судостроительную корпорацию) одним из первых включился в реализацию программы строительства рыболовных судов под инвестквоты. Но в процессе выполнения заказов завод столкнулся с целым рядом проблем, в результате чего первый траулер из Выборга рыбаки получили с опозданием более чем на год. Сроки пришлось переносить и по другим заказам.

Сейчас половина законтрактованных судов уже сдана заказчикам, по остальным согласован график достройки, говорит генеральный директор ВСЗ Сергей ЧЕРНОГУБОВСКИЙ, который в прошлом году возглавил предприятие. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, как идет работа над серийными траулерами, почему санкции повлияли на этот процесс меньше, чем на других верфях, каким образом решаются вопросы с финансированием строительства и какие планы ВСЗ связывает со вторым этапом инвестквот.



Сергей ЧЕРНОГУБОВСКИЙ,
генеральный директор
Выборгского
судостроительного
завода



Выборгский завод не только принимает активное участие в реализации первого этапа механизма инвестквот, но и одним из первых начал сдавать суда: заказчикам уже переданы четыре траулера

— **Сергей Романович, какие заказы от рыбаков у вас находятся в работе?**

— Наш завод в 2016 году подписал контракты на строительство восьми траулеров по двум проектам — КМТ01 и КМТ02 — с тремя заказчиками. По четырем судам проекта КМТ01 заказчиком выступил «Архангельский траловый флот» (входит в «Северо-Западный рыбопромышленный консорциум»). По проекту КМТ02 три траулера строятся для группы компаний «ФОР» и еще один — для компании «Норд Пилигрим».

Выборгский завод не только принял активное участие в реализации первого этапа механизма инвестквот, но и одним из первых начал сдавать суда. На сегодняшний день мы выполнили свою программу на 50%. У нас переданы заказчикам четыре траулера: три КМТ01 для АТФ, а по КМТ02 в прошлом году мы сдали головной траулер «Дмитрий Кожарский» для ГК «ФОР», — и столько же остается в процессе строительства.

— **Какова степень готовности этих судов?**

— У нас определена очередность сдачи этих траулеров. В этом году мы планируем сдать судно «Братья Лаптевы» для ГК «ФОР». Это будет уже первый серийный траулер, там техническая готовность порядка 80%.

Примерно 80% работ выполнено и на «Карском море» — ключительном траулере проекта КМТ01 для АТФ. Мы планируем завершить работы по нему и передать судно заказчику в третьем-четвертом квартале 2025 года.

Траулер «Норд Пилигрим» сейчас спущен на воду, находится на плаву. По нему степень готовности поменьше — в районе 60%.

И еще одно судно для ГК «ФОР» сейчас находится на открытом стапеле. Там степень готовности не более 40%, поскольку строительство в какой-то момент было заморожено. Сейчас завод нашел средства для продолжения работ в этом году, и буквально в прошлом месяце я подписал приказ о возобновлении строительства по этому заказу.

В планах у нас, если все нормально будет, передавать рыбакам каждый год по судну и завершить выполнение заказов в рамках первого этапа в конце 2026 года — начале 2027-го.

— **При подписании контрактов с рыбаками ВСЗ планировал завершить постройку восьми судов до конца 2022 года. Но в дальнейшем у завода возникли серьезные финансовые проблемы, в результате сдача**

траулеров задержалась на несколько лет. Как обстоят дела на сегодняшний день? Удалось ли решить все проблемы с финансированием?

— Не скрою, вопросы, связанные с финансированием строительства, как были, так и остаются. Если мы говорим про траулер для ГК «ФОР», который должны сдать в этом году, то здесь финансирование найдено. Нам помогла наша головная организация ОСК, предоставив заем для достройки этого заказа.

Но по строительству остальных заказов от рыбаков вопросы финансирования пока до конца не решены. Мы сейчас ведем переговоры с заказчиками, которые идут нам навстречу и дополнительно предоставляют средства опережающим финансированием. На эти деньги мы ведем достройку, может быть, не в том объеме, который могли бы выполнять, но в любом случае мы эти заказы не замораживаем.

Большие надежды у нас связаны с участием в рабочей группе «Инцидент-42», которая была создана больше года назад под руководством Дмитрия ПАТРУШЕВА. Внутри «Инцидента» была проанализована ситуация по всем заводам, которые участвуют в первом этапе программы инвестквот. И

есть информация, что средства для достройки оставшихся траулеров, которые были заявлены в том числе ВСЗ, найдены, и заводу будет выделена субсидия. Как только деньги появятся, это развяжет нам руки.

— Представители практически всех верфей в составе ОСК говорят, что недооценили сложность и дороговизну строительства рыболовных судов. На ваш взгляд, почему так получилось?

— У судостроительного комплекса долгое время были другие задачи. Например, мы работали по гособоронзаказу, строили ледоколы. Когда поставили задачу создать рыболовецкий флот, сначала всем показалось, что ничего сложного здесь нет: мы атомные подлодки делаем, а тут всего лишь «рыбаки». Никто не ожидал, что эти суда будут до такой степени насыщенными, высокотехнологичными, когда на небольшом пространстве размещается масса оборудования, позволяющего осуществлять весь производственный цикл — начиная от вылова и заканчивая выпуском рыбных консервов, филе и другой продукции.

Поэтому, когда запустился первый этап инвестквот, мало кто мог понять, как правильно рассчитывать стоимость этих заказов, что отчасти стало причиной финансовых неурядиц верфей. Если определить стоимость металла, оборудования, хотя бы даже и импортного, проблем не составило, то оценить реальный объем работ было намного труднее.

Могу сказать, что на тот момент в отрасли даже не существовало нормативного документа, который позволил бы правильно посчитать трудозатраты — количество человеко-часов, необходимых для выполнения рыбацких заказов. Только в 2021 году, если не ошибаюсь, Центр технологии судостроения и судоремонта выпустил нормативный документ, который касался расчета трудоемкости при строительстве судов рыбопромыслового флота. И когда этот документ вышел и по нему сделали пересчет, выяснилось, что эти трудозатраты в полтора раза выше тех, что были прописаны в контракте. Собственно, поэтому строительство и оказалось убыточным.

Подчеркну, ничьей вины здесь нет: у отрасли не было опыта строительства таких судов, как не было и документации. Мы могли ориентироваться только на стоимость строительства в зарубежных странах, той же Турции, либо брать общепромовские нормативы и применять их к этим заказам. Сначала казалось, что требуется одно количество часов, ведь суда не самые большие, и только потом стало понятно, что все гораздо сложнее.

— Какое судно оказалось для завода самым сложным?

— Всегда самые сложные головные суда, причем как на проекте КМТ-01, так и на проекте КМТ-02.

— Эти проекты так сильно отличаются?

— Я бы так не сказал, поскольку назначение у них одно и то же, только КМТ-01 по размерам чуть больше. Понятно, что эти суда различаются оборудованием, и поставщики тоже разные, но это в целом не проблема.

А вот строительство головного судна — это в любом случае проблема, в первую очередь из-за необходимости переработки документации. Например, полученные верфью материалы по этому заказу по сути были норвежскими концепт-проектами, которые нам пришлось переделывать под требования российского Регистра, фактически заново создавать технический проект. Кроме того, нередко уже на этапе строительства выявляются ошибки проектантов.

Когда на головном заказе со всем разбираешься, ошибки вычищаешь, тогда выходить на серийный заказ уже гораздо проще. Поэтому нам так важна серийность строительства, причем чем больше серия, тем лучше.

— Предыдущий гендиректор ОСК Алексей РАХМАНОВ часто заявлял, что серия — это от десяти судов и более. А четыре судна по одному проекту можно назвать серией?

— Да, это мелкосерийное производство, но это тоже серия. По опыту могу сказать, что первый заказ всегда убыточный для завода, второй — дай бог в ноль выйти. И только на последующих заказах верфь начинает получать прибыль, и за счет нее гасится

тот убыток, который появился при постройке головного судна. В этом плане десять судов, конечно, лучше, чем четыре.

— Каким образом строится работа с заказчиками из рыбной отрасли?

— Заказчик всегда вместе с нами участвует в реализации проекта: где-то может нас поругать, где-то подсказать, а где-то и помочь. Хочу отметить, что у нас со всеми заказчиками рыболовных судов вполне хорошие, доверительные отношения. Да, мы вовсе не белые и пушистые, порой и у нас что-то срывается — по нашей вине или из-за наших контрагентов, поставщиков. Но заказчик тоже все это прекрасно понимает и где-то идет нам навстречу, а где-то мы ему.

— А в вопросе увеличения стоимости строительства траулера рыбаки тоже шли вам навстречу?

— Нет, в этом плане нет. Заказчики принципиально сказали, что сверх тех денег, которые у них были заложены, больше давать не будут, поэтому нам и пришлось обращаться за поддержкой к правительству. Мы прекрасно понимаем: из-за того что мы вовремя не построили и не передали суда, заказчик несет убытки. Во-первых, он должен был уже давно по своим квотам ловить рыбу и зарабатывать деньги. А во-вторых, на строительство судов рыбаки брали кредиты и ежемесячно платят по ним проценты — это очень большие деньги.

В любом случае заказчики стараются максимально нам помочь. Например, какие-то итоговые платежи, которые мы должны получить в конце строительства, уже после передачи заказа, направляют на текущую стройку, чтобы не замораживать процесс. Так происходит и с АТФ, и с «Норд Пилигримом», а с группой компаний «ФОР» у нас даже заключены агентские договоры, где они частично за нас платят за поставку оборудования.

Никаких вопросов с нашей стороны к рыбакам быть не может. Мы сами подписали эти контракты, цена твердая, фиксированная, поэтому какие могут быть претензии. Всё было оплачено вовремя, а где-то даже с опережением графика финансирования.



Заключительный траулер проекта КМТ01 «Карское море» для АТФ планируется передать заказчику в третьем-четвертом квартале 2025 г.

— Как вы решаете вопрос с импортными комплектующими для судов? Многое ли пришлось менять в проектах из-за санкций?

— В этом отношении ВСЗ существенно отличается от многих других предприятий, которые участвуют в строительстве судов под инвестквоты, поскольку мы успели привезти все комплектующие. На четыре оставшихся траулера у нас практически всё оборудование в наличии. Проблема только с одной позицией, и мы сейчас пытаемся решить ее вместе с заказчиком. На траулер ГК «ФОР» не успели поставить траловый комплекс, поэтому нужно искать ему замену, а подобное оборудование пока ни в России, ни в дружественных странах не производится. Но варианты есть, поэтому будем их отрабатывать.

Хотя перспективы локализации производства траловых комплексов просматриваются — даже непосредственно у нас в Выборге. Выборгский машиностроительный завод, который арендует производственные площади на территории ВЗС, получил субсидию Минпромторга как раз на разработку и изготовление траловых комплексов для рыболовческого флота. К концу года они должны представить первые результаты. Это важно в разрезе дальнейшего строительства, ведь вто-

рой этап инвестквот уже не за горами.

В остальном, повторяюсь, нам повезло, и предыдущее руководство завода вовремя успело вытащить всю начинку этих судов из-за границы, прежде чем ударили санкции. Поэтому нам проще, чем другим верфям. Остается только выполнять работы по монтажу и запуску оборудования. Мы еще на головных заказах нашли надежных партнеров, которые смогут перепрограммировать такое оборудование и запустить под своим софтом, как это произошло на «Кожарском», когда иностранные пусконаладчики одновременно уехали, бросив свою технику. Сейчас это судно уже ловит рыбу, и все системы работают прекрасно.

— Какую долю в портфеле заказов завода занимают рыболовческие суда?

— На самом деле очень небольшую. Завод у нас в основном работает на гособоронзаказ, его доля порядка 80–85%. Хотя гражданские заказы у нас тоже есть. Например, недавно мы занимались, правда, в основном не строительством, а перепроектированием гражданского дизельного ледокола 18-мегаватного. А долю рыбаков я бы оценил в районе 10% от общей загрузки завода.

— С учетом непростой судьбы рыбацких заказов насколько

интересно вам было бы продолжить работу в этом сегменте судостроения, например, в рамках второго этапа инвестквот?

— В принципе, с тем опытом и знаниями, которые есть у завода, нам были бы интересны такие заказы. Понятно, что при условии согласования реальной стоимости их строительства.

Я считаю, что опыт в создании траулеров мы получили от и до, уже сдав заказчикам четыре судна. На головных заказах мы и руку набили, и шишки, для нас каких-то секретов в строительстве этих судов не осталось. Сейчас все технологии отработаны, есть технологическая оснастка, которая позволяет выполнять все операции. Нашим людям зачастую уже не нужны документы, чертежи, потому что они прекрасно понимают, где и что должно быть установлено и на каком этапе.

Вопрос только в наличии свободных мест для новых судов. Поскольку сейчас мы загружены гособоронзаказом, у нас нет возможности брать новые проекты на строительство ранее 2027 года. Поэтому во вторую волну инвестквот мы точно не попадем. Если эта программа получит продолжение, а завод будет недогружен, то тогда мы можем вновь в ней поучаствовать. Почему бы и нет?

17-19 СЕНТЯБРЯ'24

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

SHIP TECH GLOBAL



**СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ЭКСПОЗИЦИЯ** СУДОСТРОЕНИЯ,
СУДОРЕМОНТА, ОБОРУДОВАНИЯ
И ПОРТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

18+

ПРОХОДИТ
В РАМКАХ

GLOBAL and **SEAFOOD**
FISHERY FORUM **EXPO RUSSIA**
FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING



Укрупнение бизнеса: зло или благо?

Факт монополизации — постепенного укрупнения бизнеса в рыбной отрасли — признают многие наблюдатели, а также такие организации, как ФАС, Счетная палата России, Россельхозбанк. Укрупнение происходит путем слияния-поглощения компаний и перераспределения квот.

Опросив экспертов, корреспондент журнала «Fishnews — Новости рыболовства» попытался описать этот процесс и разобраться, как он отражается на состоянии дел в отрасли. Сразу отметим, что двое из опрошенных специалистов, указав на деликатность темы, согласились отвечать на наши вопросы только анонимно.

А ЕСТЬ ЛИ УКРУПНЕНИЕ?

В ЦСМС на запрос Fishnews сообщили, что, по данным отраслевого мониторинга, количество пользователей, представивших статотчеты о промышленном и прибрежном рыболовстве, снизилось с 798 в 2019 году до 730 в 2023 году. А количество пользователей, имеющих квоты на минтай, треску, сельдь тихоокеанскую и крабов, уменьшилось с 411 в 2019 году до 369 в 2023 году.

Монополизация происходит на фоне реформирования отраслевой нормативно-правовой базы. Так, в 2016 году в законодательство были внесены изменения, предусматривающие распределение инвестиционных квот по рыбным объектам и кальмару. В 2019 году в закон о рыболовстве были внесены изменения, предусматривающие предоставление квот с инвестиционными обязательствами на вылов крабов по результатам

аукционов. В том же году был проведен первый такой аукцион. Изменения, предусматривающие второй этап инвестквот и крабовых аукционов, были приняты в декабре 2022 года. Эти нововведения активно используются бизнесом как новые инструменты для процесса укрупнения.

«После 2008–2009 годов, когда произошло закрепление долей квот на 10 лет и были проведены конкурсы на закрепление лососевых участков, укрупнение стало неизбежным: реформы дали возможность бизнесу развивать и планировать свою деятельность на годы вперед. А программа инвестквот еще более активизировала этот процесс: по результатам аукционов квоты скупил тот, кто имел деньги, а маленькие пользователи оказались не у дел. Я могу назвать несколько компаний, которые в результате реализации программы инвестквот оказались на грани банкротства из-за того, что лишились сначала 20%, а затем еще 24% квот», — считает один из экспертов.

«Процесс укрупнения был хорошо заметен на крабовом рынке, особенно после того, как бизнес стал более прозрачным и резко сократился ННН-промысел. К 2011 году в этом бизнесе участвовало большое количество компаний, но никто из них сильно не доминировал. Между 2012 и 2018 годом вследствие укрупнения появились явные лидеры, шесть-семь компаний, которые владели, условно говоря, половиной квот. Притом что в целом на рынке оставалось 55–60 компаний. То есть рынок все равно был конкурентным, на нем присутствовали и средние, и мелкие компании. Благодаря высокой маржинальности, крабовый бизнес позволял даже при небольшом объеме квот получать прибыль и за счет этого еще и финансировать какие-то иные проекты.

В 2017 году стала активно обсуждаться идея о неэффективном использовании государственного ресурса действующими собственниками крабовых квот, отсутствии инвестиций и прочих моментах. В итоге идея трансформировалась в программу крабовых аукционов с инвестиционными обязательствами, которая сама по себе представляет собой форму передела рынка, только более быструю, глобальную и агрессивную в сравнении с естественными процессами, проходившими ранее.

Эта программа почти завершила процесс укрупнения, переформатировала крабовый рынок. Конечных бенефициаров осталось совсем немного, не более 10 крупных игроков владеют львиной (80–90%) долей рынка. Сохранилось некоторое количество небольших участников, которых, скорее всего, поглотят лидеры», — отмечает второй собеседник Fishnews.

КОМУ ЭТО ВЫГОДНО

«Укрупнение бизнеса выгодно нашему правительству, но невыгодно предпринимательству. Крупные игроки диктуют правила на национальном рынке, не исходя из свободной конкуренции, а ориентируясь на мировые тенденции. Отсюда растет цена на рыбу. Конкурентов из среднего и малого бизнеса выбивают, скупая их права на квоты. В итоге по-

лучаются предприятия-монстры, которые могут влиять на решения правительства, оборачивая их в свою пользу.

В результате наносится непоправимый вред основе рыночной экономики — малому и среднему бизнесу. Мы идем к монополизации и продолжим это движение, если не будет принято решение на уровне правительства. Даже если бы крупный бизнес обеспечивал снижение цен на рыбу, все равно необходимо было бы дать возможность развиваться малым и средним предприятиям, поскольку они сохраняют занятость населения, зарплаты и так далее», — обратил внимание доктор экономических наук, профессор Владивостокского государственного университета Александр ЛАТКИН.

В настоящее время в отраслевое законодательство заложена основа для перераспределения лососевых участков, которые дают право на вылов. Вероятно, эта реформа также будет использована бизнесом для укрупнения.

«В лососевом бизнесе укрупнение приносит положительный эффект. В 90-е — 2000-е на Камчатке лосося ловили сотни предприятий, были годы, когда выдавалось до 3 тыс. рыболовных билетов. После процедуры конкурсного закрепления участков в 2008–2009 годах, в лососевом бизнесе осталось не более 90 компаний, за которыми стояли 40–50 бенефициаров. И до сегодняшнего дня количество компаний осталось примерно прежним. Если сравнивать с другими регионами, то, например, на Сахалине этого процесса не было, и право пользования получили все компании, имеющие участки: на тот момент, по-моему, их было порядка 250.

Что мы имеем в результате? Камчатские рыбаки вкладывают в развитие производства десятки миллиардов, и камчатские рыбоперерабатывающие заводы самые современные не только в России, но и в мире. А у наших соседей, если не брать единичные примеры, вроде «Гидростроя», компании, к сожалению, такой возможности не имеют. Это неудивительно, если посмотреть статистику промысла на Сахалине. Многие предприятия добывают весьма скромные объ-

емы по 50–100 тонн лососей. Непонятно, как они выживают, если рентабельность установки ставного невода, по нашим выкладкам, в пересчете на рыбу составляет 150 тонн и выше.

Так что укрупнение — это плюс для лососевого сегмента. В том числе с точки зрения сохранения запасов. Никто особо не задумывается, какие средства серьезные лососевые предприятия вкладывают в рыбоохрану. Ежегодные вложения в сохранение ресурса, охрану рек от браконьеров, по нашим подсчетам, на Камчатке составляют не одну сотню миллионов рублей. Мелкий пользователь, который со своими 100–200 тоннами, как говорится, на ладан дышит, инвестировать не будет.

Согласно поправкам все вновь образованные и изъятые участки будут продаваться на аукционе. Если раньше у пользователя была возможность получить участок на условиях конкурса — за счет показателей по вылову и переработке, количеству работников и привязки к региону — то теперь право на вылов достанется тому, кто больше заплатит. Конечно, покупать будут не маленькие пользователи и не те, кто хочет зайти фрагментарно. Так что процесс концентрации продолжится», — отметил один из экспертов Fishnews.

«Процесс укрупнения вызван самой природой бизнеса. Любая успешная компания стремится увеличить свою долю рынка. Если раньше я вылавливал одну тысячу тонн и знаю, что это прибыльно, то мне будет интересно добывать две тысячи. Каким образом я получаю это право — неважно, будь то аукционы или покупка долей у менее эффективной компании. Это естественное движение бизнеса в развитии.

Есть какой-то предел, дальше которого очень сложно пойти. Тогда начинается повышение эффективности бизнеса за счет снижения затрат, маркетинга и так далее. Если государство ограничивает процесс монополизации, то на рынке естественным путем появляется оптимальное количество компаний, крупных и мелких, которые не хотят уходить из бизнеса и работают эффективно», — считает другой собеседник.

ОТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВА

Вопросы укрупнения бизнеса в сельском хозяйстве, в том числе в рыбной отрасли, рассмотрены в выпущенной в 2022 году монографии «Холдингизация агробизнеса в России». Издание вышло под эгидой РАНХиГС, его авторы — сотрудники Центра агропродовольственной политики Института прикладных экономических исследований РАНХиГС.

По их мнению, «аграрная политика государства способствовала созданию эксклюзивных преимуществ для отдельных крупных компаний, концентрации у них огромных площадей земли, ускоренному вытеснению с аграрного рынка среднего и малого бизнеса».

Авторы монографии, ссылаясь на данные Минсельхоза России, сообщают, что в 2018 году в рыбной отрасли существовало 11 холдингов, включающих 79 организаций, с совокупной выручкой 191 млрд рублей и персоналом — 18 тыс. работников.

«Процесс объединения, поглощения компаний идет столь активно в том числе благодаря поддержке государства. Оно не может вмешиваться напрямую, но поддерживает этот процесс. Потому что именно крупные компании в значительной степени формируют доходную часть бюджета, они могут обеспечивать огромный экспорт», — отметил Александр Латкин.

«Рыбный бизнес — второй по затратам на осуществление производства после энергетики. Огромные деньги нужно вложить еще до того, как ты начнешь получать отдачу. Этот бизнес предполагает еще и колоссальные риски: ты вложился во флот, нанял людей, закупил оборудование и все остальное — а рыба не пришла, как это бывает. А государство заинтересовано в том, чтобы рыба ловилась и сохранялась. Поэтому государство и поддерживает компании, которые способны нести эти затраты и преодолевать кризисы на промысле», — считает еще один эксперт Fishnews.

Впрочем, профильный государственный орган — Федеральная антимонопольная служба, — признавая наличие укрупнения бизнеса в рыбной отрасли, считает, что с ним надо бороться. ФАС

периодически упоминает об этом в своих ежегодных докладах о состоянии конкуренции.

РОЛЬ КРАБОВЫХ АУКЦИОНОВ

Именно ФАС в свое время настаивала, что крабовые аукционы будут способствовать «созданию условий для входа на рынок новых участников». Счетная палата России, проанализировав итоги первого этапа крабовых аукционов, пришла к выводу, что заявленный результат не достигнут.

«Реализация лотов на проведенных в 2019–2020 годах аукционах осуществлена взаимозависимым юридическим лицам, общая доля квоты которых на вылов крабов составила 42,1–50%. Победителями крабовых аукционов стали организации, у которых уже были доли квот на добычу краба в промышленных целях», — сказано в отчете Счетной палаты.

По мнению контрольного органа, «проведение крабовых аукционов не привело к появлению новых участников, а лишь взаимозависимые организации увеличили свои доли квот».

«Государство могло бы разработать ряд механизмов, вроде повышения ставок сборов за пользование ВБР, которые позволили бы получать с компаний природную ренту, стимулировать инвестиции в строительство новых судов без глобального передела рынка. Однако эти механизмы надо придумать и обеспечить их эффективную реализацию и администрирование, а продажа квот — это более простой путь. А что касается бизнеса, то для него эта программа — просто инструмент для перераспределения рынка», — считает один из экспертов Fishnews.

«Никто не изучал последствия этого процесса. Наверняка такие расчеты можно сделать, но они никому не нужны. Тем более что процесс еще не завершен, чем он закончится — сложно сказать. Если говорить о крабовом бизнесе, то я думаю, что крабововы выживут и все у них будет хорошо.

Конечная цель введения квотных аукционов в крабовом бизнесе — это передел рынка в интересах группы игроков. Точка. Все остальное — побочные положительные или отрицательные

эффекты. Отрицательные старались не замечать, на положительных концентрировали внимание. Сначала говорили про развитие конкуренции, но никакого развития не произошло. Наполнение бюджета? Да, это произошло, хотя в налогах государство еще потеряет, поскольку инвестиционная программа на долгий период сильно вымыла средства из бюджетов компаний. Кроме того, какое-то количество работников было уволено. Строительство судов? Да, суда строятся, но с пробуксовкой.

Если посмотреть на это с точки зрения конкретных компаний, то от введения крабовых аукционов кто-то приобрел, а кого-то вытолкнули из бизнеса. В том числе некоторые немелкие компании, которые имели приличные квоты на вылов краба и осваивали их в синергии с другими объектами промысла. Они не хотели уходить, их вытолкнули, и это, наверное, плохо. Но если бы бизнес-процессы протекали естественным путем, то, я думаю, к этому времени мы пришли бы примерно к такому же результату. По большому счету ничего очень плохого и хорошего не произошло. Просто бизнес», — поделился мнением другой эксперт.

По мнению автора статьи, укрупнение — это данность, естественная тенденция в рыбной отрасли, сменившая процесс разрушения и атомизации бизнеса в 1990-х годах.

Опасно ли укрупнение? Да, если оно достигнет терминальной стадии, при которой все высокомаржинальные ресурсы будут сосредоточены у нескольких монополистов, и возникнут условия для картельного сговора.

Стоит ли рыбопромышленникам надеяться на государство и его институты, такие как Росрыболовство и ФАС? Скорей, нет. Государство не рассматривает процесс укрупнения с точки зрения предпринимателя, а смотрит сквозь призму своих интересов — успехи в СВО, наполнение бюджета, решение неотложных социальных проблем и так далее. А Росрыболовство — это в первую очередь проводник политики государства в рыбной отрасли. Что касается ФАС, то пока что от ее деятельности в рыбной отрасли антимонопольный эффект не наблюдается.



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

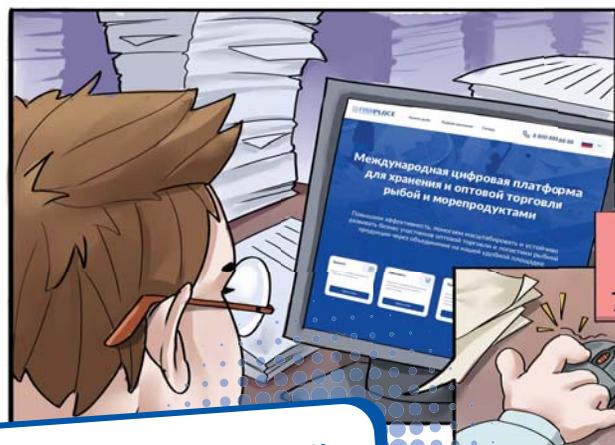
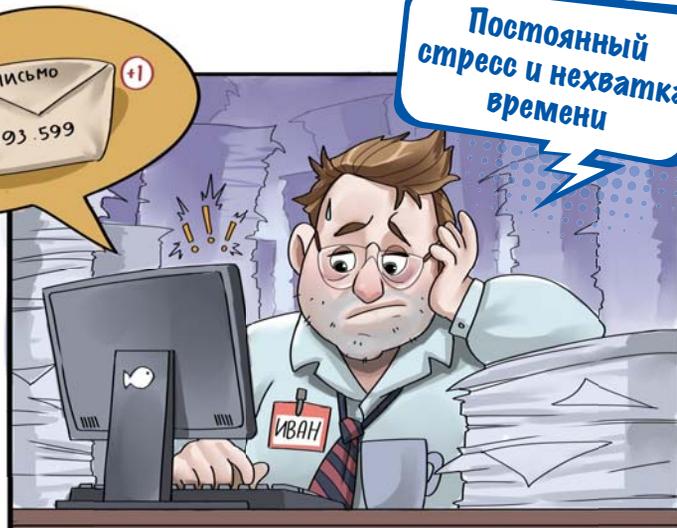
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ РЫБОЙ И МОРЕПРОДУКТАМИ

Много заявок, звонков и работы... у менеджера Ивана

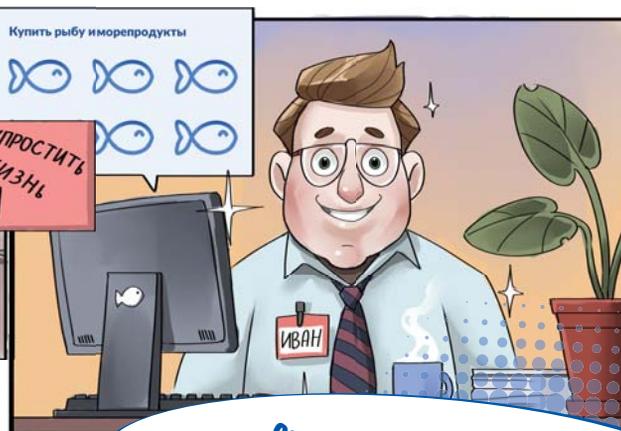


письмо
693 599

Постоянный стресс и нехватка времени



Fishplace.ru упрощает вашу жизнь



Снижает стресс и повышает эффективность



Присоединяйтесь к Fishplace.ru сегодня и передайте ему рутину!

ОТКРОЙ ЦИФРОВОЙ ОФИС НА

fishplace.ru

Реклама