

# FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА  
Информационно-аналитический журнал  
№ 3 (77) 2024

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

 РСХБ

**Анатолий БУРКОВ:**  
Торговые сети готовы  
к экспериментам  
с рыбной полкой

**ВАРПЭ:**  
Вахта в три десятка лет

**Авиакомпания  
«Волга-Днепр»:**  
«Рыбный авиамоет»  
для российской  
продукции



**Ольга БУЛКОВА: Малый и средний  
бизнес – важная часть отрасли**



**Fishing Service**

Работаем для рыбаков с 1993 года



VII GLOBAL FISHERY FORUM  
& SEAFOOD EXPO RUSSIA

Ждём Вас  
на стенде X2

170 пелагических тралов  
выпускаем ежегодно

русские  
тралы™

**Атлантика**  
ТВОЙ КЛЮЧ К УСПЕХУ!

На правах рекламы

- Уникальные российские пелагические, полупелагические и донные тралы для промысла любых видов рыбы в любых условиях
- Собственное производство высококачественных канатов и дели
- Постоянный сервис и поддержка для каждого клиента в любой точке мира

[www.fishing.com](http://www.fishing.com)  
office@fishing.com +7(4012) 63-10-40

## 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 МАЛЫЦЕВА

## ВЕРСТКА &amp; ДИЗАЙН

Виталий КОЧЕТКОВ

## ФОТОГРАФИИ

Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ,  
Анна ЛИМ, Константин БАЙДИН  
Пресс-службы: Крайрыбколхозсоюз,  
ВАРПЭ, компания «Шифудо», ДРТЦ, ESG,  
«Волга-Днепр», ЦТСС, «Колд Трейд», АТФ,  
Терско-Каспийский филиал Главрыбвода

## 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»

№ 3 (77) 2024 г. Издается с 2006 года. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 года, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
[www.fishnews.ru](http://www.fishnews.ru).

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

## УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

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

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

Тираж 1500 экз. Свободная цена.

Дата выхода в свет: 31.08.2024 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 **Ольга БУЛКОВА: Малый и средний бизнес — важная часть отрасли**  
Интервью с председателем Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края
- 10 **Для защиты рыбацких интересов**  
Какие задачи решает Хабаровский Крайрыбколхозсоюз
- 16 **ВАРПЭ: Вахта в три десятка лет**  
В честь юбилея одного из главных рыбацких объединений страны Fishnews подготовил подборку интересных фактов о деятельности и достижениях ассоциации
- 30 **Яна ЯШИНА: Отраслевые СМИ — это точное попадание в целевую аудиторию**  
Генеральный директор медиахолдинга «Фишньюс» о том, как максимально использовать возможности медиаплощадки для продвижения личного бренда, продаж товаров и услуг в отрасли
- 34 **Вадим МИНАКОВ: Рыбным логистическим проектам нужны профессионалы**  
Кто и как способен решить проблему перевозок и хранения рыбы в масштабах страны — Fishnews побеседовал с операционным директором УК «Грандо»
- 38 **Анатолий БУРКОВ: Торговые сети готовы к экспериментам с рыбной полкой**  
Почему прямые поставки в сети не увеличат прибыль рыбопромышленников, рассказал генеральный директор компании «Шифудо»
- 42 **Артём ШЕВЧЕНКО: Производители оборудования и рыбаки должны работать слаженно**  
Послужной список компании «Дальрыбтехцентр» пополнил проект в селе Устьевом: обновленный завод для «Колхоза Октябрь» стал удачным примером возможностей отечественных инженеров
- 46 **Seafood Expo Russia 2024: Новые деловые связи и ответы на запросы отрасли**  
Санкт-Петербург в седьмой раз принимает Международный рыбопромышленный форум и Выставку рыбной индустрии, морепродуктов и технологий
- 50 **«Рыбный авиамост» для российской продукции**  
Один из крупнейших грузовых перевозчиков России — авиакомпания «Волга-Днепр» — развивает направление доставки рыбопродукции
- 54 **Новый флот для новой России**  
Современные решения для промысла и транспортировки уловов предлагает Центр технологии судостроения и судоремонта (ЦТСС)
- 58 **«НПК Морсвязьавтоматика»: конструируем будущее, стремимся к совершенству**  
От пультовых конструкций и систем ОВиК до комплексной отделки судов — качество мирового уровня руками российских специалистов
- 62 **«Индустриальные решения»: Импортзамещение в инжиниринге — это огромный пласт работы**  
Опыт и экспертиза в области промышленного холода и сепарации помогают отечественным специалистам решать проблемы заказчиков из рыбной отрасли
- 66 **Российских рыбопромышленников не оставят без холодильников**  
Инжиниринговая компания «Колд Трейд» переходит на китайское оборудование вместо европейского
- 70 **Павел КОВАЛЬЧУК: Наши козыри — широкая география и клиентоориентированность**  
Интервью с генеральным директором компании «Полярная звезда», удерживающей ведущие позиции в сфере мультимодальных перевозок
- 74 **Новые принципы и подходы к управлению судами рыбопромыслового флота при решении задач поиска и облова косяков рыбы**  
Специалисты НПЦ «Автоматизация гражданских судов и кораблей» (концерн «НПО «Аврора») поделились результатами проекта по интеграции всего оборудования и систем судна в единый комплекс
- 78 **Цифровой рывок для российского рыбного бизнеса**  
Как Fishplace.ru помогает преодолевать вызовы и открывает новые рынки, рассказала основательница платформы Юлия БЕЛИКОВА
- 84 **Надежная опора для рыбы Кавказа**  
С чем Терско-Каспийский филиал Главрыбвода встречает свои 90 лет

# Ольга БУЛКОВА: Малый и средний бизнес — важная часть отрасли

Облик рыбной отрасли меняется. Пересматриваются принципы доступа предприятий к правам на промысел, идет процесс укрупнения рыбопромышленных компаний. Один из важных аспектов происходящего — что будет с небольшими производствами, в том числе в отдаленных районах Дальнего Востока. О роли таких предприятий и вопросах регулирования, которые важно решить для их сохранения, в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказала председатель Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края (Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза) Ольга БУЛКОВА.



Ольга БУЛКОВА,  
председатель Союза  
рыболовецких  
кооперативов-колхозов  
Хабаровского края





Ольга БУЛКОВА: Необходимо сохранение льгот по уплате сборов за пользование водными биоресурсами для градообразующих и поселкообразующих предприятий на постоянной основе

— **Ольга Николаевна, отрасль сейчас проходит период перемен. За последние годы сильно изменилось законодательство, идут процессы слияний и поглощений в рыбном бизнесе. Как вы считаете, о какой роли рыбного хозяйства в жизни дальневосточных территорий важно не забыть за всеми реформами?**

— Как известно, более 70% уловов водных биоресурсов добывается именно на Дальнем Востоке. Это исторически обусловило существование на этой территории большого количества рыбацких предприятий, за которыми стоят целые поселки. Для большинства районов добыча и переработка водных биоресурсов является опорной деятельностью. Также нужно учитывать огромные расстояния и удаленность территорий в нашем регионе. Поэтому одна из главных, можно сказать, фундаментальная задача рыбного хозяйства на Дальнем Востоке — обеспечить социально-экономическое развитие прибрежных территорий, создавать рабочие места, уменьшать отток населения, особенно из северных районов.

Учитывая, что Дальний Восток — это ключевой рыбацкий регион

нашей страны, не менее важной и стратегической задачей является обеспечение национальной продовольственной безопасности, насыщение внутреннего рынка качественной и безопасной продукцией. И здесь очень важна активная роль предприятий, отраслевых объединений.

Ну и, конечно, нельзя забывать об инвестиционном развитии отрасли, особенно о перспективах развития берегового промысла и производства как деятельности с социальной направленностью, составляющей основу экономики удаленных прибрежных территорий.

Специфика работы предприятий, входящих в Хабаровский Крайрыбколхозсоюз, такова, что практически все они являются прибрежными и имеют береговое производство на удаленных территориях края, обеспечивая их устойчивое развитие.

Хабаровский Крайрыбколхозсоюз — это старейшая рыбацкая ассоциация в Хабаровском крае, она была создана еще в 1960 году. В то время Крайрыбколхозсоюз объединял рыбопромышленные тресты и относившиеся к ним рыболовецкие колхозы, рыбокомбинаты, рыбозаводы. Основной его функцией

являлось руководство организационно-хозяйственной деятельностью рыболовецких колхозов, межколхозных предприятий и организаций.

Сейчас мы восстанавливаем ту основную функцию Крайрыбколхозсоюза, которую он выполнял прежде. Принято считать, что рыбохозяйственные ассоциации и союзы — это в первую очередь рупор рыбаков. Да, так. Но мы в своей деятельности не ограничиваемся этим. Наша задача — не просто отстаивание интересов членов союза, а их сплочение и партнерство с целью сохранить ресурсы и замкнуть производственный цикл, реализация под кураторством союза совместных проектов, направленных на развитие рыбохозяйственного комплекса Хабаровского края. Это инвестиционные проекты, продвижение продукции на рынке, конгрессно-выставочная деятельность, сотрудничество по отдельным направлениям, включая воспроизводство, социальные программы («Доступная рыба» и другие), гуманитарные акции.

— **Еще один вопрос, обусловленный этими изменениями, — каким будет место в**

**отрасли у небольших компаний. По вашему мнению, в чем значение таких предприятий в рыбном хозяйстве Дальнего Востока? Как субъекты малого и среднего бизнеса представлены в Хабаровском Крайрыбколхозсоюзе?**

— Действительно, в последние годы в рыбной отрасли наблюдается тенденция к укрупнению бизнеса. На наш взгляд, это негативная тенденция. Об эффективном значении укрупнения бизнеса в рыбохозяйственном комплексе можно говорить больше в отношении морского промысла в исключительной экономической зоне, нежели в отношении береговых предприятий.

Так исторически сложилось, что на дальневосточных территориях значительное количество именно небольших и средних рыбопромышленных предприятий сосредоточено на берегу. Они занимаются промыслом в прибрежных морских водах и реках. В Хабаровском крае таких предприятий много.

В составе Хабаровского Крайрыбколхозсоюза на сегодняшний день 19 предприятий. Почти все они относятся к категории субъектов малого и среднего предпринимательства, микропредприятий.

Уверена: значение таких компаний очень велико. Именно развитие предпринимательства позволяет обеспечивать экономику удаленных и сельских территорий, рост производства и занятости. С помощью только госбюджета эти районы содержать не удастся. Поэтому именно наличие мелкого и среднего бизнеса — залог развития этих территорий.

Также отмечу, что работа таких предприятий свидетельствует о грамотной государственной политике, создающей условия для развития и поддержки мелкого предпринимательства.

**— Сейчас очень много говорят о нехватке кадров в рыбной отрасли. Эта тема нашла отражение в поручениях президента. Как вы думаете, какие меры помогли бы на плановой основе обеспечивать рыбную промышленность специалистами в необходимом объеме?**

— Если говорить о нехватке работников в рыбном хозяйстве,

отмечу, что кадровый голод наблюдается во многих отраслях экономики и уже длительное время. Рыбная отрасль — не исключение. Вижу этому несколько причин.

Первый фактор — демографический. В стране снизилась рождаемость, при этом население стареет. Неблагоприятно сказалась на ситуации и пандемия коронавируса.

Второе: рынок труда переориентируется на подготовку специалистов в области программирования, робототехники. Это важно, это современные реалии. Однако есть много и других важных и нужных сфер деятельности. Снижение популярности морских профессий — это проблема.

Третье — отсутствие достаточно большого количества профильных учебных заведений. Например, в Хабаровском крае около 26 техникумов и колледжей. Из них связаны с рыбохозяйственным комплексом только 3, и то смежно, по направлениям «судостроитель» и «судоремонтник». Несмотря на то, что Хабаровский край — один из лидеров в стране по объемам вылова водных биологических ресурсов, у нас нет профильных учебных заведений для подготовки специалистов именно для рыбопромышленного производства.

Поэтому одним из перспективных направлений для решения вопроса считаю увеличение количества бюджетных мест в уже существующих учебных заведениях, а также организацию новых профильных учреждений среднего технического образования — техникумов, колледжей, училищ — или профильных факультетов в действующих техникумах.

Эффективная мера по решению проблемы дефицита кадров в отрасли — целевое обучение, и я рекомендовала бы предприятиям увеличить его объемы. Считаю, что потенциальные работодатели должны взять на себя дополнительные программы подготовки студентов, в том числе обеспечивать стажировки, проживание, стипендии. Важно обратить внимание и на повышение квалификации действующих сотрудников.

Необходимо строить работу по обеспечению предприятий

квалифицированными кадрами еще на этапе обучения ребят. Проводить встречи, беседы с руководством образовательных организаций, учащимися, давать возможность студентам проходить учебную практику на предприятиях по специальности.

Такой опыт уже взят на вооружение членами Хабаровского Крайрыбколхозсоюза и показывает хорошие результаты. Ребята на протяжении всей учебы проходят практику на предприятиях. Это позволяет убедиться в верном выборе профессии, узнать работу изнутри и к тому же заработать.

А для компаний это хорошая возможность присмотреться к потенциалу будущих специалистов и формировать кадровый резерв для замещения вакантных должностей в будущем. И на этом этапе важно организовать грамотное наставничество на производстве. Тогда квалифицированные кадры будут «коваться» со студенческой скамьи.

Отмечу, что государство давно обратило внимание на проблему кадрового голода. Действует программа «Профессионалитет» для развития среднего технического образования. Для высшей школы запущена программа «Приоритет 2030». На 2024 год для рыбохозяйственной отрасли по специальностям «промышленное рыболовство», «водные биоресурсы» и «аквакультура» выделены квоты для студентов по 10% на каждое направление.

Но это пока капля в море. Необходимо возродить систему подготовки, которая была в советское время. Должна быть широкая сеть учебных заведений, отвечающая потребностям региона в квалифицированных кадрах, а также бюджетные курсы повышения квалификации работников.

Безусловно, большое и положительное влияние на обеспечение отрасли кадрами оказывает поддержка государства. Так, в рамках государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий» рыбопромышленникам возмещаются затраты на обучение студентов в профильных учебных организациях Минсельхоза России и Росрыболовства в объеме 90% и расходы на оплату их труда и проживания, если они проходят



↑  
 Специфика работы предприятий, входящих в Хабаровский Крайрыбколхозсоюз, такова, что практически все они являются прибрежными и имеют береговое производство на удаленных территориях края, обеспечивая их устойчивое развитие

практику или просто работают сезонно. За ребят, обучающихся не по нашему профилю, возмещают 30% затрат. Это весомая поддержка.

Но для системного решения проблемы нехватки кадров необходим комплексный подход, начиная от изменения системы подготовки специалистов до увеличения степени вовлеченности бизнеса в процесс обучения как потенциального работодателя, как того, кто формирует потребность в тех или иных специалистах.

**— Впереди у предприятий лососевого направления — перезаключение договоров на рыболовные участки. Понятно, что очень важный вопрос — плата за перезакрепление без торгов. Но и без этого, на мой взгляд, непростых моментов хватает. Как Хабаровский Крайрыбколхозсоюз участвует в работе по продлению доступа предприятий к участкам?**

— Конечно, одна из основных задач сейчас — разработка правовой базы в целях реализации положений федерального закона от 24 июля 2023 года № 384 о перезаключении договоров пользования рыболовными участками.

Я в числе представителей Хабаровского края вхожу в состав специально созданной межве-

домственной рабочей группы по формированию нового законодательства в области заключения договоров пользования участками. Это задача сложная и ответственная, ведь на кону не просто сохранение ресурсной базы предприятий. Это существование небольших рыбацких поселков, которых много в нашем крае, в том числе на северных территориях.

Консолидированная позиция нашего союза и его членов заключалась в том, чтобы снизить нагрузку на предприятия при оплате участка путем установления отсрочки и рассрочки платежа, а также зачета части платы в счет исполнения предприятием обязательств по соглашению об участии в социально-экономическом развитии региона.

К сожалению, мы видим значительные риски потери участков для предприятий, особенно мелкого и среднего бизнеса.

Сейчас на рассмотрении Госдумы находится законопроект, предусматривающий рассрочку внесения платы при заключении договоров пользования участками на новый срок без торгов на три года.

Уже после внесения законопроекта было опубликовано постановление правительства РФ от 13 июля 2024 года № 959, которым определена формула расчета платы при заключении

нового договора пользования рыболовным участком, а также порядок ее взимания. Отсрочка платы установлена только на два года. В условиях закрепитости рыбной отрасли и значительной финансовой нагрузки на предприятия это приведет к тому, что многие не смогут выполнить условия перезаключения договоров без торгов, потеряют участки и, как следствие, производство.

Мы уже говорили о том социально-экономическом значении, которое несет мелкий и средний бизнес в рыбохозяйственной отрасли. Все это останется неосуществимым, и мы столкнемся с тем, что не сможем удержать прибрежные территории и население на них.

Работу в этом направлении, безусловно, продолжим. Сейчас это общая задача рыбацкой общности.

**— В 2027 году завершится период, когда градо- и поселкообразующие рыбохозяйственные организации могут пользоваться льготой по уплате сбора за пользование водными биоресурсами. Будет ли союз добиваться продления этого срока и почему?**

— Наша однозначная позиция — необходимо сохранение льгот по уплате сборов за пользование водными биоресурсами для градообразующих и поселко-

образующих предприятий на постоянной основе. И мы приложим все усилия к тому, чтобы добиться этого.

Поясню почему. Такие рыбохозяйственные организации несут значительную социальную нагрузку, часто — в удаленных районах Дальнего Востока, в том числе в районах Крайнего Севера. Именно эти хозяйства, наряду с другими береговыми предприятиями, составляют социально-экономическую основу развития отдаленных прибрежных территорий, создавая рабочие места, уменьшая отток населения, обеспечивая жизнедеятельность поселков и районов, налоговые поступления в бюджет.

Чаще всего это единственные предприятия в населенных пунктах, развивающие их инфраструктуру, занимающиеся благоустройством дорог и дворов, завозом воды и дров, помощью жителям поселков, даже ликвидацией последствий ЧС.

На сегодняшний день в состав союза входит 4 градообразующих предприятия: Рыболовецкая артель (колхоз) имени 50 лет Октября (Ванинский район), Рыболовецкий колхоз им. Ленина (Охотский район), Рыболовецкая артель «ИНЯ» (Охотский район), ООО «Востокинвест» (Охотский район).

Отмечу, что Хабаровский край — лидер по количеству градообразующих организаций, их 8. А всего в стране таких осталось 36, с каждым годом их количество уменьшается.

Изначально поручениями президента России Владимира Владимировича ПУТИНА по итогам заседания президиума Госсовета в 2015 году предписывалось сохранение льгот по уплате сборов градо- и поселкообразующим предприятиям.

В своем выступлении на ВЭФ в сентябре 2022 года президент заявил о том, как важно обеспечить гармоничное развитие инфраструктуры регионов, о том, что средства, полученные государством от использования водных биоресурсов, **приоритетно должны направляться на развитие сельских территорий** (укрепление занятости, повышение доходов граждан).

Поэтому мы будем добиваться закрепления льготы на постоянной основе. Это позволит

уменьшить фискальную нагрузку на градообразующие предприятия, которые за счет экономии средств смогут продолжить нести социальные обязательства перед жителями населенных пунктов.

**— Вы не раз поднимали вопрос о необходимости обновления транспортно-рефрижераторного флота. Что могло бы поддержать реализацию таких, на наш взгляд, затратных проектов?**

— Да, Хабаровский Крайрыбколхозсоюз неоднократно обращал внимание на необходимость строительства рефрижераторного флота. Транспортный флот — это неотъемлемая часть рыбохозяйственного комплекса, важный и необходимый инструмент для эффективной работы отрасли. В случае непринятия мер уже скоро возникнут сложности с вывозом продукции из районов промысла. Добывающий флот обновляем, а транспортный — нет.

Дефицит транспортных мощностей повлечет удорожание фрахта, что скажется на стоимости продукции.

Строительство транспортно-рефрижератора, действительно, очень затратный проект. Это превышает стоимость многих добывающих и перерабатывающих судов. Поэтому без мер государственной поддержки не обойтись.

Сейчас государство оказывает помощь при строительстве рефрижераторных судов по программе инвестиционных квот. Однако эта мера эффективна только для крупных рыбопромышленных предприятий, обладающих квотами на добычу водных биоресурсов, т.е. она является вспомогательным инструментом.

В качестве одного из вариантов урегулирования вопроса мы рассматривали возможность расширить на транспортные рефрижераторы действие программы субсидирования строительства судов по постановлению правительства РФ от 27 декабря 2019 года № 1917. Однако эта мера предполагает постройку на отечественных верфях и российское происхождение большинства комплектующих и оборудования. Что создает сложности, так как

транспортный рефрижератор — это сложный механизм и, к сожалению, в нынешних реалиях пока реализовать его строительство в России крайне трудно.

Поэтому считаю, что необходима разработка новой меры поддержки — субсидирования части затрат на строительство без строгой привязки к преобладающей доле российского оборудования.

**— Еще одна непростая тема — судоремонт. Какие здесь вы видите возможности для развития этого направления на Дальнем Востоке? Меняется ли к лучшему база предприятия, входящего в состав союза, — Охотского СРЗ?**

— На сегодняшний день отрасль испытывает нехватку отечественных судоремонтных и судостроительных верфей. Те, которые есть, загружены заказами на несколько лет вперед, в том числе по программе инвестиционных квот. И это глубинная проблема, ведь на протяжении многих лет инвестиции в отрасль попросту не осуществлялись. Как следствие, страна столкнулась с низкой рентабельностью производства, отсутствием свободных доков, кадровым голодом, с импортозависимостью в судовом комплектующем оборудовании.

Конечно, в последние годы наметилась тенденция к лучшему. Есть государственные программы, направленные на поддержку строительства судов, развития отечественного производства судового оборудования.

Предприятие нашего союза — ООО «Охотский судоремонтный завод» — активно развивает судоремонт и строительство судов, проводит диагностику подводной части флота. География оказания услуг расширилась и включает в себя обслуживание судов как на всей территории страны, так и за ее пределами. Совсем без проблем не обходится, но предприятие старается их решать. В основном это касается поставок необходимого ЗИПа и комплектующих, так как в стране еще не налажен выпуск такой продукции в достаточном объеме.

Большие надежды мы возлагали на проработку меры государственной поддержки для су-



Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз — старейшая рыбацкая ассоциация в Хабаровском крае, созданная в 1960 году

доремонта в виде отмены налога на добавленную стоимость.

Сама идея об обнулении НДС в этой сфере высказывалась в отраслевом сообществе еще с 2019 года. Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз всегда поддерживал необходимость такого решения, считая, что это эффективная мера поддержки, фактически — инвестиционный стимул для развития судоремонта.

Соответствующие поправки в Налоговый кодекс были приняты в сентябре 2023 года, однако с рядом условий, что ограничивает возможность их применения судоремонтными заводами, в том числе Охотским СРЗ.

Существует высокий риск получения отрицательного экономического эффекта для заказчиков-судовладельцев при применении судоремонтными предприятиями указанной меры поддержки. Вызвано это тем, что приобретение работ с НДС по ставке 0% не позволит заказчикам применять соответствующие налоговые вычеты. В то же время судоремонтное предприятие со своей стороны не сможет снизить стоимость своих услуг, так как обязано заработать и направить 20% выручки на развитие производства (выполнение инвестиционных обязательств предусматривается как условие получения льготы). Предприятия, которые воспользуются указанной мерой поддержки, с высокой долей вероятности попадут в неконкурентное положение в сравнении с пред-

приятными, работающими на упрощенной системе налогообложения.

Разумеется, любой заказчик-судовладелец при выборе судоремонтной организации будет обращать внимание в первую очередь на цену работ. Если даже в рамках законодательства о госзакупках один из самых весомых критериев отбора — это цена, то что уж говорить о судовладельцах.

Вопрос эффективности мер поддержки для рыбохозяйственной отрасли обсуждался на совещании в Совете Федерации весной нынешнего года. Полностью согласна с рекомендацией первого заместителя председателя Комитета СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергея Герасимовича МИТИНА проинспектировать существующие меры поддержки для рыбохозяйственной отрасли: какие из них работают, какие нет и почему. Считаю, подобная инвентаризация с участием рыбацкой общественности поможет проанализировать и при необходимости доработать меры поддержки с тем, чтобы они стали эффективными.

Со своей стороны обязательно будем работать с законодательной властью, как было предложено сенаторами на совещании, в целях доработки механизма обнуления НДС в судоремонте с тем, чтобы эта мера поддержки действительно заработала и оправдала ожидания и судоремонтных предприятий, и судовладельцев.

**— Какие вопросы, вы считаете, важно решить для развития рыбной промышленности и прибрежных территорий в ближайшей перспективе?**

— Как я уже озвучила выше, приоритетным направлением сейчас вижу дальнейшее участие в формировании законодательной базы для реализации положений о заключении договоров пользования рыболовными участками на новый срок без торгов.

Вторым основным направлением является проработка проблемы дефицита кадров в рыбохозяйственной отрасли.

Особо в работе Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза выделю реализацию социального краевого проекта «Доступная рыба». Наши предприятия участвуют в программе с ее старта. Отмечу, что сейчас реализация проекта вышла на новый уровень.

Увеличен ассортимент и количество поставляемой продукции за счет продажи не только лососей, но также белорыбицы и других водных биоресурсов, продукции глубокой переработки. Формат участия предприятий в проекте также изменился: помимо традиционных ярмарок выходного дня и торговых сетей продукцию по доступным ценам можно приобрести в специализированном магазине «Хабаровский рыбак», организованном Крайрыбакколхозсоюзом осенью 2023 года в краевом центре. Интерес к такому формату у людей большой, и 25 июля мы открыли второй такой специализированный магазин в Хабаровске.



## 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](http://www.fishport.ru)

# Для защиты рыбацких интересов

Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз — объединение предприятий рыбной отрасли, расположенных в Хабаровском крае. Как видно из названия, основан союз еще в советские времена, а точнее — в 1960 году. После распада СССР организация переживала в том числе и трудные времена, однако в последние пять лет быстро прирастает новыми участниками. Сейчас их 19 — это и сохранившиеся рыболовецкие колхозы и артели, и компании, созданные уже в постсоветское время.

Девять предприятий Крайрыбакколхозсоюза расположены в самом северном в Хабаровском крае районе — Охотском. Три из них имеют официальный статус градообразующих в своих поселениях (еще одно градообразующее — в Ванинском районе). Почти четверть работающего населения Охотского района трудится в компаниях-ассоциантах, они генерируют более четверти собираемых здесь налогов.

Хотя такие задачи, как закрепление и привлечение трудовых ресурсов на Крайний Север, а также социальная поддержка населения с формальной точки зрения не являются уставной деятельностью Крайрыбакколхозсоюза, однако ассоцианты осознают свою ответственность перед

местными жителями. Эти предприятия благоустраивают дороги, убирают снег, обеспечивают подвоз дров и воды (а многие села в отдаленных районах не имеют центрального тепло- и водоснабжения) и даже помогают в предупреждении и ликвидации последствий ЧС.

Социальная деятельность Крайрыбакколхозсоюза включает его участие в региональной программе «Доступная рыба». Почти треть от общего объема рыбопродукции, реализованной населению в рамках этой программы в прошлом году, была поставлена членами Крайрыбакколхозсоюза. Программа реализуется как непосредственно в местах промысла — в Охотском районе, так и в Хабаровске.

## КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ КРАЙРЫБАККОЛХОЗСОЮЗ

Предприятия-ассоцианты занимаются прибрежным и промышленным рыболовством, рыбоводством, судоремонтом и судостроением, морскими грузоперевозками, специализированной торговлей. Соответственно, и поле деятельности Крайрыбакколхозсоюза весьма обширно.

«В реалиях настоящего времени такие союзы нужны как никогда — для преодоления многочисленных трудностей, возникающих и вследствие западных санкций, и в результате не всегда продуманных реформ. И здесь очень большую роль играет деятельность председателя Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза Ольги БУЛКОВОЙ. Она не только сохранила, но и за короткое время значительно увеличила состав Союза благодаря привлечению новых компаний. Ольга Николаевна всегда последовательно и настойчиво доводила общую позицию рыбаков до всех ветвей власти — районного, краевого и федерального уровней», — отметил ветеран рыбной отрасли Хабаровского края Евгений КИМ.

## СПАСТИ СЕЛЬДЕВУЮ «ПРИБРЕЖКУ»

Важным направлением работы является урегулирование круга вопросов, связанных с прибрежным промыслом охотморской сельди. Дело в том, что побережье Охотского района — это место, куда сельдь приходит на нерест. Поэтому для нескольких предприятий-ассоциантов добыча весенней нерестовой сельди является одной из ключевых.

«В последние годы этот промысел не совсем удачный, хотя запасы охотской сельди находятся у нас практически на пике. Так, общий допустимый улов на 2024 год превышает 300 тыс. тонн — это самый высокий показатель, по крайней мере, с начала XXI века. Но при этом промысел нерестовой сельди, когда она подходит для икрометания к побережью, не всегда эффективен. Это связано с погодными условиями, в основном с распалением льда. Есть четыре типа расхождения льда, и интенсивность подходов сельди к берегу зависит от того, по какому типу идет процесс», — рассказал журналу «Fishnews» — «Новости рыболовства» руко-

водитель Хабаровского филиала ВНИРО Денис КОЦЮК.

По его словам, второй причиной неудачного промысла нерестовой сельди стало слабое развитие водорослевого пояса вблизи Охотска. «Сельдь придет нереститься на водоросли, а если их мало, то, соответственно, будет уходить туда, где их больше. Она идет либо в Ейринейскую губу (это на границе Хабаровского края и Магаданской области), либо, наоборот, ближе к Аяну. Промышленники же базируются в районе Охотска, и им так далеко ходить на промысел невыгодно», — обратил внимание Денис Коцюк.

Неудачи последних лет в промысле весенней нерестовой сельди породили для предприятий ряд сопутствующих проблем. Некоторые оказались под угрозой лишения квот из-за непреодоления 70-процентного порога освоения.

«В 2020–2021 году была очень сложная ледовая обстановка в районе добычи. Предприятия, в частности, артель „Иня“, не смогли освоить по этой причине квоты сельди. Но даже при наличии форс-мажорных обстоятельств Росрыболовство все



Охотский район — самый северный и самый удаленный в Хабаровском крае, он расположен у административной границы с Якутией и Магаданской областью вдоль северного побережья Охотского моря



В 2023 году объем реализации рыбной продукции в рамках проекта «Доступная рыба» на территории Хабаровского края составил 615 тонн, в том числе лососевых видов рыб — 524 тонны. Из общего реализованного объема доля продукции предприятий, входящих в Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз, составила 194 тонны

равно подало в суд на лишение нас квот на эту рыбу. Дело было рассмотрено в суде, мы выиграли его, доказав наличие непреодолимых природных факторов», — сообщил председатель рыболовецкой артели «Иня» Виктор КРИВЧЕНКО.

«Мы с самого начала собирали доказательства форс-мажора, в том числе фотографии, справки, получили заключение ХабаровскНИРО, заключение Торгово-промышленной палаты, подтверждающее обстоятельства непреодолимой силы. Уже после этого комиссией Росрыболовства было принято решение о принудительном лишении квот. Мы считаем, что при доказанном форс-мажоре это в корне неправильно, о чем сообщили руководству Росрыболовства. Если риск лишиться квот для предприятий сохранится, они не будут выбирать прибрежное рыболовство. Оно таким образом теряет свою привлекательность», — подчеркнула Ольга Булкова.

В Крайрыбакколхозсоюзе считают, что одним из шагов по улучшению прибрежного промысла сельди может стать установка искусственных нерестилищ для приманивания рыб.

«В советское время, после того как запас охотоморской сельди был подорван дрейфтерным ловом, государство стало практиковать такой способ восстановления популяции, как установка искусственных нерестилищ — сетей особой конструкции вдоль хода сельдяного косяка у берега. Можно было бы восстановить эту практику. Но для предприятий это слишком затратно, нужна помощь государства, как это было в советское время. Мы просили ее, Крайрыбакколхозсоюз нас в этом поддерживает, но пока результатов нет», — отметил председатель Рыболовецкого колхоза им. Ленина Дмитрий ХАЛИЛЮЛИН.

По мнению Ольги Булковой, установка искусственных нерестилищ будет не только способствовать увеличению подходов, но и благоприятствовать росту популяции в целом. «Не найдя подходящего субстрата, сельдь может скидывать икру не туда, куда надо, в таком случае потомство просто гибнет. Поэтому мы намерены добиваться поддержки государством этой инициативы», — сказала глава Крайрыбакколхозсоюза.

## ПРОДВИЖЕНИЕ НЕРЕСТОВОЙ СЕЛЬДИ

Традиционно россияне чаще покупают нагульную жировую сельдь. Поэтому нерестовая сельдь — менее жирная, но со зрелой икрой — больше направлялась на экспорт, например в Японию. В России же она продается примерно на треть дешевле жировой. Сейчас из-за этих особенностей рыбаки Охотского района попали в затруднительное положение.

«В свете последних геополитических событий азиатский рынок от нас отворачивается. Видя, что уходят основные покупатели, Китай и Южная Корея очень серьезно снижают цены на нашу продукцию. Мы стоим перед выбором: либо вообще не ловить сельдь, либо продавать ее за бесценок. И дальнейшую судьбу этого промысла я опасаюсь прогнозировать», — посетовал Дмитрий Халилюлин.

В Крайрыбакколхозсоюзе видят перспективу в продвижении нерестовой сельди на внутреннем российском рынке. Для этого используются международные, а также российские выставки и прочие публичные меропр-

ятия. Расширяется ассортимент готовой продукции, предприятия разрабатывают оригинальную деликатесную рецептуру. Кроме того, в рамках продвижения многие виды продукции из сельди и ее икры реализуются через торговые точки Крайрыбакколхозсоюза по программе «Доступная рыба».

«У нерестовой сельди отличное мясо и очень вкусная икра. Ее высоко ценят в Японии, но мы хотим, чтобы ее по-настоящему распробовали и в Хабаровске. В наших фирменных магазинах мы видим, как она нравится покупателям, мы слышим слова благодарности от людей. Мы предлагаем самый широкий ассортимент: в штучной заморозке, в вакуумной упаковке, соленую, подкопченную, пресервы — всё пользуется хорошим спросом», — рассказала Ольга Булкова.

### ЛОСОСИ И ДЕНЬГИ

Еще одним приоритетным для ряда предприятий-ассоциантов (не только из Охотского, но и из других районов Хабаровского края) промыслом является добыча лососей. Соответственно, Крайрыбакколхозсоюз участвует в разрешении целого вороха сопутствующих проблем. Сейчас на повестке особо остро стоят вопросы, связанные с реоформлением лососевых участков и взиманием платы за пользование ими.

«Раньше звучали предложения плату за лососевые участки разбить на 19 лет, что было еще приемлемо. Но сейчас речь идет о выплатах в течение двух или трех лет, а это колоссальные суммы. Такое решение приведет к негативным последствиям. Некоторые предприятия Охотского района уже подумывают о том, чтобы просто выставиться на продажу, они не видят перспективы. Я подсчитал, что наш колхоз Ленина за свои участки должен будет отдать порядка 200 млн рублей—это при „неочищенной“ годовой выручке в 300–400 миллионов. К тому же получить кредит без залога нереально. Это патовая ситуация», — прокомментировал законодательные новшества Дмитрий Халилюлин.

«Большинство предприятий не переживут эту очередную, абсолютно гибкую, реформу, а

правильнее сказать „передел в рыбной отрасли“. Предприятия, особенно мелкие и средние, не потянут те суммы к оплате, которые мы видим в документах, публикуемых в СМИ и на порталах правительства. Сотни предприятий не смогут выйти на промысел, обанкротятся, а с ними и тысячи людей останутся без работы. Местное население регионов опять ринется заниматься браконьерством. Знаю, что руководство союза, как никто другой, понимает эту проблему и пытается достучаться до людей во власти, чтобы не допустить этого», — сказал Виктор Кривченко.

Помимо грядущей реформы с реоформлением участков, ряд предприятий-ассоциантов с напряжением ожидает окончания льготного периода по ставкам сбора за пользование водными биоресурсами. Напомним, что принятыми в 2022 году поправками в Налоговый кодекс их существенно подняли. Для градо- и поселкообразующих организаций, а также для рыболовческих артелей (колхозов) предусмотрено серьезное послабление: они платят лишь 15% от ставки, однако эта льгота — по действующему законодательству — останется только до 2027 года.

В Хабаровском Крайрыбакколхозсоюзе четыре градообразующих предприятия, шесть ассоциантов — рыболовческие колхозы (артели). По словам Ольги Булковой, эта льгота — практически единственная мера поддержки градо- и поселкообразующих предприятий. По истечении срока действия преференции этот статус не будет иметь никакого экономического наполнения. При том что предприятия как несли, так и продолжают нести социальную нагрузку. Экономия средств позволяет рыбакам вкладываться в «социалку». Поэтому пролонгация льготы — еще один важный вопрос для отраслевого союза, подчеркнула Ольга Булкова.

### ЗАПАСЫ ВОССТАНАВЛИВАЮТСЯ

Виктор Кривченко обратил внимание, что сам по себе промысел лососей в Охотском районе усилиями многих сторон становится более результативным. «Если подходы лосося в 2012–

2015 годах были слабые (причиной в первую очередь было браконьерство в местах нереста), то в последние три года они увеличиваются», — обратил внимание председатель рыболовческой артели «Иня». По его мнению, улучшение промысла — следствие мероприятий по сохранению запасов, проводимых региональными филиалами ВНИРО и Амурского территориального управления ФАР, а также самими рыбаками.

Артель «Иня» совместно с компанией «Востокинвест» проводит многолетнюю работу по восстановлению популяции лосося в Охотском районе. Они оказывают посильную помощь органам рыбоохраны и рыбохозяйственной науке. Кроме того, при активном участии и поддержке Крайрыбакколхозсоюза «Иня» и «Востокинвест» создали совместное предприятие — «Охотинский Научно-производственный комплекс». «Это предприятие построило на реке Охота Хабаровского края один из самых современных заводов по выращиванию малька кеты. Он оснащен самым современным оборудованием. В этом году был произведен первый плановый выпуск 2,6 млн молодых кеты», — проинформировал Виктор Кривченко.

Еще один ЛРЗ содержит Рыбколхоз им. Ленина. «С 1994 года у нас работает рыбопроизводный лососевый завод на реке Булгинка. Никаких преференций, никакой помощи от государства мы не получаем, вкладываем 24 млн рублей в год собственных средств. И помимо этого, мы организовали охрану реки Булгинка и прилегающих небольших рек. Все вместе это дало эффект — полная река рыбы и загрузочный икрой рыболовный завод. В прошлом году мы заложили на инкубацию почти 3,5 млн штук молодых кеты», — рассказал Дмитрий Халилюлин.

### РАЗВИТИЕ СЕВЕРА

Охотский район — самый северный и самый удаленный в Хабаровском крае, он расположен у административной границы с Якутией и Магаданской областью вдоль северного побережья Охотского моря.

Рыбная отрасль здесь — один из двух столпов экономики



Рыбная отрасль имеет первостепенное значение для всех жителей сел и поселков Хабаровского края, потому что практически в каждом из них имеется рыбозавод или рыбоперерабатывающий завод. Рыбохозяйственные предприятия обеспечивают рабочие места, и все ждут с нетерпением путину

(второй — добыча полезных ископаемых). «Исторически так сложилось, что наш район — это „рыбный край“. Рыбная промышленность является одним из основных видов экономической деятельности, наша доходная часть бюджета зависит от нее», — подчеркнул глава района Максим КЛИМОВ.

Численность населения района — 6,3 тыс. человек. Из них работающих — 4,9 тыс., притом 1,1 тыс. заняты в рыбной отрасли. Рыбное хозяйство приносит более четверти налоговых поступлений в бюджет — 127 млн рублей из 498 млн в 2023 году.

«Рыбная отрасль имеет первостепенное значение для всех жителей сел и поселков. Потому что у нас практически в каждом из них имеется рыбозавод или рыбоперерабатывающий завод. Колхоз ли это, ООО или артель. Рыбохозяйственные предприятия обеспечивают рабочие места, и все ждут с нетерпением путину. Из-за старения местного населения рыбопромышленники процентов 40–50 своих работников привозят из других районов Хабаровского края. Но все равно это одна из основных отраслей экономики побережья, которая дает заработную плату, непосред-

ственно кормит наше население», — отметила председатель собрания депутатов Охотского района Наталья ФОМИНА.

Рыбохозяйственные предприятия — не только крупные работодатели и налогоплательщики Охотского района, но еще и активные благотворители, несущие значительные социальные расходы. Наталья Фомина обратила внимание на объединяющую и организующую роль Крайрыбколхозсоюза в социальных вопросах. «Руководство организации объединило всех рыбопромышленников в округе, именно настроило их на участие в социально-экономической жизни территории. Чтобы не просто каждый себе выловил рыбу, заморозил и вывез, а чтобы предприятия участвовали во всех сферах жизни, объединялись и помогали жителям», — сказала она.

По мнению Максима Климова, социальная деятельность рыбаков отличается разнообразием форм. «Возьмем, к примеру, поселок Морской, там работает завод компании „Востокивест“. Они взяли на себя обязательства участия в таком замечательном инструменте самоорганизации, как ТОСы. Это позволяет при-

влекать для проектов по развитию территории средства краевого бюджета. За последние годы в поселке Морском компания „Востокивест“ реализовала несколько проектов: это и детская площадка, и строительство мемориала ко Дню Победы, и благоустройство местной часовни, и местный стадион. В 2024 году идет обустройство парковой зоны вдоль часовни, плюс установка современной автобусной остановки на въезде в поселок. Сегодня мы достигли договоренности с „Востокивестом“, что они будут заниматься и другим поселением», — рассказал глава района.

По его словам, в социальной деятельности активны Рыбколхоз им. Ленина, артель «Иня» и другие предприятия Крайрыбколхозсоюза.

Как отметила Наталья Фомина, Хабаровский Крайрыбколхозсоюз помогает и в решении социальных вопросов на краевом уровне. Пример — выделение участка для лицензионного лова в поселке Охотск. «У нас было много проблем с выловом рыбы, но сейчас мы вышли на финишную прямую: участок все-таки будет создан», — сказала председатель собрания депутатов.

## ДОСТУПНАЯ РЫБА

Знаковым проектом Крайрыбакколхозсоюза стало участие в программе «Доступная рыба». По словам главы района Максима Климова, все началось в 2019 году, когда в Охотске закрылся участок для любительского рыболовства. В результате люди лишились возможности, купив лицензию, поймать себе нескольких лососей.

«После переговоров руководители рыбодобывающих предприятий проработали механизм реализации свеживыловленной рыбы в периоды лососевой путины. Почти все эти компании входят в состав Крайрыбакколхозсоюза. В настоящее время жители Охотска и других поселений могут приобрести свежую кету по 200 рублей за одну рыбу, гольца и горбушу — по 100 рублей, рыбные головы по 5 рублей за килограмм. Также реализуется продукция глубокой переработки: икра лососевых, молоки замороженные, камбала, деликатесы», — отметил глава района.

«Когда-то все начиналось с ярмарок выходного дня, на которых рыбаки продавали населению свежую рыбу и рыбопродукцию по доступным ценам в рамках краевого социального проекта «Доступная рыба». Сейчас в Охотском районе уже работает магазин «Доступная рыба» — это полноценная торговая площадка с широким ассортиментом товаров. Продукция доставляется в Охотский район судами предприятий Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза. Помимо нее, в ассортименте есть и другие социально значимые продукты — мясо, сахар, масло, молоко и прочее, а также сладкие товары — шоколад, конфеты, мороженое. Учитывая приоритет социальной поддержки местного населения, цены в магазине не сильно отличаются от хабаровских», — рассказала Ольга Булкова.

Впоследствии реализация программы вышла на краевой уровень. «В 2023 году предприятиями Крайрыбакколхозсоюза было принято решение об открытии собственной торговой точки — фирменного магазина «Хабаровский рыба» в Желез-

нодорожном районе Хабаровска. В текущем году открылся еще один фирменный магазин, расположенный в Центральном районе города. Ассоциация продолжает реализацию рыбной продукции в Охотском муниципальном округе по сниженным ценам, а также через торговые сети «Самбери» и «Реми» в Хабаровске», — сообщил председатель комитета рыбного хозяйства Хабаровского края Никита КОРОЛЬ.

Он обратил внимание, что жители края положительно откликаются на программу «Доступная рыба», потому что она позволяет им приобрести свежий и вкусный натуральный продукт по приемлемым ценам.

Никита Король проинформировал, что, помимо предприятий Крайрыбакколхозсоюза, в проекте «Доступная рыба» участвуют и другие рыбодобывающие предприятия края. Всего в 2023 году насчитывалось около 30 рыбодобывающих предприятий и около 40 организаций торговли.

По словам руководителя комитета, в 2023 году объем реализации рыбной продукции в рамках проекта «Доступная рыба» на территории Хабаровского края составил 615 тонн, в том числе лососевых видов рыб — 524 тонны. Из общего реализованного объема доля продукции предприятий, входящих в Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз, составила 194 тонны.

«В наши фирменные магазины в Хабаровске население приезжает практически со всего города. Были наплывы покупателей, были очереди, но люди на нас не обижались. Больше всего мы продаем лосося, но нерестовая селедочка распродается практически самой первой, мы видим, что покупателям она очень нравится. Мы считаем, что проект «Доступная рыба» — это не только лосось, но и камбала, и минтай, и мойва — все те водные биоресурсы, которые добывают наши рыбаки. И мы будем стараться расширять наш ассортимент», — отметила председатель Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза.

## ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

«Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз — старейшее в нашем регионе объединение рыболовецких колхозов, труженики которых вносили огромный вклад в выполнение продовольственной программы страны», — утверждает ветеран рыбной отрасли Евгений Ким.

Крайрыбакколхозсоюз был создан постановлением Совета министров РСФСР от 28 ноября 1960 года. Он объединил рыбопромышленные тресты и относившиеся к ним рыболовецкие колхозы, рыбокомбинаты, рыбозаводы. Задачей союза стала координация и руководство хозяйственной деятельностью рыболовецких колхозов, межколхозных предприятий и организаций.

Для снабжения предприятий оборудованием и промышленным вооружением создавались специальные базы. В кооперации с предприятиями Приморья рыбаки Хабаровского края участвовали в создании Приморского межколхозного судоремонтного завода в поселке Подъяпольское. Впоследствии была создана собственная база технического обслуживания флота в поселке Мысовом Приморского края.

В 1967 году колхозники Хабаровского края впервые добыли более 1 млн центнеров рыбы. С конца 1960-х годов предприятия стали выпускать продукцию глубокой переработки.

Во второй половине 1970-х обработка рыбы стала вторым направлением деятельности рыбаков. Колхозам были безвозмездно переданы рыбообработывающие базы бывших государственных рыбозаводов.

В 1987 году Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз стал победителем Всесоюзного социалистического соревнования.

В 1991 году в новых реалиях аппарат Крайрыбакколхозсоюза был значительно сокращен. Взаимоотношения между правлением и колхозами стали строиться на договорных началах.

В настоящее время в Крайрыбакколхозсоюз входят 19 предприятий. Объединение — неотъемлемый участник обсуждения насущных для рыбной отрасли вопросов на краевом и федеральном уровне.



Общее собрание ВАРПЭ в 2023 году. На долю членов ассоциации приходится более 90% национального вылова, и на ее отчетные мероприятия традиционно приглашаются представители ключевых структур, задействованных в регулировании отрасли. В этом собрании участвовали представители Госдумы, федеральных ведомств, делового, научного и экспертного сообщества, а также руководство общероссийских бизнес-объединений — «ОПОРЫ РОССИИ» и РСПП

# ВАРПЭ: Вахта в три десятка лет

Всероссийская ассоциация рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров отметила свой 30-летний юбилей — в 1994 году Московская регистрационная палата выдала свидетельство о регистрации ВАРПЭ.

Сегодня ВАРПЭ входит в пятерку самых влиятельных ассоциаций рыбной отрасли в мире. Объединение выступает с предложениями по развитию рыбной промышленности на уровне руководства страны.

В честь юбилея одного из главных рыбацких объединений России Fishnews подготовил подборку интересных фактов о деятельности и достижениях ассоциации.



Президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ выступает на парламентских слушаниях, инициированных сразу двумя комитетами Госдумы и посвященных проблемным местам законопроекта о втором этапе инвестквот. При рассмотрении проекта закона во втором чтении был исключен целый ряд положений, в которых рыбопромышленники видели угрозы для предприятий

## КТО ВХОДИТ

Основа ассоциации — предприятия, осуществляющие добычу, переработку, хранение, транспортировку продукции из водных биоресурсов, а также предприятия аквакультуры и производства биокормов.

ВАРПЭ насчитывает около 70 участников-партнеров, представляющих не только, собственно, рыбохозяйственный комплекс России, но и смежные отрасли: портовое хозяйство (Владивостокский морской рыбный порт), производство судового оборудования («Морские комплексные системы»), маркетинг («Экспосолюшенс Групп»).

Кроме того, в ВАРПЭ представлены также региональные ассоциации и объединения по отдельным сегментам рыбной отрасли. Таким образом, напрямую и ассоциированно ВАРПЭ объединяет около 500 компаний. Территориально ее члены располагаются по всей России — от Калининграда до Камчатки и от Мурманска до Астрахани.

## ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ

Задача ВАРПЭ — отстаивание интересов предприятий рыбохозяйственного комплекса. Ключевое, но далеко не единственное направление деятельности — решение вопросов доступа предприятий к рыбным запасам. Периоды оформления законодательных решений, которые могут привести к серьезному перераспределению ресурсов, становятся временем особо интенсивной работы ассоциации.

Как один из примеров можно вспомнить кампанию по перезаключению договоров на доли квот в 2018 году, когда шла перестройка правовой базы. Ассоциация добивалась, чтобы поправки в закон о рыболовстве и нормативные акты уровня правительства и различных ведомств прорабатывались при участии рыбацкого сообщества. В итоге это позволило избежать многих накладок и ошибок при предоставлении прав на вылов на следующие 15 лет.



Президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ — инициатор создания и с 2009 года бессменный руководитель «рыбной» комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Работа этого органа обеспечивает рассмотрение вопросов рыбной отрасли в одном из основных бизнес-объединений страны. В числе прочего комиссия готовит аналитику для обращений президента РСПП Александра ШОХИНА к руководству страны

Напряженная работа ведется и в настоящее время, когда с повестки уже который год не сходят вопросы реализации программы инвестиционных квот добычи рыбы и квот на вылов крабов в инвестиционных целях.

Отметим, что во многом именно благодаря твердой позиции ВАРПЭ о необходимости сохранения ключевой особенности рыбного хозяйства страны — его многоукладности — МСП были вынесены за скобки инвестпрограммы.

Еще одна особо важная «ресурсная» тема — предстоящее перезакрепление рыболовных участков для промысла лососей. Рыбопромышленники обеспечены множеством нюансов,

связанных с платой за участки, обязательствами предприятий в области социально-экономического развития регионов, описанием границ РЛУ. Задача ВАРПЭ — наладить диалог рыбаков с нормотворцами, чтобы избежать негативных последствий.

## ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Фактически ВАРПЭ создала общественную экосистему рыбной отрасли. Как организационный и аналитический центр, ассоциация курирует деятельность рабочей группы «регуляторной гильотины», рабочей подгруппы по импортозамещению оборудования для рыбной отрасли при

Минпромторге, Комиссии РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре, Комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по рыбохозяйственному комплексу, Общественного совета при Росрыболовстве, а также Российского союза работодателей-рыбопромышленников.

Так, профильная рабочая группа «регуляторной гильотины» (президент ВАРПЭ Герман ЗВЕРЕВ является в ней сопредседателем, а глава аналитической группы ВАРПЭ Наталия ГОНЧАРОВА — ответственным секретарем) рассматривает проекты правовых актов, влияющих на работу рыбной отрасли, и помогает отфильтровывать риски для предприятий. Это огромный массив документов. С момен-



**ЗВАРПЭ**

Руководитель Федерального агентства по рыболовству  
Илья ШЕСТАКОВ

*Всероссийская ассоциация рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров за время своего существования стала одним из самых авторитетных отраслевых объединений. ЗАРПЭ отстаивает интересы отраслевого сообщества с детально проработанными аргументами, при этом открыта к диалогу с органами власти, понимает важность государственных задач и стратегические цели, чтобы совместными силами находить баланс интересов и учитывать политические, социальные, экономические и экологические факторы.*

*ЗАРПЭ — профессиональный партнер, который принимал непосредственное участие в реформе отрасли и помог провести экспертизу большого количества документов нормативно-правовой базы. Наше взаимодействие — это универсальный тандем теории и практики. Постоянная работа по совершенствованию регулирования отрасли проходит во взаимодействии с профессиональным сообществом. Это единство дает в результате эффективное и рациональное управление национальными запасами, рекордные показатели вылова, позволяет удерживать лидирующие позиции нашей страны в мировом рыболовстве и ее авторитет.*

*Рассчитываем, что взаимодействие Росрыболовства и ЗАРПЭ будет только углубляться и крепнуть на благо развития отрасли, экономики страны, улучшения благосостояния наших граждан и здоровья нации.*

*Впереди ждет много интересных задач и проектов. Новые условия и вызовы делают нас сильнее и креативнее. Желаю всем членам ЗАРПЭ хорошие уловы, завоевания любви наших потребителей и новых рынков, роста по всем важным показателям.*

*Наше общее дело — повышение качества отечественной рыбной продукции и ее популяризация, прежде всего, в нашей стране, а также за рубежом.*



Президент ЗАРПЭ (в 2006 — 2013 годах) Юрий КОКОРЕВ. Международный конгресс рыбаков (Владивосток), 2010 год



Одни из основателей ЗАРПЭ: член Координационного совета работников рыбного хозяйства России Владимир ИЗМАЙЛОВ и председатель правления Росрыбхоза Василий ГЛУЩЕНКО. Собрание ассоциации, 2012 год

та основания до настоящего времени группа провела более 200 заседаний. Именно по инициативе ЗАРПЭ в перечень разрешительных видов деятельности для оптимизации и автоматизации было включено сразу несколько важных процедур — получение разрешений на вылов и государственная экоэкспертиза. Благодаря этому уже с 2023 года предприятия начали по-

лучать разрешения на вылов в электронном виде, а сам срок предоставления госуслуги сократился более чем в 2 раза, что позволит устранить риск многомиллионных финансовых потерь бизнеса от недо-вылова. Кроме того, после принятия поправок в закон об экоэкспертизе предприятия пастбищной марикультуры получили возможность проходить ГЭЭ, только если она



## IV Съезд работников рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации

“Изменения должны привести к позитивным измеряемым результатам и ни в коем случае не допустить, конечно, разрушения уже достигнутого. Нельзя нанести административный удар по отечественному рыбному рынку.”

В.В.Путин

ский принцип – главное завоевание рыбопродукции рыбной отрасли



Ассоциация выступает организатором отраслевых событий разного уровня. Запомнился состоявшийся в 2018 году IV Съезд работников рыбохозяйственного комплекса с участием вице-преьера Аркадия ДВОРКОВИЧА

осуществляется в пределах особо охраняемых природных территорий и их охранных зон.

Руководство и члены ЗАРПЭ входят в рабочие и консультативные органы при Государственной Думе, Совете Федерации, Генеральной прокуратуре, а также министерствах и ведомствах, курирующих те или иные вопросы развития рыбной отрасли.

Кроме того, ЗАРПЭ — важная бизнес-площадка, которая обе-

спечивает эффективное межотраслевое взаимодействие. Среди значимых проектов ассоциации — единая база поставщиков оборудования для добычи и переработки рыбы, а также информационная площадка по сбору данных о потребностях ритейла и предприятий HoReCa в рыбопродукции. Объединение регулярно организует отраслевые сессии на ключевых национальных форумах и конфе-

ренциях, а также является единственным официальным партнером Выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий Seafood Expo Russia. ЗАРПЭ традиционно является одним из основных организаторов Всероссийского съезда рыбаков.

Сильной стороной ассоциации является аналитика, подбор цифр и фактов для отстаивания позиций рыбаков. Разработкой аналитической группы ЗАРПЭ



**ЗВАРПЭ**

Председатель Комитета  
Совета Федерации по аграрно-  
продовольственной политике  
и природопользованию  
Александр ДВОЙНЫХ

*От развития рыбной отрасли зависит не только продовольственная безопасность России, но и качество жизни в регионах, где добывается, выращивается и перерабатывается рыба. Это и рабочие места, и стабильные поступления в региональные бюджеты, и благотворительные и социальные проекты, реализация которых без помощи рыбопромышленников была бы затруднительна. Поэтому для Совета Федерации, как палаты регионов, развитие рыбной отрасли является предметом пристального внимания. Очень важно, что в этой работе у нас есть равноправный помощник, который уже тридцать лет держит руку на пульсе – Всероссийская ассоциация рыбопромышленников.*

*Объединяя, как напрямую, так и ассоциированно, через региональные ассоциации, сотни компаний, ВАРПЭ стала своего рода информационно-аналитическим центром функционирования рыбохозяйственного комплекса России. Ассоциация обладает глубокой экспертизой не только по общим для всей отрасли направлениям, но и вопросам развития рыболовства, рыбоводства и переработчиков в каждом конкретном регионе. Ассоциация всегда глубоко анализирует общемировую ситуацию, трезво оценивает место России на мировом рыбном рынке и перспективы укрепления наших позиций. Не случайно именно президент ВАРПЭ Г.С.Зверев стал первым представителем рыбной отрасли, выступившим с докладом на пленарном заседании Совета Федерации. Он внес конкретные предложения по системному развитию отрасли, которые по поручению председателя Совета Федерации Валентины Ивановны Матвиенко детально прорабатываются на площадке нашего комитета с участием сенаторов от рыбацких регионов. Наши итоговые рекомендации будут направлены в Министерство сельского хозяйства РФ и профильные ведомства для дальнейшей проработки.*

*Убежден, что отечественная рыбная отрасль имеет колоссальный потенциал развития. Для его реализации важна совместная работа законодателей и рыбацкого сообщества. В этом направлении ВАРПЭ остается ключевым партнером Совета Федерации.*



**ЗВАРПЭ**

Председатель Комитета  
Госдумы по аграрным  
вопросам Владимир КАШИН

*Российская рыбная отрасль за последние 30 лет прошла нелегкий путь. В 1990-е годы были разрушены результаты многолетних трудов советских рыбаков. Объемы вылова упали в несколько раз, а на прилавках вместо отечественной рыбы главенствовала импортная продукция. Сегодня мы можем сказать, что отрасль пережила «темные времена». Вылов рыбы в стране вырос с 3,5 млн до рекордных 5,3 млн, а среднестатистическое потребление – с 9 до 22 килограммов на человека.*

*Успехам отрасли предшествовало создание прочного законодательного фундамента. Но принятие эффективных законов было бы невозможным без активного участия рыбаков, и Всероссийская ассоциация рыбопромышленников все эти 30 лет выполняет роль связующего звена между рыбацким сообществом и законодателями. Ни одного изменения не происходило без обсуждения с рыбаками, интересы которых представляла ВАРПЭ.*

*ВАРПЭ заслуженно обрела статус ведущего объединения рыбной отрасли России. Ассоциация предлагала инициативы, не боялась говорить о проблемах, аргументированно доносила свою точку зрения. Мы не раз убеждались в том, что позиции ВАРПЭ построены на глубокой оценке ситуации в отрасли и качественной аналитике.*

*Взаимодействие с ВАРПЭ помогает нам, законодателям, видеть ситуацию в каждом сегменте отрасли, будь то рыбоводство, переработка или аквакультура, слышать проблемы, которые возникают как у рыбопромышленных гигантов, известных во всем мире, так и у самых маленьких компаний и рыболовецких колхозов, расположенных в отдаленных поселках. ВАРПЭ выстроила работу так, чтобы именно мнение рыбопромышленников стало ориентиром при выборе пути дальнейшего развития отрасли на благо государства и населения России.*



Всероссийская конференция работников рыбохозяйственного комплекса прошла в Москве в апреле 2019 года. На ней обсуждались наиболее актуальные для отрасли вопросы, такие как выход закона о крабовых аукционах и судьба исторического принципа распределения квот в целом

признаются не только госорганами, но и научным сообществом. Ассоциация неоднократно инициировала важные для отрасли исследования. Например, не имеющий аналогов в России анализ регуляторной нагрузки на отрасль, проведенный Высшей школой экономики, исследование по оценке рисков при изменении нормирования мышьяка в рыбной продукции или по различным вариантам расчета и уплаты платежей за участки для добычи лососей, а также регулярные опросы ВЦИОМ о потребительских предпочтениях россиян.

Ассоциация активно исполь-

зует такой инструмент влияния на законодательство, как участие в оценке регулирующего воздействия. Ежегодно ВАРПЭ подготавливает и направляет по несколько десятков заключений об ОРВ. По данным ассоциации, с 2020 года по настоящее время подготовлено 235 заключений на проекты нормативных правовых актов.

#### КАКОВА ОТДАЧА

В рамках журнальной статьи не получится дать полный отчет обо всех мероприятиях по защите и продвижению интересов

рыбного бизнеса, которые были инициированы или проходили при участии ВАРПЭ. Но можно привести отдельные примеры.

Так, в 2019 году ВАРПЭ обратилась к полномочному представителю президента РФ в ДФО, вице-премьеру Юрию ТРУТНЕВУ о предоставлении поддержки предприятиям, которые будут строить краболовы в рамках программы инвестквот. Эта идея была одобрена правительством и в конечном итоге реализована в виде 20-процентной субсидии на постройку таких судов.

В период пандемии коронавируса ВАРПЭ инициировала



Генеральный директор  
АО «Корпорация развития  
Дальнего Востока и Арктики»  
Николай ЗАПРЯГАЕВ

Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики ведет активную работу по привлечению инвестиций в рыбохозяйственную отрасль ДФО и АЗРФ. С помощью мер господдержки в рамках преференциальных режимов — территорий опережающего развития, свободного порта Владивосток и Арктической зоны России более 140 резидентов реализуют инвестиционные проекты в сфере добычи и переработки рыбы, аквакультуры.

Взаимодействие с Всероссийской ассоциацией рыбопромышленников, которое мы начали в 2022 году с подписания соглашения, помогает обмениваться оперативными данными о текущем состоянии рыбного рынка России и его актуальных трендах, а также о реализации инвестпроектов участниками ВАРПЭ.

В настоящее время тесно сотрудничаем в сфере нормотворчества, работа ведется в интересах рыбопромышленников Дальнего Востока и Арктики. Мы сообща работаем на развитие организаций рыбного сектора и повышения экономической устойчивости одной из ведущих отраслей Российской Федерации. Следствием этого является повышение продовольственной безопасности страны, создание новых рабочих мест, социально-экономический рост регионов ДФО и АЗРФ.



Собрание ассоциации, 2013 год. На дальнем плане — президент ВАРПЭ (в 2013 — 2017 годах) Александр ФОМИН



2017 год, Герман ЗВЕРЕВ избран президентом ВАРПЭ. Комиссия РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре, слева направо: член Совета Федерации Игорь ЗУБАРЕВ, Герман ЗВЕРЕВ, руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ, заместитель губернатора Сахалинской области Сергей ПОДОЛЯН

ряд мер по стабилизации работы отрасли в условиях многочисленных ограничений. В результате были учтены предложения по введению электронного промышленного журнала и снижению регуляторной нагрузки в части проведения лабораторных исследований уловов, разработан комплекс мер поддержки участников программы инвестквот и др. В этот же период при участии ассоциации удалось свести на нет инициативу о расшире-

нии программы инвестиционных квот на гребешок, кукумарию и серого морского ежа.

В 2022 году, после введения против нашей страны беспрецедентных санкций, ВАРПЭ подготовила пакет предложений по поддержке рыбной отрасли. Он состоял из 27 мер, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятий, приостановление и отмену избыточных требований, оптимизацию административных процедур.



Директор департамента регулирования в сфере рыбного хозяйства и аквакультуры Министерства сельского хозяйства Евгений КАЦ на общем собрании ВАРПЭ, 2020 год

Восемь из них были приняты в полном объеме, шесть учтены частично. Например, в марте 2022 года установлена возможность производить ремонт судов российского рыбопромыслового флота за рубежом, вывозить запасные части, инструменты и принадлежности для оперативного обслуживания рыбопромысловых судов с закрытой границей в районах промысла.

Предложение ВАРПЭ о привлечении бизнеса к работе над коррективами техрегламента ЕАЭС о безопасности рыбопродукции встретило поддержку министра экономического раз-

вития Максима РЕШЕТНИКОВА. Речь идет об участии «ОПОРЫ РОССИИ» и ВАРПЭ в работе над поправками, которые в изначальной редакции могли бы увести от риск-ориентированного контроля к тотальному не только каждой партии рыбопродукции, но и каждого трала.

ВАРПЭ активно отстаивала интересы рыбопромысловых предприятий при изменениях налогового законодательства, будь то поправки в Налоговый кодекс или подзаконная нормативная база. Примером может служить сохранение льготы по уплате ставок сбора для артелей

и колхозов, а также распространение на лососевые виды рыб вычета по сбору за пользование ВБР в связи с переработкой.

К рекомендациям ВАРПЭ прислушиваются на самом высоком уровне. Из свежего можно вспомнить поручение президента Владимира ПУТИНА правительству до 1 августа 2024 года рассмотреть вопрос о комплексном развитии образовательных организаций, готовящих кадры для рыбной отрасли. Также по поручению главы государства в кабмине изучает вопрос отмены экспортной пошлины на несколько категорий рыбопродукции,

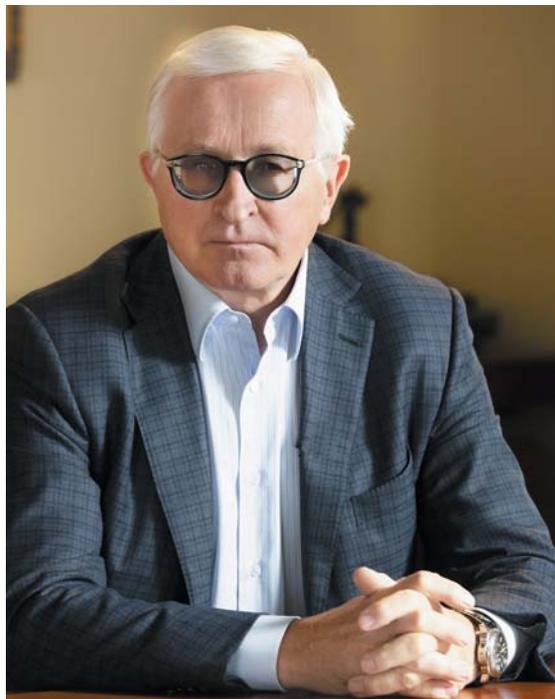


Руководитель  
Федерального центра  
«Агроэкспорт»  
Дмитрий КРАСНОВ

*Рыбная отрасль играет важную роль в российском экспорте продукции АПК. В 2023 году на нее пришлось 12% от общего объема поставок за рубеж продовольствия.*

*ВАРПЭ, как крупное отраслевое объединение, принимает непосредственное участие в развитии российского рыбного экспорта. Федеральный центр «Агроэкспорт» активно сотрудничает с ассоциацией.*

*В частности, ВАРПЭ приняла участие в разработке «Концепции развития экспорта российской рыбной продукции». Хочу пожелать ассоциации продолжать активную работу на благо российской рыбной отрасли.*



Президент Российского  
союза промышленников  
и предпринимателей  
Александр ШОХИН

*Сотрудничество РСПП и ВАРПЭ самым благоприятным образом отражается на состоянии деловой среды в рыбохозяйственной отрасли.*

*Президент ВАРПЭ Герман Зверев возглавляет соответствующую профильную комиссию РСПП, которая зарекомендовала себя как эффективная площадка для обсуждения и продвижения предпринимательских инициатив в рыбопромышленной отрасли. Сегодня совместными усилиями мы отстаиваем важность обнуления экспортных пошлин на некоторые виды рыбопродукции, что будет способствовать повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке и позволит развивать альтернативные рынки сбыта в условиях закрытия традиционных, в первую очередь США и Европы.*

*ВАРПЭ, как ведущее отраслевое объединение, способствует консолидации и развитию рыбного комплекса, защищает интересы предприятий по всей стране.*

наиболее чувствительных с точки зрения ценовой конкуренции на внешних рынках. Тем самым президент поддержал предложения Германа ЗВЕРЕВА, озвученные в апреле 2024 года на съезде РСПП.

Другой пример — поручение спикера Совета Федерации Валентины МАТВИЕНКО профильному комитету проработать предложения главы ассоциации, прозвучавшие в его выступлении перед верхней палатой российского парламента. Речь шла о ряде стратегических для рыбной отрасли инициатив, таких как формирование отечественной экологической повестки для международного уровня, «рыбное» сотрудничество с Глобальным Югом, закрепление целевого показателя среднедушевого потребления рыбы в документах стратегического планирования.

Еще одно направление работы — организация мероприятий по продвижению рыбопродукции на внутренний рынок. Выступая в Совете Федерации, президент ЗАРПЭ озвучил инициативы по наращиванию государственных и муниципальных закупок российской рыбы, расширению субсидирования перевозок по железной дороге (с этой инициативой ЗАРПЭ последовательно выступает с 2021 года) и созданию современной логистической инфраструктуры в рыбной промышленности. Отметим, что многие из них включены в недавно утвержденную правительством «дорожную карту» по увеличению потребления рыбы в стране. В ее разработке ЗАРПЭ также приняла активное участие.

Диалог между госрегуляторами и бизнес-объединениями необходим, и он не прерывается. Государственная регуляторика непрерывно усложняется, и пространство для профессионального диалога не схлопывается. ЗАРПЭ — неотъемлемый участник этих коммуникаций.



Заместитель руководителя  
Россельхознадзора  
Константин САВЕНКОВ

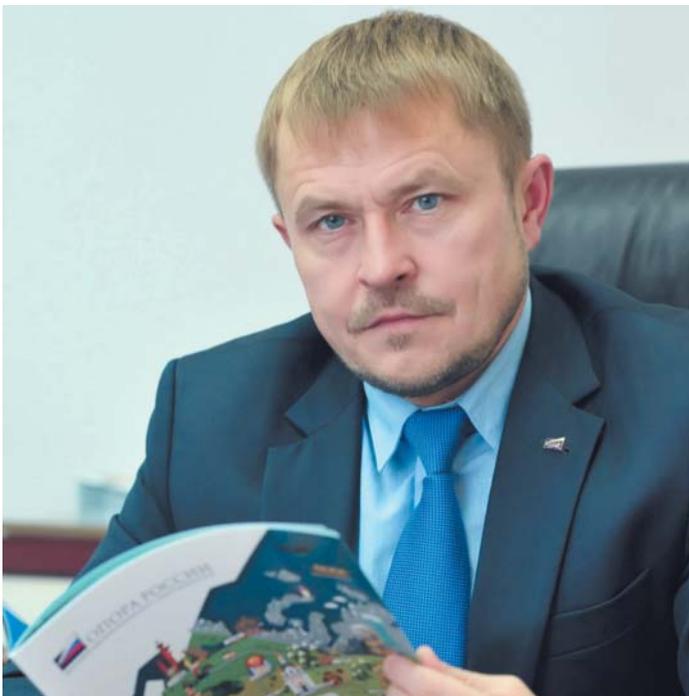
*Россельхознадзор осуществляет взаимодействие с ЗАРПЭ по многим направлениям, связанным в том числе с обеспечением прослеживаемости и безопасности рыбопродукции, устойчивого экспорта данных товаров и открытием рынков новых стран.*

*Тесное взаимодействие с ЗАРПЭ после введения китайской стороной противокоронавирусных мер способствовало обеспечению бесперебойного экспорта российской рыбопродукции в Китай.*

*С внедрением китайской системы регистрации производителей пищевой продукции CIFER Россельхознадзор на постоянной основе взаимодействует с ЗАРПЭ по вопросам работы в ней, связанным с регистрацией новых и продлением действия регистрации ранее включенных в систему предприятий и судов.*

*Во взаимодействии с ЗАРПЭ в веб-интерфейсе компонента «Меркурий» был реализован автоматический контроль наличия разрешения на добычу (вылов) для уловов водных биологических ресурсов (ВБР). Для этого был разработан специализированный модуль, который при оформлении производственных ЭВСД (электронных ветеринарных сопроводительных документов) на уловы ВБР автоматически контролирует наличие действующего разрешения на вылов.*

*Ассоциация участвует в оценке перспективности новых рынков рыбопродукции, обсуждении законопроектов, решении вопросов, связанных с реализацией указанных товаров на внутреннем рынке России и экспортом, а также проработкой вопросов логистики грузов.*



Президент «ОПОРЫ РОССИИ»,  
Ассоциации «НП «ОПОРА»  
Александр КАЛИНИН

Более 80% предприятий, занятых в рыбной отрасли, относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства. МСП — опора экономики страны, и в рыбной отрасли — это системообразующий сегмент. Именно малый и средний бизнес, занятый в добыче, выращивании и переработке рыбы и морепродуктов, ориентирован на поставки на внутренний рынок.

При этом финансовая устойчивость МСП ниже, чем у крупных компаний. Они не имеют доступа к большим кредитам, соразмерным мерам поддержки и преференциям, но играют основополагающую роль в обеспечении продовольственной безопасности страны и социально-экономического благополучия регионов. Под руководством Президента ВАРПЭ Германа Зверева, который возглавляет ассоциацию с 2017 года, организация последовательно защищает и отстаивает принцип многоукладности рыбной отрасли, формировавшийся десятилетиями. Являясь главным национальным объединением отрасли, ВАРПЭ в своей деятельности сохраняет баланс интересов между крупными и небольшими компаниями, колхозами и артелями, стремясь к эффективному развитию всей отрасли.

Членство ВАРПЭ в Ассоциации «НП «ОПОРА» стало для обеих сторон знаковым событием, которое открывает новые возможности для взаимовыгодного сотрудничества. Так, мы смогли объединить усилия в вопросах защиты интересов малого и среднего бизнеса рыбной отрасли. ВАРПЭ обеспечивает нас очень глубокими данными о состоянии российского рыбного рынка, его проблемах, сильных и слабых местах, а «ОПОРА РОССИИ» и Ассоциация «НП «ОПОРА» держат руку на пульсе. Совместная продуктивная деятельность позволяет нам предлагать системные решения по стратегическому развитию малого и среднего предпринимательства в рыбной отрасли, защищать его от рисков разрушительных законодательных изменений и стимулировать рост.

## ОЦЕНКА ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

ВАРПЭ прочно закрепилась в топе самых влиятельных в информационном поле деловых объединений России. Это подтверждают данные независимого рейтинга «Ландшафт влияния» (ежегодно проводят Российская ассоциация по связям с общественностью и коммуникационное агентство КРОС).

В этом рейтинге ВАРПЭ вошла в топ-400 объединений, став лидером в секторе «рыбная промышленность». Также ассоциация наравне с объединениями «большой четверки» — РСПП, «ОПОРА РОССИИ», ТПП и «Деловая Россия» — включена во все сформированные в рамках исследования рейтинги лидеров (Топ-50) по коммуникационной активности в публичном поле.

## РУКОВОДИТЕЛИ ВАРПЭ:

**КАМЕНЦЕВ Владимир Михайлович** — первый президент ассоциации, руководил организацией с 1994 по 2003 год, до этого — заместитель председателя правительства СССР, министр рыбного хозяйства СССР.

**РОДИН Александр Васильевич** — президент ассоциации с 2003 по 2006 года, ранее первый заместитель министра сельского хозяйства России, руководитель Госкомрыболовства.

**КОКОРЕВ Юрий Иванович** — президент ассоциации с 2006 по 2013 год, ранее заместитель председателя Госкомрыболовства.

**ФОМИН Александр Владимирович** — президент ассоциации с 2013 по 2017 год, до этого — помощник первого заместителя председателя правительства, заместитель руководителя Росрыболовства.

**ЗВЕРЕВ Герман Станиславович** — президент ассоциации с 2017 года, ранее президент Ассоциации добытчиков минтая. Входит в рейтинг международного отраслевого издания IntraFish «100 наиболее влиятельных руководителей компаний из секторов рыболовства, рыбоводства и рыбопереработки 2023».

# ПРОФЕССИОНАЛЫ РЕКОМЕНДУЮТ



RM3009

RM240

RM141

## НБАМР

Руслан Шогемуков

Главный технолог

**Весы-дозатор RM3009 — это вещь!** Дозатор способен определять вес продукции с минимальной погрешностью. Работает стабильно. Выдает согласно заявленным требованиям 11 порций сырья в минуту. Подходит почти для любого сырья, кроме сыпучих видов. Рекомендую!

**Пресс-выбивка RM141.** Пользуемся автоматической пресс-выбивкой RM141 в течение несколько месяцев — результатом очень довольны. Процесс выбивки стал намного быстрее, увеличили его скорость до 12 блоков в минуту. К тому же оборудование просто в использовании и не требует сложного технического обслуживания. Однозначно рекомендую!

## ИНТЕРРЫБФЛОТ

Валерий Марков

Групповой механик

**Оборудование RM195 — это отличный выбор для тех, кто ценит качество и надежность.** Пользуемся этим оборудованием уже несколько лет, и могу сказать, что оно полностью оправдывает свою цену. Прежде всего привлекает простота в эксплуатации. Все функции интуитивно понятны, так что даже новичок сможет быстро освоиться. Основное и главное — это качество работы. Машина обладает высокой производительностью и эффективностью.

**Вакуумный насос RM240** — очень порадовало качество сборки: все сделано грамотно, корпус выполнен из прочного металла, так что можно не бояться случайных ударов или падений. Управление простое и понятное.

## ВЕЛЕС-СНЕК

Андрей Арефьев

Управляющий береговым производственным комплексом

**Шкуроемная машина для кальмара RM100D позволяет быстро и эффективно снимать кожу с кальмара, сохраняя при этом его форму и качество.**

Благодаря ей процесс обработки кальмара стал гораздо проще и быстрее. Также отмечу, что машина легка в управлении и не требует сложного технического обслуживания.



# NAVADA



## CMS2000



## RM100D



## RM195

### МАГАДАНРЫБА

**Дмитрий Басов**

Главный технолог

#### Весовой дозатор RM3010

оказался хорошим аналогом современных европейских машин. Дозатор эффективно оптимизировал процесс фасовки сырья. На сегодняшний день мы можем заверить, что оборудование позволяет фасовать до 18 тонн сырья в сутки, при работе на креветке. Теперь мы можем сосредоточиться на других важных задачах, зная, что оборудование надежно и точно выполняет свою работу. Машина оправдала на 100% наше ожидание. Большое спасибо разработчикам.

#### Лентообвязочная машина

**RM3010** стала настоящей находкой для нашего производства! Мы уже давно искали решение для упаковки нашей продукции, и эта лентообвязочная машина подошла

нам идеально. Она очень проста в использовании, но при этом обеспечивает высокое качество обвязки. Более того, она значительно ускорила процесс упаковки, что позволило нам увеличить объемы производства.

**Металлодетектор CMS2000** — очень полезное приобретение для нашего производства. Принцип работы оборудования — обнаруживать металлические примеси в пищевых продуктах, что позволяет гарантировать качество нашей продукции. Устройство просто в использовании и не требует сложного технического обслуживания. Очень довольны этим металлодетектором и рекомендуем его всем, кто ищет надежное и эффективное оборудование для контроля качества продукции.

### КОЛХОЗ 50 лет ОКТЯБРЯ

**Юрий Плотников**

Механик флота

Пользуюсь **рыборазделочной машиной RM195** в течение несколько месяцев и могу сказать, что она значительно упрощает процесс обработки рыбы. Машина способна обрабатывать до 160 кассет в минуту и эффективно выполняет свою работу. Кроме того, она легка в управлении и не требует сложного технического обслуживания. Очень доволен этой машиной и рекомендую ее всем, кто занимается переработкой рыбы.



Яна ЯШИНА,  
генеральный директор  
медиахолдинга «Фишньюс»

## Яна ЯШИНА: Отраслевые СМИ — это точное попадание в целевую аудиторию

Эксперты в сфере медиа говорят о перспективности специализированных СМИ. Такие ресурсы привлекательны для аудитории за счет четкого отбора информации по интересующим ее темам и более глубокого погружения в важные для нее вопросы. Отраслевые СМИ есть во многих сферах экономики, и рыбная промышленность здесь не исключение. При этом такие медиаплощадки обладают прекрасными возможностями для продвижения личного бренда, продаж товаров и услуг в отрасли. О том, на какие моменты здесь стоит обратить внимание, рассказала генеральный директор медиахолдинга «Фишньюс» Яна ЯШИНА.

— Яна Александровна, расскажите, какие ресурсы сегодня объединяет медиахолдинг «Фишньюс». Это ведь не только интернет-портал, но и печатные СМИ.

— Да, современные медиахолдинги обычно включают разные виды средств массовой информации. Мы также пошли по пути использования разных форматов.

«Фишньюс» в середине 2000-х появился на базе газеты «Рыбак Приморья» — в советское время и в постсоветский период она рассказывала о событиях в рыбной отрасли. Но нам захотелось выйти за рамки информационной повестки Приморского края и даже Дальневосточного бассейна. Да и Интернет получал все более широкое распространение, а вместе с ним — сетевые СМИ. В 2006 году стало выпускать новости информагентство Fishnews — этому предшествовала большая работа, ведь надо было сформировать систему источников информации, наладить оперативное общение с экспертами (а средства коммуникации были тогда не настолько развиты, как сейчас).

Сегодня сайт Fishnews.ru — ресурс, с которого люди, работающие в рыбной отрасли, начинают свой день. С понедельника по пятницу здесь публикуется информация о важных и интересных событиях в рыбохозяйственном комплексе: исследования сырьевой базы российского рыболовства, оборудование и технологии для промысла, переработки, хранения и перевозки рыбной продукции, аквакультуры, изменения законодательства, статистические результаты работы предприятий.

Задачу расширить географию информационной повестки мы выполнили. Пишем о том, что происходит во всех регионах, где есть рыбная отрасль. При этом «Рыбак Приморья» дал нам очень многое: в редакции до сих пор трудятся люди, которые получили свой первый опыт в этом издании. Сейчас, конечно, это уже специалисты, которые в журналистике не один десяток лет.

Часть наших сотрудников на постоянной основе работает в Москве — там, где принимаются ключевые решения по регулированию отрасли.

Если на сайте представлена информация по большей

части оперативная, то газета «Fishnews Дайджест» — это уже иной уровень обобщения и подачи. Здесь мы собираем самые важные и интересные материалы за месяц, объединяем информацию с сайта по одной или связанной тематике в подборки, показываем ситуацию в динамике.

Четыре раза в год мы выпускаем журнал «Fishnews — Новости рыболовства». В нем публикуются интервью с собственниками и топ-менеджерами компаний, представителями органов государственной власти, руководителями союзов и ассоциаций, аналитические статьи и обзоры.

Издавать периодику — затратный и трудоемкий процесс, расходы на печать год от года растут, но мы сохраняем и газету, и журнал. Более того, в журнале увеличили количество страниц. А еще в этом году был интересный опыт: выпустили специальный номер «Fishnews — Новости рыболовства», посвященный работе структур Федерального агентства по рыболовству, — это была возможность представить взгляд на отрасль и ее перспективы со стороны профильного госоргана.

— Если компания решила организовать работу по продвижению своих товаров, услуг, позиционированию себя в информационном пространстве, какой формат вы бы порекомендовали: интернет-портал, газету или журнал?

— У каждого вида СМИ — свои особенности и свои преимущества. Именно поэтому у нас такая структура медиахолдинга. Сайт для наших партнеров — это возможность быстрее заявить о себе, оперативнее взаимодействовать с аудиторией. И здесь рекламодателям очень важно понимать: публикации остаются в интернет-пространстве и работают на ваш имидж годами. Стоит подумать об этом, и расходы на рекламу уже выглядят совсем иначе.

Газета и журнал — это иллюстрации, это особая подача материалов. Обширное аналитическое интервью или статью можно смоделировать таким образом, чтобы оно было ярким и простым для восприятия.

Журнал мы рекомендуем использовать первым лицам компаний для продвижения личного

бренда. А если вы показываете себя как профессионала и надежного партнера — это уже половина успеха в деле успешных продаж вашего товара или услуги.

Вообще для наиболее эффективной программы по продвижению мы рекомендуем использовать и газету, и журнал, и интернет-портал. Задействовать разные форматы — небольшие сообщения, статьи, интервью, баннеры. Плюс очень важна плановая, постоянная работа. На современного человека каждый день обрушивается шквал информации, и, чтобы в этом потоке не затеряться, нужно появляться в медийном пространстве периодически. У нас большой опыт в составлении плана таких информационных кампаний, и каждому нашему партнеру мы готовы подготовить индивидуальную программу.

— Не у всех компаний есть опыт взаимодействия со СМИ. Если руководителю компании кажется, что писать особо не о чем, как выстраивать работу по продвижению?

— Мастерство журналиста как раз в том и состоит, чтобы видеть любопытное и значимое в повседневности. Нередко редактор предлагает подготовить интервью, а человек говорит: «Что вы, да у нас ничего интересного не происходит! Я ничего особенного не расскажу». Но на самом деле такой скромный собеседник — специалист с огромным опытом, великолепно разбирающийся в своем направлении. И на выходе получается очень полезный для читательской аудитории экспертный материал. Не надо бояться рассказывать о повседневности.

И еще я бы рекомендовала доверять профессионализму наших журналистов, фотографов и дизайнеров. Они знают, как «упаковать» информацию, чтобы она была адаптирована под специфику именно наших медиаресурсов и востребована именно нашими читателями.

В любом случае наша задача, как СМИ, оставаться интересными и полезными для нашей аудитории, идет ли речь о рекламе или не идет.

Примечательно, что не всегда для продвижения нужно выбирать формат большого интервью или сложной аналитической статьи.

Наш сайт, газету и журнал читают специалисты, которым интересно узнать о новых решениях для производства и бизнеса. Поэтому классическая рекламная публикация, в которой на продвижение товара или услуги работают небольшой текст и иллюстративно-графические элементы, — это тоже прекрасная возможность заявить либо напомнить о себе. Иногда самая простая подача — самая эффективная.

**— Если мы заговорили о рекламе и аудитории, в чем преимуществ работы с отраслевыми СМИ?**

— Сегодня при формировании рекламных кампаний особое внимание уделяется сегментации аудитории. И публикации в отраслевых медиа — это как раз точное попадание в целевые группы. Понятно, что у таких СМИ аудитория по объемам гораздо скромнее, чем у массовой прессы, но и сообщение о товаре и услуге с гораздо большей вероятностью прочитают именно потенциальные покупатели.

Среди наших читателей неизменной популярностью пользуются публикации о показателях работы предприятий, инвестиционных проектах, о ходе промысла. Всем интересно, что происходит у их коллег и партнеров.

С удовольствием мы рассказываем и о тех, кто работает в отрасли. Портретные очерки, интервью с капитанами, рыбоводами, ветеранами рыбного хозяйства, в которых они показаны не только как профессионалы, но и как люди, — это очень здорово. На мой взгляд, таких материалов в СМИ сейчас не хватает, их должно быть больше.

У нас небольшая, но опытная команда журналистов. Все они трудятся в редакции не первый год. А наши фотографы отлично работают в жанрах и репортажной съемки, и деловой фотосессии.

Хочется обратить внимание на момент, который может казаться очевидным, но на самом деле о нем иногда забывают. Материалы, подготовленные специалистами медиахолдинга, наши партнеры могут использовать для наполнения сайта своей организации, подготовки презентаций, раздаточных материалов на выставки и т.д. Вы потратите пару

часов на интервью и фотосессию, а результат будет помогать вам еще очень долго.

**— Современные средства массовой информации — это не просто сайты, газеты и телеканалы. Они формируют события, инициируют обсуждение вопросов. По пути развития коммуникационной составляющей пошел и «Фишньюс».**

— Да, четыре года назад мы запустили проект Fishnews Online. Это коммуникационная площадка, на которой собираются представители рыбной промышленности, государственных органов, банковских структур и других сфер, напрямую связанных с рыбным хозяйством.

Обсуждаем вопросы регулирования промысла, аквакультуры, судостроения, экспорта и предоставления прав на вылов.

Проект стартовал в пандемию, и сначала встречи проходили в онлайн-формате. А затем стали собирать и офлайн, а также в смешанном режиме: часть участников — офлайн, а часть — онлайн. В марте, например, обсуждали вопросы страхования в рыбном хозяйстве. Отрадно, что мы таким образом вносим вклад в укрепление коммуникаций для развития отрасли. Люди обмениваются контактами, намечают новые встречи, а совместные обсуждения зачастую помогают взглянуть на ту или иную проблему с неожиданной стороны.

Широкая общественность может узнать о том, что обсуждалось и с какими предложениями выступали эксперты, из наших материалов: они публикуются на сайте Fishnews в специальной рубрике, а также в печатных изданиях медиахолдинга.

На площадке Fishnews Online проходят встречи Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока. Вообще мы очень плотно сотрудничаем с отраслевыми объединениями: Ассоциацией рыбохозяйственных предприятий Приморья, Ассоциацией предприятий рыбной отрасли Хабаровского края, Ассоциацией рыбопромышленных предприятий Сахалинской области, Ассоциацией добытчиков лососей Камчатки и другими. Уделяем этому взаимодействию очень большое внимание, ведь

союзы и ассоциации служат важнейшим звеном для обмена информацией между госорганами и компаниями, а также внутри бизнес-сообщества.

Вы уже обратили внимание на то, что СМИ могут инициировать обсуждение тех или иных вопросов, привлекать общественное внимание к каким-то темам. В этом году мы, например, совместно с Рыбным союзом начали реализацию проекта «Сильная переработка — гордость отрасли». Именно перерабатывающие предприятия поставляют в розницу продукцию, по которой люди судят о результатах работы рыбной отрасли. Однако вопросы и потребности переработчиков зачастую теряются на фоне обсуждения тем рыбодобычи. Мы решили на плановой основе рассказывать о российской рыбопереработке, ее нуждах и проблемах.

**— Специализированные СМИ помогают узнавать о мероприятиях в рыбной отрасли. На Fishnews подробно освещаются Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге.**

— Да, это очень важные и плодотворные для нас события. Мы традиционно работаем в статусе генерального отраслевого информационного партнера форума и выставки. В режиме «молнии» сообщаем о самых значимых и интересных заявлениях чиновников и представителей бизнеса. Новости, интервью и репортажи с мероприятий в Санкт-Петербурге продолжают выходить у нас еще долгое время после завершения Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia. А работа по подготовке к выставке и форуму стартует задолго до их начала: мы рассказываем, где и когда будут проходить мероприятия, кто из компаний с чем придет на выставку, какие конференции войдут в деловую программу.

На Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia собираются представители отрасли из самых разных регионов страны и зарубежья. Мы не только освещаем события в Питере, но и участвуем в выставке со своим стендом, где с нами можно встретиться.



# 2024

## CHINA FISHERIES & SEAFOOD EXPO

# НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАВИЛЬОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**1 500 м<sup>2</sup>**

ПЛОЩАДЬ ЭКСПОЗИЦИИ

**50**

КОМПАНИЙ

**30 ОКТЯБРЯ – 1 НОЯБРЯ**

КИТАЙ  
ЦИНДАО

ПАВИЛЬОН  
В7



ОТРАСЛЕВОЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ  
ОПЕРАТОР



Вадим МИНАКОВ,  
операционный директор  
УК «Грандо»

## Вадим МИНАКОВ: Рыбным логистическим проектам нужны профессионалы

Далеко не первый год Росрыболовство ищет пути разрешения проблем перевозок и хранения рыбы в масштабах страны. За этот период возникали разные идеи. В настоящее время предполагается решить этот комплекс вопросов путем строительства логистических комплексов под инвестиционные квоты.

О реалистичности этого замысла, а также о планах камчатского губернатора наладить работу рыбопромышленников напрямую с федеральными ритейлерами и о различии логистики рыбаков Северо-Запада и Дальнего Востока мы побеседовали с операционным директором УК «Грандо» Вадимом МИНАКОВЫМ.

— **Вадим Александрович, УК «Грандо» расположена в Санкт-Петербурге и в силу этого традиционно больше работает с рыбопромышленными компаниями Северного и Западного рыбохозяйственных бассейнов. Тем не менее в последнее время вы ездили по Дальнему Востоку, общались здесь с рыбопромышленниками. Чем проблематика рыбаков Северо-Запада отличается от дальневосточной с точки зрения логиста?**

— Существенное отличие — в разнице расстояний от районов промысла до мест переработки сырья и основного рынка потребления. Если у рыбаков Северо-Запада это логистическое плечо относительно короткое, то у дальневосточников гораздо длиннее. Отсюда возникает вопрос: стоит ли перерабатывать рыбу непосредственно на Дальнем Востоке и затем везти ее сюда? Построить рыбоперерабатывающий завод где-нибудь в Корякии и возить туда персонал вахтовым методом — удовольствие недешевое. Это может негативно сказаться на цене готовой продукции.

Альтернатива — везти в европейскую часть России сырье и перерабатывать его уже здесь. Но для этого необходима инфраструктура по хранению и переработке. Кроме того, хочется везти сырье с минимальными затратами, однако основной путь для перевозок сейчас один, поэтому в периоды пиков цены на логистику взлетают и транспортировать дешево не получается.

— **Под единственным путем вы подразумеваете железную дорогу?**

— Да, рыба привозится во Владивосток, здесь переставляется в дорогих холодильниках, обрабатывается и следует дальше железной дорогой по завышенной в момент пикового спроса цене. Помимо проблемы высоких цен, велика вероятность, что логистические услуги окажутся низкого качества с точки зрения соблюдения температурных режимов хранения, перетарок и так далее. Так вот, северные рыбаки в значительной степени избавлены от этих проблем — они на коротком плече доставляют свое сырье до переработчиков в качественном виде.

Дальневосточникам же приходится рыбу продавать на месте, она проходит через руки нескольких контрагентов, возможность контроля качества в пути теряется. И в европейскую часть России значительная часть продукции попадает уже с утерей качества. Мы для того и ездили по Дальнему Востоку, чтобы понять эту проблематику и совместно с рыбопромышленниками и потребителями в лице федеральных торговых сетей попытаться найти решение.

— **Предпринимаются попытки диверсифицировать логистику. В частности, значительные объемы рыбы сейчас вывозятся с Дальнего Востока фурами. Что-то отправляют морем, в том числе по Северному морскому пути. Правда, пока по СМП следуют незначительные объемы.**

— Важна регулярность. Разовые акции общую картину не изменят. Должен быть прогноз ситуации на 2–3 года вперед, чтобы участники рынка могли выстроить долгосрочные планы. А автомобильный транспорт — это обычно дороже, дороже, отсутствие государственного субсидирования, да и значительные трудозатраты по эффективной организации процесса.

## РЫБАКИ ТАКИЕ РАЗНЫЕ

— **Различаются ли требования рыбопромышленных предприятий к условиям хранения своей продукции и комплексу дополнительных услуг, которые склады предоставляют?**

— Я бы сказал, что требования поставщиков-рыбопромышленников сходятся и расходятся в пропорции примерно 50 на 50. Есть довольно много отличий: кто-то доставляет продукцию на палетах, кто-то — валом, у кого-то она со штрихкодом, у кого-то — без, одним нужно сортировать, другим — нет. Так же и с IT-инфраструктурой: у первых она развита, у вторых — так себе, а у третьих — полностью отсутствует.

— **Что вы подразумеваете под IT-инфраструктурой?**

— Речь идет об обмене данными. В идеале информация о продукции, которая отправляется на склад, должна поступить к нам заранее: что, в каком виде и

количестве. Мы сообщаем о наличии места, размещаем и далее в режиме онлайн постоянно обмениваемся с клиентом информацией — что отгрузить, куда, с какой температурой. Многим клиентам обратная связь крайне важна: они хотят знать, как прошла отгрузка и так далее. Этот обмен информацией позволяет нам повысить качество наших услуг. Однако он зависит не только от нас, но и от развитости IT-инфраструктуры самих клиентов.

## КАМЧАТСКИЙ ПРОЕКТ

— **Вы съездили на Дальний Восток и пообщались с представителями торговых сетей, рыбаками, губернатором Камчатки Владимиром СОЛОДОВЫМ. Именно он продвигает идею работы камчатских рыбопромышленников с федеральными торговыми сетями напрямую, без перепродавцов. Как, по вашему мнению, должна строиться работа в схеме «рыбак — федеральный ритейлер»? Смогут ли они взаимодействовать без логистической инфраструктуры, без распределительного центра, только на холодильниках торговых сетей?**

— Однозначно не смогут. У торговых сетей есть небольшие площади, которые позволяют в малых объемах перераспределять продукцию перед отправкой в магазины. Хранить, перерабатывать и распределять в серьезных объемах у них не получится. К тому же конкретная торговая сеть даже при наличии необходимой инфраструктуры будет пользоваться ей только сама, в то время как рыбопромышленник заинтересован иметь много покупателей. Поэтому ему нужен независимый логист, имеющий свой холодильник.

Сам рыбопромышленник, если захочет обзавестись такой инфраструктурой, вряд ли сможет ее эффективно использовать, потому что рыба — это все-таки сезонный товар. Сделать так, чтобы холодильник был на 85% заполнен в течение года только рыбой без другой продукции, невозможно. Поэтому оптимальный вариант — это присутствие в цепи «рыбопромышленник — торговая сеть» независимого логистического оператора, который работает не только с рыбой, а со всем ассортиментом мороженой продукции. Чтобы

это было масштабно и дешево и чтобы работа велась со всеми торговыми сетями. И тогда получится такой своеобразный рынок, маркетплейс с понятными и одинаковыми для всех правилами. В этом случае схема будет работать на 100%.

**— А представители торговых сетей и рыбаки это понимают?**

— Теоретически понимают, но, похоже, ждут, что кто-то решит за них данную проблему. Это относится и к торговым сетям, и к рыбакам. А нужна именно трехсторонняя конкретная работа, нужна ответственность всех участников. Потому что если, скажем, две стороны договорятся, а третья не пойдет на компромисс, то независимо от конфигурации схема работать не будет. Если рыбак объединится с логистом, а торговая сеть не возьмет на себя обязанности и ответственность, то проиграют и рыбак, и логист. Если логист объединится с сетью, а рыбак откажется, проиграют логист и сеть. Если рыбак объединится с сетью, то из-за отсутствия инфраструктуры оба всё равно проиграют: они не смогут реализовать свои договоренности.

#### ПОД ИНВЕСТКВОТЫ

**— В рамках второго этапа программы инвестквот планируется построить шесть логистических комплексов. Как, на ваш взгляд, должна работать схема строительства этих комплексов? Видимо, чиновники должны спланировать эту сеть, если они хотят, чтобы это сказалось на развитии отрасли? По какому принципу им определять, где их строить, из каких параметров исходить?**

— Ни чиновники, ни рыбаки, ни торговые сети не смогут самостоятельно определить перспективность, построить, а главное — в дальнейшем эффективно эксплуатировать эти площади. Чиновники понимают, что заточенная под рыбу логистическая инфраструктура не развита. Они хотят заставить рыбаков ее строить, но тем эта инфраструктура сама по себе не нужна, ни как объект инвестирования, ни как актив для эффективного использования. Им нужны квоты. Чтобы их получить, рыбаки что-то построят, но велика вероятность, что это «что-то» потом не

будет эффективно использоваться. И, как следствие, оно не решит проблемы неразвитости логистической инфраструктуры для рыбы.

**— Причем рыбопромышленник не будет заинтересован строить там, где это наиболее продуктивно. Рыбак скажет, что если у него флот, например, в Архангельске, то и строить надо там.**

— Да, а вполне может так оказаться, что с точки зрения логистики в Архангельске строить и нерационально. В этом-то и дело, что, когда чиновник заставляет рыбака строить, тот, стремясь получить квоты, сделает это рядом с собой, причем как можно дешевле, без проработки всей экономики самого проекта. Он же не обязан быть профессионалом в этой области.

Рыбак заполнит холодильник рыбой по сезону, потом она постепенно разойдется, и площади полгода будут пустовать, съедая ресурсы предприятия. В результате себестоимость хранения продукции на таком складе будет намного выше, чем у профессионалов.

Нужно, чтобы холодильником занимался независимый логистический оператор. Это как со строительством судов. Рыбопромышленник же не сам строит судно под инвестквоты, он заключает контракт с судовой верфью, которая берет на себя эту работу. А рыбопромышленник предъявляет госоргану документы, подтверждающие, что определенная верфь строит для него судно. Такая же схема должна работать и с логистической инфраструктурой.

Следовало бы разрешить рыбакам строить не самостоятельно, а вступить в партнерство с профессионалами в этой области. И помочь им это все проинвестировать. Понятно, что государство денег не даст, оно хочет, чтобы финансовое бремя на себя взял рыбак. Так пусть эти деньги пойдут в правильное русло. Рыбопромышленники через партнерство покажут, что свои обязательства они выполнили. А логистический оператор уже сам построит этот объект и организует его работу в дальнейшем таким образом, чтобы она была максимально эффективной, с загрузкой по необходимости не только рыбой, но и другими продуктами. В таком объединении все будет в выигрыше.

#### ЭТО НУЖНО ГОСУДАРСТВУ

**— А может, Росрыболовству вообще не следовало бы выделять квоты под строительство логистических центров?**

— Если они их выделили, значит, считают, что рыбохозяйственному комплексу страны эти центры нужны.

**— Ну да, тема с необходимостью строительства в стране больших распределительных центров для рыбы обсуждается давно. Эти разговоры то ведутся активно, то временно затухают. Например, девять лет назад Росрыболовство всерьез собралось строить сеть таких центров частично за бюджетные деньги в рамках госпрограммы. Однако только сейчас до дела дошло. Правда, не за счет бюджета, а за счет выделения квот. Может, лучше все-таки деньгами?**

— Государству, рыбохозяйственному комплексу эта инфраструктура нужна. Можно решать проблему за счет субсидий и государственно-частного партнерства. Можно за счет квот. И тот, и другой вариант пригоден. Если доработать схему с инвестквотами — это тоже хороший путь.

По моему мнению, до сих пор эта инфраструктура не была выстроена из-за отсутствия выгодоприобретателя. Государство не хочет само этим заниматься, понимая, что эффективно управлять логистическими комплексами не сможет. Рыбопромышленникам это тоже было не особенно надо, потому что построить холодильник для собственного пользования — очень дорого и хлопотно. А на рынке пока еще нет таких игроков — с экспертизой в этой сфере и большими деньгами, — которые могут самостоятельно реализовывать подобные проекты. Профессионалам нужна помощь. В нашем случае поддержкой покладедателей мы уже заручились, но финансовая помощь отсутствует. Не у всех есть возможность вложить деньги в строительство на 3–4 года вперед. Вот здесь и необходимо участие государства, ведь неразвитая логистическая инфраструктура для рыбы — это все-таки в большой степени проблема страны. Если государство отстранится, сдвигов придется ждать очень долго.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ РЫБОЙ И МОРЕПРОДУКТАМИ

### Уважаемые руководители рыбных компаний!

Участвуете в выставке GLOBAL FISHERY FORUM & SEAFOOD EXPO RUSSIA?

Тогда вам точно нужно повисить результативность вашего участия!

Платформа Fishplace — это ваш ключ к успешной торговле в условиях новых вызовов.

#### Преимущества цифрового офиса на Fishplace:

- **Мгновенные заказы:** ваши потенциальные клиенты могут сделать заказ прямо на выставке, что увеличивает конверсию и снижает затраты на привлечение новых клиентов.
- **Простота и удобство:** ваши клиенты смогут подписаться на продукцию, которая ещё поступит в продажу, и получать актуальную информацию о наличии товаров онлайн.
- **Экономия времени:** больше не нужно рассылать прайсы и фотографии — всё это доступно в вашем цифровом офисе.
- **Широкие возможности продаж:** привлекайте клиентов со всей России и из-за рубежа, увеличивайте количество заявок и повышайте цены.
- **Конкурентные преимущества:** выделяйтесь среди конкурентов за счёт оперативности и удобства, предлагая своим клиентам современный цифровой опыт.

*Fishplace — когда спрос встречается с предложением.*



#### Как это работает?

1. **Откройте цифровой офис** за 1 день бесплатно.
2. **Делитесь ссылкой** на ваш офис с контрагентами.
3. **Получайте заказы** управляйте продажами онлайн.

#### Присоединяйтесь к лидерам рынка!

Ваши коллеги уже используют цифровые офисы и получают реальные выгоды. Присоединяйтесь к таким компаниям, как «Корякморепродукт», «Океан», Рыболовецкий колхоз им. В. И. Ленина, «Викта», «Тройка» и другим.

**Откройте свой цифровой офис прямо сейчас и начните увеличивать продажи!**

Платформа Fishplace — будущее вашего бизнеса уже сегодня.



Анатолий БУРКОВ,  
генеральный директор  
компании «Шифудо»



# Анатолий БУРКОВ: Торговые сети готовы к экспериментам с рыбной полкой

Рыбopерерабатывающие компании играют ключевую роль в цепочке от рыболовного судна до полки в супермаркете, считает генеральный директор компании «Шифудо» Анатолий БУРКОВ. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, каких форматов рыбной продукции не хватает на российском рынке, почему прямые поставки в сети не увеличат прибыль рыбопромышленников и что побуждает ритейлеров менять отношение к рыбной категории.

— Анатолий, компания «Шифудо» за сравнительно небольшой срок стала заметным игроком российского рыбного рынка. Как вы к этому пришли и почему выбрали именно такой профиль деятельности?

— Российский рынок рыбных продуктов развивается, и, для того чтобы потребители в нашей стране имели доступ к такой вкусной и полезной еде, на полках супермаркетов должен быть разнообразный ассортимент. Несмотря на большое количество компаний, представленных на рынке рыбопереработки в России, только немногие из них работают в сложной нише переработки сырья в фасованные продукты для конечного покупателя.

В сентябре будет три года с того момента, как было принято решение собрать вместе профессионалов рыбного рынка и создать компанию для работы непосредственно с торговыми сетями. Сейчас мы поставляем продукцию во все федеральные сети: делаем для них СТМ и торгуем собственным ассортиментом рыбы и морепродуктов, который продолжаем совершенствовать и развивать, учитывая вкусы и пожелания российских покупателей. Тренд на увеличение доли рыбных продуктов в питании характерен не только для столицы и крупных городов, поэтому мы представлены в региональных сетях. Например, наши продукты без труда можно найти в Центральном регионе и в Южном федеральном округе, и это только начало.

Участники рыбного рынка знают, что ниша рыбопереработки, в которой работает «Шифудо», очень непростая с технологической точки зрения. Для того чтобы отвечать запросам потребителей, в нашей лаборатории вкуса мы экспериментируем с блюдами, рецептурами, часто создаем продукты, которые до этого не были представлены на рынке. Это требует, с одной стороны, наличия высокопрофессиональной команды, с другой — постоянного совершенствования технологических линий и процессов. Сейчас мы являемся надежным партнером для закупщиков торговых сетей, который может удовлетворить самые сложные продуктовые запросы. Важный момент: мы со всеми работаем честно — это наша принципиальная позиция.

В компанию были инвестированы достаточно большие средства, что позволило нам за три года дорасти до размеров крупного бизнеса. В 2024 году «Шифудо» достигнет оборота на уровне 5 млрд рублей.

— А что означает название «Шифудо»?

— «Шифудо» в переводе с японского — это морепродукты. А еще в Японии так называется рыбный суп. Все знают, как трепетно японцы относятся к качеству, и вот это отношение, которое мы полностью разделяем, отражено в названии нашей компании.

— Какие виды продукции вы выпускаете?

— В нашем ассортименте на текущий момент более 100 позиций. Это и замороженная рыба, фасованная и весовая, и морепродукты, и полуфабрикаты, которые мы сами производим, а также готовые к употреблению блюда, которые остается только разморозить или разогреть. Все, кто пробовал нашу продукцию, признают, что наша линейка ready-to-eat фактически позволяет покупателям питаться дома блюдами ресторанного уровня, затратив на это минимум времени и усилий.

Сейчас у «Шифудо» три производственных площадки — в Калуге, Ульяновске и Реутове. Завод в Калуге специализируется, прежде всего, на переработке морепродуктов: креветок, морского коктейля, мидий, кальмаров. Например, там мы занимаемся варкой королевской креветки — это достаточно объемная позиция в нашем портфеле. Плюс небольшой ассортимент замороженной продукции фасуется там же. Объем производства — 1200–1300 тонн в месяц.

Завод в Ульяновске в основном занимается переработкой рыбы: это более 20 позиций общим объемом в месяц около 500 тонн. На заводе сырье разбирают, моют, зачищают, при необходимости разделяют на стейки или делают филе, замораживают, фасуют и готовят к поставке в сети.

— А чем вызвано разделение производства по разным городам?

— Заботой о качестве продукции. Дело в том, что креветку вместе с рыбой хранить нельзя. Она

моментально впитывает рыбный запах даже в замороженном виде, поэтому мы их разделяем.

— Морепродукты вы преимущественно импортируете, но работаете и с российской рыбой. А какой продукции больше и как меняется это соотношение?

— Зависит от сезона. В какие-то месяцы растет потребление рыбы, а в какие-то — морепродуктов, но, думаю, что последние в общем объеме все-таки перевешивают. Мы активно работаем с дальневосточным ассортиментом рыбы. Например, тот же минтай — одна из ключевых позиций, если мы говорим о фасовке, самая большая по объему. И конечно, есть сезонная история в связи с лососевой путиной, где основная позиция — это горбуша.

Надо отметить, что наш портфель переработки включает в себя практически весь ассортимент рыбы и морепродуктов, начиная от минтая и мойвы и заканчивая крабами. При этом, управляя ассортиментом, мы фокусируемся на объемных и маржинальных позициях.

— Вы упомянули, что предпочтения покупателей меняются. С точки зрения производителя, какие тенденции в потреблении рыбной продукции внутри страны заслуживают особого внимания?

— Потребитель в России молодеет. Поколение людей, которые привыкли покупать тушку рыбы целиком и самостоятельно ее разделять, постепенно уходит, а молодежь не хочет замораживать с чисткой, разделкой, приготовлением, поэтому к рыбе относится сдержанно. Это общая тенденция для всего продовольственного рынка: чем более продукт готов к потреблению, тем больше у него аудитория.

Я это вижу даже по своим детям: они с удовольствием едят рыбное филе, кольца кальмара, но тушку рыбы никто из них разделять не будет. Даже рыба, запеченная целиком в духовке, не вызывает у них большого энтузиазма.

При этом если людям представить современные форматы, допустим, креветки в различных соусах, готовые замороженные блюда или фишбургеры, то их

охотно покупают. Определенная культура потребления таких продуктов сложилась, и рыбе стоит попробовать в нее вписаться. Почему бы не сделать аналоги наггетсов или котлет — только из рыбы и по-настоящему качественные и вкусные?

Есть также другая большая категория потребителей — это люди возраста 30–45 лет, которые могут позволить себе купить рыбную продукцию любого уровня, которые заботятся о своем здоровье и у которых часто есть маленькие дети. Это как раз та аудитория, которая может оценить филе, полуфабрикаты и более сложные блюда из рыбы. Другой вопрос, что их надо качественно сделать и представить покупателям. И это тоже одна из наших задач.

**— И вы предлагаете такие продукты?**

— Да, и очень ими гордимся. Например, филе рыбы или кальмара, если мы говорим о сыромороженых продуктах. Это гораздо более удобный, с точки зрения покупателя, формат, чем неразделанная тушка. Или рыбные полуфабрикаты, которые не требуют доработки перед приготовлением, — сейчас мы активно развиваем эту категорию. Нам важно, чтобы человек не пачкал руки и у него дома не пахло рыбой, поэтому продукт поставляется в пакете для запекания: достаточно достать упаковку из морозилки и положить ее в духовку.

Вместе с сетями мы постоянно тестируем разные идеи: заводим одни позиции, смотрим, как они продаются, что-то меняем, что-то добавляем. К примеру, перед Новым годом у нас продавалась фаршированная горбуша — по сути, блюдо для праздничного стола. Сейчас лучше раскупаются рулеты с разными начинками, рыбное филе в соусах.

Вторая категория продуктов, которой мы плотно занимаемся и которая уже присутствует на полках некоторых сетей, — это замороженные готовые блюда премиального сегмента. Не банальная котлетка с пюре, а, допустим, татаки из тунца или филе форели в медово-горчичном соусе.

У этого формата сразу несколько преимуществ. Во-первых, такие блюда не надо варить, жарить или запекать, достаточно достать из морозильника, разогреть

в микроволновке. Во-вторых, заморозка сама по себе обеспечивает длительный срок годности — от 12 месяцев, значит, не нужно добавлять никаких консервантов.

Продвигать эти продукты мы будем через сети, которые делают акцент на качестве и работают чуть выше рынка. Практика показывает, что затем к ним будут подтягиваться и другие ритейлеры, потому что большинство сетей готовы экспериментировать с рыбой полкой, готовы менять ассортимент и развивать эту категорию, несмотря на то что она занимает сравнительно небольшую долю в их обороте.

Мне кажется, только те, кто понимает важность этого поиска и позволяет новым проектам состояться, в перспективе и будут управлять рынком. Потому что можно же и не придумывать какие-то сложные продукты, а просто торговать минтаем. Но мы работаем на перспективу, внимательно отслеживаем тренды, анализируем и прогнозируем, постоянно изучая наших потребителей и их запросы. Такой подход дает результаты.

**— От чиновников нередко можно услышать, что стоит убрать посредников и свести напрямую рыбаков с торговыми сетями и другой розницей, как рыба сразу подешевеет. Пока все эксперименты такого рода ошутимого эффекта на рынок не оказали. На ваш взгляд, почему так происходит?**

— Да, такие рассуждения нам тоже встречались, но от этой логики даже чиновники постепенно отходят. Потому что чем глубже ты погружаешься в понимание процессов, с момента вылова рыбы до ее момента потребления, тем больше понимаешь, что интересы рыбаков и торговых сетей лежат в совсем разных плоскостях, а между ними должны быть профессионалы, умеющие делать из рыбного сырья вкусное блюдо.

**— Но ведь некоторые рыбопромышленные компании выпускают продукцию для розницы. У них даже есть собственные бренды.**

— Даже в этих случаях большинство рыбаков преобладающую часть улова продает не в России. Объем продаж в сети не является для них ключевым, ос-

новные деньги они зарабатывают на экспорте. А бренды часто являются своего рода социальным проектом.

Плюс ограниченность ассортимента: рыбак может продать только то, что он вылавливает. Плюс сезонность: есть привязка к различным путинам. Кроме того, сети требуют равномерную логистику, которую рыбак обеспечить не в состоянии. Ведь они не приобретают рыбу тысячами тонн, они закупают два раза в неделю ровно столько, сколько могут продать за этот период.

Мы обеспечиваем логистику в полном понимании этого слова. Контролируем все стадии: отбор сырья, его движение, хранение, переработку и поставку в сеть — отвечаем за качество своей продукции перед сетью и за сроки годности перед конечным потребителем.

Причем на протяжении всей этой цепочки мы несем финансовую нагрузку, включая отсрочку платежа со стороны сетей, которая достигает 40 дней. Если добавить к этому временные затраты на логистику при доставке рыбы с Дальнего Востока в центр страны, то при идеальном раскладе мы получим деньги через 90 дней. Тогда какой смысл участвовать в этом рыбаку, если он свои деньги может получить в течение буквально пары дней с момента прихода судна в порт либо даже по предоплате?

Мы можем себе это позволить, поскольку четко понимаем, что мы будем продавать, когда и кому, по какой цене и в каких объемах. Исходя из этого, мы принимаем решения. Именно это я имел в виду, когда сказал, что мы собрали в компании профессионалов, людей, которые знают всю специфику рыбного рынка. Наш бизнес на этом построен.

При этом если посмотреть структуру себестоимости того же филе минтая, а «Рыбный союз» начал публиковать такую аналитику, то рентабельность дистрибьютора, в которую заложены все расходы, включая стоимость денег, составляет всего 12–13%. По сравнению с маржой сети, которая приближается к 40%, нас в этом стакане практически не видно. Если рыбак возьмет на себя и логистику, и переработку, и прочее — а это затратная часть, а не доходная, то при такой рентабельно-



Новый подход — готовые блюда из рыбы и морепродуктов ресторанного уровня, которые в замороженном виде в ближайшее время появятся на полках торговых сетей

сти эта история ему будет просто невыгодна. Он не получит дополнительных денег, а работать ему придется больше. А потенциальная маржа дистрибьютора в этом случае уйдет полностью, причем в пользу сетей, и не факт, что цена на полке изменится.

— **Получается, это звено убрать нельзя, иначе вся цепочка порвется?**

— Убрать можно что угодно. Вопрос, кому от этого будет лучше? Наш бизнес — ключевое звено для поставки качественной рыбы и морепродуктов на полку. Поэтому, на мой взгляд, гораздо выгоднее коллаборация, когда торговая сеть, дистрибьютор и рыбак работают в одной связке.

Например, в этом году мы совместно с одной из ведущих торговых сетей готовимся к реализации проекта поставки камчатской рыбы. Рыбокомбинат обеспечивает ассортимент, а мы — всю логистику для сети. У нас

есть понимание объемов и вида переработки, которая нужна сети, и мы договорились о прозрачном стакане себестоимости, где каждая сторона будет видеть свою наценку. Если эта схема сработает, взаимное доверие будет расти, и, возможно, в будущем таких проектов будет все больше и больше.

— **Какие ключевые вызовы и риски для переработчиков рыбной продукции вы видите на горизонте ближайших двух-трех лет?**

— Повышение ключевой ставки, потому что это изменение стоимости денег. И как раз этот риск мы в роли дистрибьютора опять-таки берем на себя, потому что если мы заявили в тендере сети на определенные цены, а рынок изменился и деньги стали стоить дороже, то мы эти обязательства выполняем за свой счет.

Еще одна серьезная проблема — это дефицит квалифициро-

ванного персонала. Для работы на фабриках нам приходится самим учить людей или, если речь идет о перспективной молодежи, отправлять их на профильное обучение. Наша компания поддерживает отношения с некоторыми вузами: мы вывозим студентов на предприятия, для многих из них это первое знакомство с современным производством. Работаем над тем, чтобы нашим сотрудникам было комфортно, создавая все необходимые условия для этого.

— **При всех трудностях и ограничениях вы все же верите, что рынок рыбных продуктов продолжит развиваться?**

— Люди всегда будут есть. И от игроков рыбной отрасли зависит, сможем ли мы работать с новыми запросами потребителей и предложить им такой ассортимент, чтобы доля рыбных продуктов в структуре потребления продолжала расти.



Арина БУРЛАКОВА

# Артем ШЕВЧЕНКО: Производители оборудования и рыбаки должны работать слаженно

«Дальрыбтехцентр» имеет большой опыт создания заводов по переработке красной рыбы под ключ. В этом году послужной список компании пополнил проект в селе Устьевом, заказчиком выступило ОАО «Колхоз Октябрь». Буквально за четыре месяца специалисты ДРТЦ согласовали чертежи, изготовили и перевезли на Камчатку оборудование, установили, подключили и запустили новую линию. Подробнее о том, как создавался рыбоперерабатывающий завод, на котором используется только отечественное оборудование, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор «Дальрыбтехцентра» Артем ШЕВЧЕНКО.

— **Артем Георгиевич, в конце июля вы были в командировке на Камчатке. Какова была цель поездки?**

— В первую очередь я хотел посетить завод в селе Устьево, который мы переоборудовали для «Колхоза Октябрь». Это один из крупных заказов, который «Дальрыбтехцентр» реализовывал в нынешнем году.

Чем интересен этот проект? При создании всей линии, начиная от рыбонасоса для подачи сырья и заканчивая упаковочной зоной, использовалось оборудование, которое спроектировали специалисты ДРТЦ. Примечательно также, что часть машин, установленных на заводе, является опытными образцами. Например, мы впервые поставили икорное оборудование. Раньше такой широкой номенклатуры изделий у нас не было.

— **Вы занимались модернизацией или перестройкой цеха?**

— Цех был перестроен полностью. Заказчик самостоятельно провел демонтаж старого оборудования, а специалисты ДРТЦ определили концепцию, спроектировали новый завод, изготовили все оборудование и провели пусконаладочные работы.

Завод рассчитан на переработку красной рыбы, однако на нем также можно работать и с другим сырьем. Для этих нужд мы установили две машины ИРФ для переработки минтая и конвейерную линию ручной разделки.

— **Расскажите подробнее о работе нового цеха.**

— Рыба на завод подается двухблочным рыбонасосом, который мы изготовили в прошлом году совместно с «Колхозом Октябрь». Сначала она попадает на весовое устройство, затем идет в сортировочные бункера, и уже после ее ждет разделка. Особенно хорошо себя зарекомендовали машины по разделке лосося.

Наши инженеры доработали их и вывели на новый уровень: теперь процесс отделения головы рыбы и зачистка тушки происходят максимально эффективно. Изъятые внутренности и икра идут на разборку, где их принимают работники предпри-

ятия. Икру и молоки забирают, а оставшиеся потроха выбрасывают в отходы.

Важно отметить, что машина отлично справлялась как с крупной, так и с мелкой рыбой. Разработка «Дальрыбтехцентра» по производительности и качеству выхода продукта ничем не уступает иностранным аналогам. Учитывая сроки, стоимость изготовления и доступность, можно сказать, что наш ЗИП становится вне конкуренции.

На фаршмашину мы добавили специальный насос, который позволяет выкладывать фарш в определенном объеме сразу на противень для заморозки. Процесс стал быстрее и удобнее благодаря автоматизации. И остальное оборудование — поточные весы, рыбомойки, разделочные конвейеры, линия укладки, цепные конвейеры для доставки продукции до морозильных шкафов, линия оттайки и глазуковки, икорное оборудование — все это разработали инженеры «Дальрыбтехцентра».

Этот завод — наша победа, которой мы очень гордимся. Переживали, как оборудование покажет себя в деле, ведь многие машины, напомним, были опытными образцами. Но в итоге получился достойный, надежный продукт, который отлично справился с работой. Остались довольны и мы, и заказчик.

— **Раньше большинство оборудования поставляли из-за рубежа. Получается, импортозамещение продолжает набирать обороты?**

— Да, раньше оборудование преимущественно закупали в Японии, Корее, США и ряде других стран. Но ситуация за последние 10 лет сильно изменилась. И я рад, что «Колхоз Октябрь» подошел к вопросу переоборудования своего предприятия, опираясь на предложения российских производителей. Их завод — пример высокотехнологического производства по переработке красной рыбы с использованием только отечественного оборудования.

— **Какую мощность демонстрирует завод теперь?**

— В целом он может выдавать около 200 тонн в сутки.

— **Сколько времени заняло это масштабное переоборудование?**

— Заказ мы получили в середине ноября прошлого года. Обсудили детали, подготовили чертежи, и уже в феврале все оборудование было готово. Монтировать начали в апреле, пусконаладочные работы стартовали в июле. Сроки были выбраны с учетом трудностей логистики и начала «красной» путины.

Работа на нашем предприятии выстроена таким образом, чтобы минимизировать время прохождения заказа, но все зависит от сложности проекта и загрузки завода. В любом случае с заявками надо обращаться как можно раньше. Практика показывает, что все самые масштабные заказы нам приходят до Нового года, и это правильная тактика. Понятно, что мы стараемся помочь всем, но, если сроки очень сжатые, в работу как нашего завода, так и предприятия-заказчика внесится хаос, который может негативно отразиться на конечном результате.

— **Как проходили пусконаладочные работы на заводе?**

— На время путины на пусконаладочные работы отправился большой инженерный состав — восемь человек, среди которых были руководители отделов, ведущие конструкторы и автоматчики. Это нестандартно, обычно едет один инженер, один сварщик и один слесарь. Но в этот раз, учитывая масштаб и сложность работы, нам было важно довести все до совершенства. Особенно это касалось опытных образцов. Поэтому большинство специалистов, участвовавших в проектировании изделий нового цеха, уехали в путину на Камчатку. Такая командировка дает возможность не только оперативно наладить что-то, но и получить опыт работы с новым оборудованием.

— **Проводит ли ДРТЦ обучение персонала завода по эксплуатации установленной техники? Ведь работа с новым оборудованием требует определенных навыков и компетенций.**

— Обязательно. Мы первые, кто в этом заинтересован. Это одна из наших самых важных задач. Работа с техникой полна нюансов, и разобраться в них самостоятельно довольно трудно. Поэтому мы всегда выделяем время на то, чтобы показать персоналу завода, как правильно пользоваться техникой и обслуживать оборудование в случае нестандартных ситуаций.

Важно отметить, что обучаем мы не только механиков. Например, на перерабатывающих заводах мы показываем укладчикам, как правильно помещать рыбу на конвейер или в лоток. Многие зависит от того, как рыбообработчики обращаются с сырьем. Надо помнить, что завод должен работать слаженно: и люди, и машины.

Иногда при обучении мы сталкиваемся со сложностями. Например, далеко не весь персонал понимает, зачем это нужно, а руководство предприятия не ставит перед работниками задачу перенять опыт, пока наши специалисты завершают пусконаладочные процессы. Но ведь однажды мы уедем отсюда, и люди останутся один на один с техникой. Любой механизм требует постоянного обслуживания. Если ты едешь на машине, ты должен уметь и водить, и обслуживать ее. Вот и тут так же. При неправильной эксплуатации техника быстро придет в негодность.

#### **— Посещение завода было единственной целью командировки?**

— Нет, я преследовал много задач. Очень полезно ездить на путину, даже если нет необходимости проверить запуск крупных проектов. Нужно оставаться в курсе событий, происходящих у рыбаков и переработчиков. Также это общение с коллегами, клиентами. Важно поддерживать тесные взаимоотношения, чтобы партнеры видели: ты находишься с ними на одной волне. Рыбопромышленники ценят не только деловые, но и личные качества. При живом общении виден профессионализм, настрой человека, его вовлеченность в процесс. Тебе начинают больше доверять. А мне самому действительно ин-

тересно погружаться в детали.

Кроме того, это позволяет мне своими глазами увидеть оборудование, результат работы нашего завода. Одно дело, когда ты получаешь обратную связь от заказчика или слышишь комментарии своих специалистов. И совсем другое, когда ты в режиме реального времени видишь бесперебойную работу техники, стоишь прямо там, на заводе. Ты видишь все нюансы и можешь учесть их в будущем.

Ну и конечно, это связь с коллективом. Специалисты «Дальрыбтехцентра» уехали на Камчатку почти на месяц. И нужно показать, что руководство работает не в отрыве от них. Это, на мой взгляд, очень важно.

#### **— Появляются ли после таких поездок озарения, новые идеи?**

— И руководители, и специалисты «Дальрыбтехцентра» набираются опыта, когда видят оборудование не в чертежах на бумаге, а работающим в реальной жизни. И в будущем этот опыт пригодится для разработки новой и усовершенствования старой техники. В этот раз на пусконаладочных работах были как самые опытные специалисты, так и те, кто до этого ни разу не ездил в командировки. Для них это богатейший опыт, который нигде больше не получишь.

Отдельную благодарность я хочу выразить нашему заказчику. Спасибо ему за то, что он с пониманием отнесся к нашей просьбе и дал возможность получить этот опыт. Он предоставил жилье и питание всей нашей большой команде. Радуется, что нам удалось выстроить рабочие и доверительные отношения. На таких выездах видишь, как слаженно работают рыбаки и производители оборудования. Все понимают, что у нас общее дело. Видна заинтересованность в партнерстве. Конечно, это позитивно сказывается на результате работы.

#### **— Отразилось ли как-то отсутствие восьми специалистов на работе «Дальрыбтехцентра»?**

— Конечно, это было серьезным решением. Ведь практически на месяц уехали руководители и ведущие специалисты инженерных служб. Однако негативных последствий вроде простоев или изменений сроков сдачи проектов не возникло. Мы учли эту командировку и перестроили процессы таким образом, чтобы все успеть. В этом плане работаем слаженно.

Одной из наших сильных сторон является сохранение полной производственной цепочки. ДРТЦ уделяет большое внимание проработке конструктива и правильности составления чертежей и технологических карт. Проект проходит все стадии подготовки, и это минимизирует риск брака или неточностей.

#### **— Над какими еще проектами вы работали в этом году?**

— Помимо проекта для «Колхоза Октябрь», мы также начали работу над еще одним заводом в Северо-Курильске. Компания планирует модернизацию крупного предприятия. Она увеличила морозильные мощности, а мы поможем сделать обвязку морозильных шкафов и поставим дополнительную сортировку. Также полностью переделаем линию по переработке красной рыбы. Сейчас мы уже отгрузили технику, в октябре планируем приступить к монтажу.

Закрыли много средних и мелких заказов. Поставляли на Сахалин и в Хабаровск различное технологическое оборудование. Традиционно отгружали минтаевые машины на Камчатку.

Продолжили работу с «Анте-ем» по производству клетей для перевозки живого краба. В этом году делаем очередной заказ для трех новых судов, которые сейчас строятся на Находкинском судоремонтном заводе в рамках программы квот под инвестиции. □

**АО «Дальрыбтехцентр»**  
690012, Владивосток,  
ул. Калинина, 42  
тел.: +7 (423) 277-95-95  
e-mail: sale@drtc.ru  
**drtc.ru**



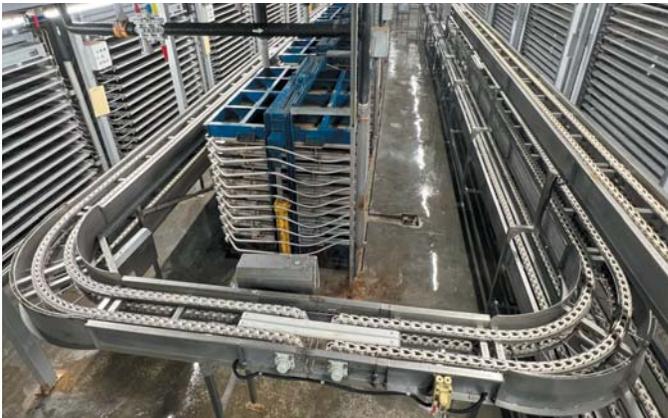
Машина для разделки лосося



Машина для разделки минтая



Оборудование «Дальрыбтехцентра» в работе



Обвязка цепными конвейерами морозильных шкафов



После разделки икра и внутренности идут отдельно по конвейеру дальше на разбор



Сегодня весь завод «Колхоза Октябрь» работает на отечественном оборудовании. Обучить персонал предприятия работе с новым оборудованием — одна из задач «Дальрыбтехцентра»

МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕССИЯ

# «Рыбная отрасль многополярном мире»



## Seafood Expo Russia 2024: Новые деловые связи и ответы на запросы отрасли

17–19 сентября Санкт-Петербург уже в седьмой раз примет Международный рыбопромышленный форум и Выставку рыбной индустрии, морепродуктов и технологий (Seafood Expo Russia). В фокусе экспозиции и деловой повестки мероприятий — наиболее значимые вопросы развития рыбной отрасли и смежных сфер деятельности, в том числе судостроения и производства оборудования.

## РАЗВИВАЯ БИЗНЕС-ФОРМАТ

В этом году Seafood Expo Russia предложит участникам и посетителям новый, более удобный, формат экспозиции. Теперь в каждом павильоне наряду с рыбопромышленниками, рыбопереработчиками и другими игроками рыбного рынка будут расположены стенды представителей смежных отраслей. Среди них не только инжиниринговые компании или судостроительные и судоремонтные предприятия, но и транспортно-логистические операторы, производители упаковки и поставщики других услуг для рыбохозяйственного комплекса.

Выставка продолжит поступательный рост, как количественный, так и качественный. Общий тренд на развитие двусторонних отношений и успешный опыт экспонентов и бизнес-миссий в прошлом году позволили вывести на новый уровень представительство компаний из Китая и Индии. Объединенная экспозиция индийских предприятий разместится на стенде MPEDA, агентства при Министерстве торговли и промышленности Индии, созданного для содействия экспорту рыбной продукции и развитию международных контактов.

Участие в Seafood Expo Russia уже подтвердили новые предприятия из КНР. В их числе корпорация «Ляоюй», члены Китайского альянса по переработке и маркетингу рыбной продукции (CARPMA) — площадь их объединенного стенда превысит 150 кв. метров — и другие трейдеры и рыбопромышленники, рыболовные хозяйства и поставщики технологий для аквакультуры, производители оборудования для переработки, заморозки, охлаждения и хранения рыбной продукции.

Экспозиция питерской выставки будет дополнена деловой программой, составленной с учетом потребностей всех сегментов рыбной отрасли. Центральным мероприятием станет пленарная сессия «Рыбное хозяйство в эпоху инноваций. Технологии будущего». Ее участники обсудят опыт применения передовых разработок на российских и иностранных производствах и выстраивание баланса между достижением технологического суверенитета и развитием партнерских отношений с дружественными странами.

Все эти и многие другие вопросы производства, логистики, потребления и сбыта рыбной продукции будут раскрыты в рамках

профильных бизнес-мероприятий форума и выставки. Международное взаимодействие продолжится двусторонними бизнес-сессиями с представителями Китая, Индии и стран Аравийского полуострова.

Традиционно площадка в Санкт-Петербурге станет местом дискуссий по различным аспектам функционирования и развития сектора аква- и марикультуры: от практических вопросов организации рыболовного хозяйства до передовых цифровых трендов и инноваций, используемых при разведении, содержании и выращивании рыбы и морепродуктов.

Важной частью деловой программы станет Международный



Участие в Seafood Expo Russia — хорошая возможность найти новых покупателей или поставщиков

научно-образовательный форум Fishery Skills, посвященный вопросам кадрового обеспечения рыбохозяйственного комплекса и поддержке молодых специалистов.

В этом году часть деловых мероприятий, сопровождающих Seafood Expo Russia, впервые будет проводиться непосредственно в выставочном павильоне. Две дополнительные конференц-зоны предоставят участникам новые возможности рассказать о себе и своих услугах широкой аудитории.

## SHIP TECH GLOBAL: ВСЁ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ФЛОТА И ПОРТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Специализированная экспозиция по судостроению, судоремонту, оборудованию и портовой инфраструктуре Ship Tech Global представит участникам Seafood Expo Russia все компоненты для

успешного решения задачи по обновлению рыбопромыслового флота и обеспечению непрерывной деятельности рыбной отрасли. Новая бизнес-площадка предложит участникам проверенные на практике подходы к налаживанию деловых связей между заказчиками новых рыболовных судов и потенциальными поставщиками оборудования и услуг.

Основу Ship Tech Global составят постоянные участники Seafood Expo Russia из России и зарубежных стран: проектно-конструкторское бюро «Петробалт» и судоремонтное предприятие «Преголь», которые выступают партнерами мероприятия; Объединенная судостроительная корпорация, «СТТ Марин Сервис», «Морсудснаб», концерн «НПО «Аврора», Корпорация морского приборостроения, «Е8», «Еврус», «Валком», «Армалит», «Морские комплексные системы», «Морское инженерное бюро — СПб», «Морские решения», Kinarca (Испания), Nautic Rus, Bulutlu Machinery, Map-Line.

Потенциальные заказы и новый формат экспозиции привлекают компании, ранее не специализировавшиеся на работе с рыбопромышленниками. Среди них предприятия с гражданским направлением в составе концерна «Алмаз-Антей», «Северсталь-метиз», «МПЗ Авангард», «Тензо-М», «Марлинг», Surimi Tech, Skip Marine, «РИАТОМ». Возможность принять участие в модернизации промышленного флота и мощностей рыбной промышленности интересует и новых иностранных поставщиков. Поэтому к Ship Tech Global присоединился ряд зарубежных производителей оборудования для рыбодобычи, переработки и такелажных работ — Kaptan Celik Halat, Evren Zincir и другие. Участники Ship Tech Global будут отмечены специальным значком на плане и в путеводителе выставки.

Специализированную экспозицию дополнит насыщенная деловая программа, локализованная в конференц-зоне павильона F для обсуждения профильных вопросов и выработки практических решений, которые касаются процессов строительства, оснащения и эксплуатации рыбопромыслового флота. Планируется также уделить внимание вопросам модернизации портовой инфраструктуры.

Ship Tech Global организует при поддержке Минпромторга России, Российского морского регистра судоходства, Отраслевой



Вопросам модернизации флота посвящена отдельная экспозиция Ship Tech Global

судоостроительной ассоциации и информационного агентства «Медиапалуба».

#### **COLD CHAIN EURASIA: ЛОГИСТИКА РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ И ДРУГИХ КАТЕГОРИЙ ТЕРМО- ЧУВСТВИТЕЛЬНЫХ ГРУЗОВ**

Задачи, связанные с транспортировкой рыбы и морепродуктов, также были вынесены в отдельный блок бизнес-мероприятий. Обсуждение вопросов логистики рыбной продукции дополнит программа международной конференции Cold Chain Eurasia, которая пройдет в третий день форума и выставки, 19 сентября, на площадке КВЦ «Экспофорум».

Конференция по непрерывной холодильной цепи (НХЦ), как и год назад, объединит участников товаропроводящих каналов для различных видов пищевой и непищевой продукции, требующей соблюдения температурного режима на всем пути следования, на территории России, Китая, Индии, Ирана, ЕАЭС и других стран. Для бизнеса это возможность обсудить и найти эффективные решения в плане транспортировки термочувствительных грузов.

В ходе конференции руководители профильных организаций, союзов и ассоциаций обсудят тренды рынка скоропортящейся продукции, меры по поддержке отрасли и стимуляции инноваций, а также поделятся решениями для обеспечения скоростной НХЦ и внедрения современных IT-технологий, приведут примеры мировых

и российских кейсов температурной логистики. Организаторами конференции выступают Международный координационный совет по трансевразийским перевозкам (КСТП), Ассоциация организаций продуктового сектора (АСОРПС) и группа компаний Expo Solutions.

#### **ВОПРОСЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ И КУЛЬТУРНАЯ ПРОГРАММА**

Увеличение объемов выпуска рыбной продукции глубокой переработки и рост потребления рыбы на внутреннем рынке остаются приоритетными направлениями отраслевого развития. Эти темы вновь будут широко освещены в рамках предстоящих мероприятий.

По завершении форума и выставки в Санкт-Петербурге состоится гастрономический фестиваль дальневосточного минтая «О! Мега вкус», организованный совместно с Ассоциацией добытчиков минтая (АДМ) и Русской рыбопромышленной компанией (РРПК). Фестиваль, направленный на популяризацию потребления рыбной продукции из минтая, приглашает всех желающих на площадку «Севкабель Порт» с 20 по 22 сентября.

В рамках культурно-развлекательной программы на Seafood Expo Russia впервые пройдет отраслевой товарищеский турнир по футболу. Во время форума также традиционно будут подведены итоги премии FishCorr, которая вручается журналистам, освещающим темы развития рыбной отрасли, экологической ответственности и восстановления водных биоресурсов.

#### **ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ЦИНДАО**

Взаимное стремление отраслевых предприятий России и Китая к совместному развитию отражает не только рост числа экспонентов из КНР. Все больше российских компаний приглядывается к выставке China Fisheries & Seafood Expo и возможностям, которые она создает для продвижения на китайском рынке. В этом году выставка в Циндао пройдет с 30 октября по 1 ноября. Группа компаний Expo Solutions как постоянный оператор российского стенда вновь организует представительство отечественных предприятий на этой площадке.

Ежегодно участие в China Fisheries & Seafood Expo и проводящихся в рамках выставки переговоров принимают представители Росрыболовства и Министерства сельского хозяйства КНР, руководители регионов России и китайских провинций. Договоренности на высоком уровне помогают поставщикам рыбной продукции быстро и легко находить новых клиентов на местном рынке и согласовывать условия поставок.

В прошлом году площадь объединенного российского стенда в Циндао впервые достигла 1000 кв. метров, что сделало его самым масштабным среди национальных павильонов. А постоянный поток посетителей продемонстрировал огромный мировой интерес к продукции российского рыбного промысла и услугам, которые предлагают предприятия отрасли. В этом году экспозиция российских участников станет еще больше и разнообразнее: на площади 1500 кв. метров осталось совсем немного свободных мест, а заявки продолжают поступать.

На территории российского павильона впервые будет организована обширная зона мастер-классов с несколькими площадками. Основу презентаций составят премиальные блюда из краба, а в дополнение к ним китайской аудитории предложат икру минтая и другие популярные в КНР морепродукты, приготовленные по оригинальным рецептам.

Интерес к участию в экспозиции вновь проявляют не только поставщики рыбной продукции, но и логистические операторы, предприятия судоостроения и судоремонта, поставщики рыбьего жира и рыбной муки, продукция которых востребована на мировых рынках. □

**17-19 СЕНТЯБРЯ'24**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

# SHIP TECH GLOBAL



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

На правах рекламы

ПРОХОДИТ  
В РАМКАХ

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



Игорь АКСЕНОВ,  
генеральный директор  
авиакомпании «Волга-Днепр»



# «РЫБНЫЙ АВИАМОСТ» для российской продукции

По данным Росрыболовства, за 2023 год география рыбного экспорта расширилась с 60 до 80 стран. По итогам года объем поставок рыбной продукции на внешние рынки вырос на 9% — до 2,5 млн тонн.

Рост и расширение экспорта стимулируют развитие логистики. Считавшиеся экзотическими способы доставки продукции становятся нормой. В прошлом году один из крупнейших грузовых перевозчиков России — авиакомпания «Волга-Днепр» — запустила «рыбный авиамоет». О том, что это за услуга, как она формировалась и почему именно сейчас стала востребованной, «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор авиакомпании Игорь АКСЕНОВ.

Спрос на качественную российскую продукцию продолжает расти, однако встает вопрос сохранности и целостности такого деликатного груза при транспортировке на дальние расстояния. И тут целый ряд преимуществ — у авиационной доставки.

Когда авиакомпания «Волга-Днепр» вышла на рынок перевозок рыбы и морепродуктов, сотрудники решили посмотреть на процесс глазами участников цепочки поставок. Сложностей со взглядом на задачу со стороны перевозчика, понятно, не возникло. Опыт транспортировки самых разнообразных грузов у авиакомпании составляет три десятилетия. Были даже перевозки охлажденной рыбы из Норвегии в Южную Корею.

«Желание получить ответ на вопрос, в чем конечная ценность перевозки для производителей, ритейла и HoReCa, потребовало встречи с различными участниками рынка. Так появилось понимание того, с каких ракурсов смотрят на этот процесс рыбодобывающие компании и розничные продавцы», — отметил Игорь Борисович.

Скорость доставки стала рассматриваться уже как оперативность доставки. Эта характеристика позволяет продавцу сократить свои потери от нераспроданного товара. Повседневный спрос часто очень нестабилен. На желание покупателя приобрести рыбу часто влияют особенности погоды, праздники и даже привлекательные промоакции на альтернативные продукты. Для «скоропорта», к которому относится свежая рыба и морепродукты, в отличие от бакалеи, такое колебание ежедневного спроса представляет серьезную проблему. Продавцу сложнее спрогнозировать объем, при котором и списания будут низкими, и полки не останутся пустыми. Поэтому для него важна быстрота доставки, позволяющая увеличить шанс выгодно продать рыбу в течение срока годности.

На оперативность поставки рыбы добытчиками и переработчиками влияет расстояние, и зачастую это оборачивается проблемой. Чем дальше до центра спроса на свежую рыбу, тем менее эффективна фура-реф-

рижератор. На помощь приходит авиация. Как грузовая, так и ... пассажирская. Рыба летает даже пассажирскими самолетами.

По данным Seabury Capital, авиационные перевозки рыбы в мире растут. В большинстве случаев (а это 85%), летят морепродукты и охлажденная рыба. Мороженая по вполне себе понятным причинам практически не перевозится таким способом.

Лидируют при перевозке лососевые и краб, также популярны лобстеры и тунец. Нишевая перевозка, касающаяся узких рынков, занимается форелью, креветками, треской, макрелью, гребешком. Остальные виды рыб перевозятся в каких-то единичных случаях. В части лососевых крупнейшие авиационные рыбопотоки идут из Чили, Норвегии и Австралии в США, Китай и другие страны Восточной Азии и Ближнего Востока.

В России рынок авиаперевозок рыбы и морепродуктов оказался небольшим и связанным либо с импортом в Москву, либо с сезонными потоками с Дальнего Востока. Специалистам «Волги-Днепра» в решении некоторых вопросов пришлось стать первопроходцами. Например, выстраивать технологию поставки живого краба из Мурманска в Китай на отечественном рамповом самолете Ил-76ТД-90ВД.

«В начале доставка была отработана на рейсах из Москвы в Китай. Первый рейс наши

специалисты, да и сотрудники самого заказчика, отслеживали с особым волнением. Жесткий тайминг (краб мог находиться вне бассейнов только определенное количество времени), отсутствие информации о том, как он переносит высоту, — все это создавало дополнительные трудности. Но потери при перевозке оказались минимальными.

Успешный опыт был перенесен в Мурманск. Ил-76ТД-90ВД для полетов из этого аэропорта отлично подходит. Это рамповый самолет с люком, который, как трап, опускается сзади на поверхность земли. Погрузка самолета идет через этот люк, и специальное оборудование, такое как хайлоудеры, не требуется. Эта технология — спасение для небольших и средних аэропортов. Они не обладают специальной техникой для загрузки обычных грузовых самолетов.

А в багажниках узкофюзеляжных пассажирских самолетов много груза не увезешь. Да и существует риск отсутствия свободного места из-за большого количества багажа пассажиров», — подчеркнул Игорь Борисович.

При этом Ил-76ТД-90ВД идеально зарекомендовал себя при отправке грузов из международного аэропорта «Шереметьево» в Москве, который оснащен хайлоудером и позволяет загрузить груз в течение 60–90 минут. Коробки с крабом комплектуют на РМС-палетах и загружают в



За неполные два года авиакомпания «Волга-Днепр» смогла выстроить «рыбный мост», который позволяет доставлять рыбу и морепродукты в Москву, по России, а также наращивать экспортные поставки



В небе и на земле. «Волга-Днепр» занимается не только авиационной доставкой. В собственном парке партнера авиакомпании по наземной доставке «Волга-Тракс» работают 35 двадцатитонных рефрижераторов

самолет с применением стандартного хайлоудера. Весь процесс перевозки, начиная с комплектации груза в Москве и заканчивая доставкой конечному получателю в Китае, не превышает 32 часов, а деликатес остается свежим и сохраняет все вкусовые качества. При этом сотрудники авиакомпании тщательно отслеживают этап погрузки, чтобы минимизировать возможные повреждения коробок.

Два года кропотливой работы позволили организовать комплексный сервис, который включает в себя полный набор

услуг рыбного логистического оператора. От «первой мили» до страхования грузов, приемки и таможенного оформления. Весь процесс перевозки происходит с соблюдением международных стандартов IATA PCR (правила авиаперевозки скоропортящихся грузов) и IATA LAR (правила авиаперевозки живых животных) с поддержанием необходимого температурного режима. Помогают в этом не только технические возможности самолета, но и специальное оборудование для транспортировки, например термобоксы или сухой



Руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ и генеральный директор «Волга-Днепр» Игорь АКСЕНОВ у стенда компании на Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге

лед. Но услуги компании ориентированы не только на рыбу и морепродукты. Если есть необходимость срочно доставить образцы товаров, оборудования, запчастей, комплектующих и расходных материалов, то тут на помощь приходит международная экспресс-доставка до 4-х дней. А благодаря своему опыту в проектной логистике «Волга-Днепр» поможет оперативно доставить негабаритное и сверхтяжелое оборудование на завод или производственный объект.

«При общении с рыбодобывающими компаниями мы поняли, что можем решить не только проблему с доставкой морепродуктов, но еще и предложить свой опыт по перевозке оборудования, в том числе крупногабаритного и сверхтяжелого. Технические возможности наших грузовых самолетов (Ан-124-100/150 и Ил-76ТД-90ВД) позволяют доставлять различные промышленные грузы, например производственные линии или запасные части для судна. Более того, мы так же предлагаем услугу парашютного десантирования грузов, что особенно актуально для отдаленных и труднодоступных регионов», — заметил Игорь Борисович.

Как работает рыбный логистический оператор? Его задача состоит в управлении мультимодальной доставкой охлажденной рыбы и морепродуктов от рыбодобывающих компаний до оптовиков, ритейла и ресторанного бизнеса.

На первом этапе определяется способ перевозки. Если партия относительно небольшая, то целесообразнее воспользоваться возможностями интерлайн-соглашений с партнерскими авиакомпаниями. Груз отправляется belly-cargo — в багажниках пассажирских самолетов.

Конечно, есть риск, что места может просто не оказаться: в России на большинстве направлений используются узкофюзеляжные самолеты, где объем багажного отсека составляет 1–2 тонны при необходимости перевозки чемоданов и почты. В этом случае подыскивается оптимальный для выполнения задачи рейс.

Если партия крупная, то организуется чартерный рейс. При необходимости рыбный логистический оператор прорабатывает мультимодальную доставку. К примеру, автомобилем-рефрижератором до аэропорта и далее — самолетом. Завершающий этап — хэндлинг-овое обслуживание в аэропорту прилета. И далее либо передача конечному заказчику, либо организация «последней мили» силами партнера.

«Важно понимать, что рыбный логистический оператор занимается не только авиационной доставкой. Совместно с нашими партнерами, компанией „Волга-Тракс“, мы организуем наземную доставку с использованием рефрижераторов», — добавил Игорь Борисович.

По ситуации компания либо использует свой парк рефрижераторов, либо организует транспортировку через партнеров — например, если в конкретном случае необходима локальная перевозка небольшой партии продукции.

Компания перевозит лосося, креветки, гребешки, красную икру — как в сегменте fresh, так и в сегменте «заморозка».

За неполные два года авиакомпания «Волга-Днепр» смогла выстроить «рыбный мост», который позволяет доставлять рыбу и морепродукты в Москву, по России, а также наращивать экспортные поставки. Основная задача компании на текущий момент — повысить эффективность логистического плеча, которое сокращает сроки поставки охлажденной рыбы и морепродуктов, помогая ритейлу и рестораторам бороться с потерями из-за сроков хранения и колебаний спроса, а добывающим компаниям — работать с географически удаленными клиентами премиального рынка.

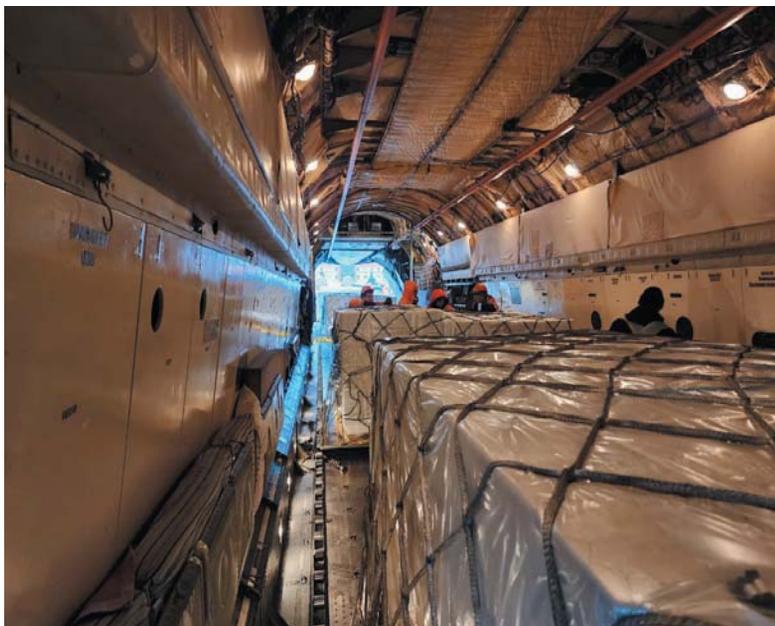
«Для более глубокой работы с участниками рынка „Волга-Днепр“ выбирает отраслевые площадки, такие, например, как ежегодный Международный рыбопромышленный форум и Выставку рыбной индустрии, морепродуктов и технологий, которые будут проходить в Санкт-Петербурге с 17 по 19 сентября. Подобные мероприятия позволяют



Кrab — один из лидеров в авиационной перевозке рыбы и морепродуктов

максимально эффективно рассказать о своих услугах, выйти на нужный уровень контактов для дальнейшего развития сотрудничества. Приглашаем всех на наш стенд для знакомства и предметного общения, уверены, что мероприятие будет насыщенным и полезным», — отметил генеральный директор авиакомпании «Волга-Днепр» Игорь Аксенов. □

**ООО «Авиакомпания «ВОЛГА-ДНЕПР»**  
141411, Россия, г. Москва,  
Бизнес-парк Skypoint,  
Международное шоссе, 28Б, ст. 3  
тел.: +7 (8422) 590-059  
тел.: +7 (495) 755-78-36  
факс: +7 (495) 755-68-51  
e-mail: info@volga-dnepr.com  
sales@volga-dnepr.com  
mt.sales@vd.express  
[www.volga-dnepr.com](http://www.volga-dnepr.com)



Весь процесс перевозки происходит с соблюдением международных стандартов IATA PCR (правила авиаперевозки скоропортящихся грузов) и IATA LAR (правила авиаперевозки живых животных) с поддержанием необходимого температурного режима

# Новый флот для новой России

## Современные решения для промысла и транспортировки уловов предлагает ЦТСС

Конструкторское бюро «Восток», входящее в состав АО «Центр технологии судостроения и судоремонта», спроектировало траулер с универсальными возможностями по перевозке и сохранению рыбы, а также комплекс наливного оборудования и новый приемно-транспортный рефрижератор.

### ДОБЫВАТЬ

В стране активно обновляется промысловый флот по программе «квоты под инвестиции». Согласно законодательству, суда должны быть построены на верфях РФ с использованием отечественных материалов и оборудования, а также проектно-конструкторской документации, разработанной с участием российских проектных организаций.

В этом механизме готов участвовать АО «Центр технологии судостроения и судоремонта». ЦТСС разрабатывает для рыбаков

проект среднего рыболовного траулера проекта V68RSW «Пеленг».

Это первый проект судна такого класса, который полностью создается отечественным конструкторским бюро — от концептуального проекта и до рабочей документации. Кроме того, «Пеленг» будет обладать рядом уникальных характеристик и сложнейших технических решений. Они позволят существенно повысить экономическую эффективность за счет универсальных возможностей по добыче, переработке и перевозке рыбы.

Самая важная особенность устройства судна — возможность совмещения двух технологий транспортировки улова: в RSW-танках и комбинированных танках. Они, в свою очередь, в зависимости от продукции могут быть как RSW, так и морозильными танками с минимальными затратами на переоснащение между рейсами. Такая технология будет реализована впервые: это оригинальное решение, предложенное КБ «Восток».

Судно предназначено для круглогодичной эксплуатации как в исключительной экономической зоне России, так и в любом районе за пределами нашей ИЭЗ.

В четырех бортовых RSW-танках рыба может храниться при температуре воды около 0°C. Также на «Пеленге» предусмотрены четыре центральных комбинированных трюма, которые впервые в мировой практике можно будет использовать и как RSW-танки, и как морозильные трюмы. Общий объем всех танков — около 1600 куб. метров.

Согласно проекту, траулер оснащается новейшим судовым, навигационным и рыбопромысловым оборудованием. Это, с учетом высокого уровня автоматизации судовых и промысловых процессов, ставит «Пеленг» в один ряд с самыми современными судами. Дистанционное управление вспомогательными механизмами и системами энергетической установки, общесудовыми системами и электроэнергетической установкой осуществляется интегрирован-



3D-модель траулера проекта V68RSW «Пеленг»

#### Главные размеры «Пеленга»

Наибольшая длина	69,5 м
Наибольшая ширина	15,0 м
Полное водоизмещение	4320 т
Порожнее водоизмещение	2364 т

#### Основные промысловые объекты для судна:

минтай, треска, дальневосточная сардина (иваси), камбала, кальмар. Производственно-технологическое оборудование обеспечивает прием и переработку сырья в количестве до 150 тонн в сутки и заморозку около 90 тонн в сутки.

#### Основные функции траулера:

- промысел рыбы пелагическим и донным тралами;
- промысел кальмара;
- заморозка и охлаждение улова;
- транспортировка замороженной и охлажденной продукции.

#### Ассортимент выпускаемой продукции:

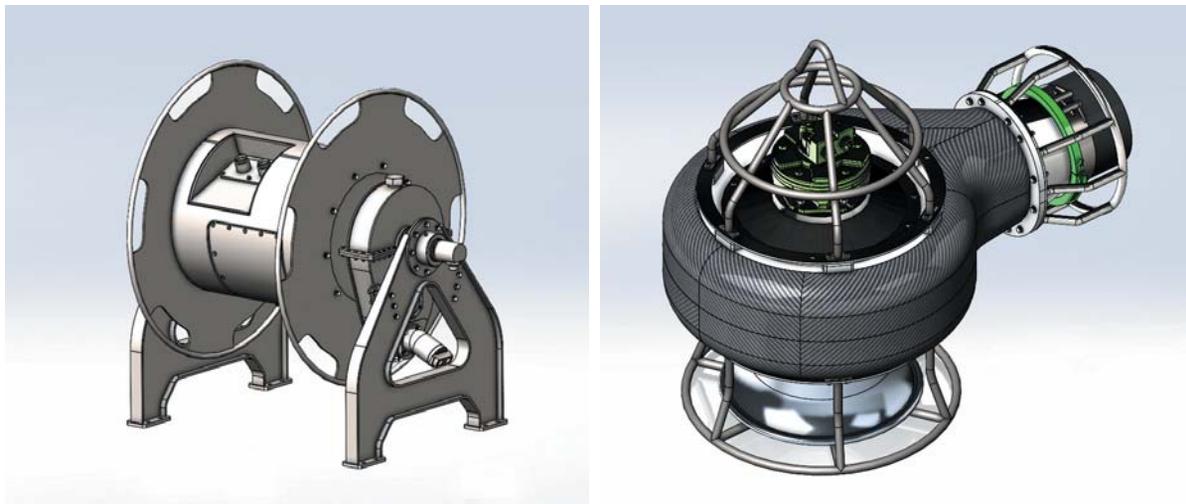
- рыба мороженая в блоках по 11 кг (800 x 250 x 60 мм);
- рыба охлажденная в RSW-танках (наливом).

ной автоматизированной системой управления техническими средствами и аварийно-преду-

предительной сигнализации (ИАСУ ТС и АПС) из навигационно-промысловой рубки.



3D-модели водоотделителя



3D-модели вьюшек и рыбонасоса

Пропульсивный комплекс, состоящий из главного двигателя мощностью 6000 кВт, редуктора и винта регулируемого шага (ВРШ), обеспечит судну максимальную скорость 15 узлов и необходимую тягу на режимах траления.

Экипаж траулера — 46 человек. Они будут обеспечены комфортабельными каютами, местами отдыха и реабилитации.

В ЦТСС обращают внимание, что судно проекта «Пеленг» проектируется в полном соответствии с постановлением правительства РФ от 17 июля 2015 г. № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации». Траулер будет иметь высокую степень локализации — не менее 70% оборудования, изготовленного в РФ.

### ЗАКАЧИВАТЬ УЛОВЫ

КБ «Восток» внимательно следит за текущей обстановкой и тенденциями развития промыслового флота и технологического судового оборудования. Это позволяет конструкторскому бюро не только разрабатывать оригинальные проекты судов, которые были бы интересны потенциальному заказчику, но и проектировать судовое оборудование в рамках программы по импортозамещению.

«Восток» и НТФ «Судотехнология» (тоже входящая в ЦТСС)

разработали конструкторскую документацию комплекса оборудования для систем гидравлической транспортировки рыбы из орудий лова в судовой водоотделитель с последующим перемещением ее в рыбоберерабатывающий цех или непосредственно в RSW-танки. Это оборудование планируется использовать на судах проекта V68RSW «Пеленг».

#### В состав комплекса входят:

- погружной гидравлический рыбонасос;
- рыбный водоотделитель;
- вьюшки хранения гидравлических шлангов и шлангов рыбоподачи.

Комплекс разрабатывается и может изготавливаться в трех вариантах производительностью 1000, 1500 и 2000 куб. метров в час. Это позволит применять его на различном флоте — траулерах, сейнерах, траулерах-сейнерах. Также возможно использование комплекса как в целом, так и частично (отдельных компонентов) в рыболовных хозяйствах.

Первый образец комплекса уже изготавливают на опытном производстве.

### ПЕРЕВОЗИТЬ

Еще одной логичной темой, замыкающей цикл добычи и транспортировки рыбной продукции, для КБ «Восток»

стала разработка проекта приемно-транспортного рефрижератора (ПТР). Это новое направление в рамках объявленной в 2024 году программы «Инвестквоты 2.0».

С учетом пожеланий рыбаков конструкторское бюро подготовило концептуальный проект современного ПТР проекта V145RFT «Север».

Судно спроектировано на класс KM Ice3 (hull, machinery) 1 AUT1 REF CONT (deck) BWM (T) Российского морского регистра судоходства.

#### «Север» будет выполнять следующие основные функции:

- прием готовой продукции от добывающих судов на промысле;
- транспортировку замороженной продукции, рыбной муки, жира и консервов в порт назначения;
- обеспечение промысловых судов всеми видами снабжения;
- перевозку сменного экипажа.

По своим мореходным качествам, климатическому исполнению различного оборудования и параметрам энергетической установки, механизмов, устройств, холодильных систем и систем обеспечения жизнедеятельности экипажа ПТР соответствует неограниченному району плавания. Его, как и «Пеленг», можно будет эксплуатировать и в ИЭЗ России, и в любом промышленном районе Мирового океана.



3D-модель приемно-транспортного рефрижератора проекта V145RFT «Север»

#### Основные характеристики судна

Наибольшая длина	145,2 м	<b>Водоизмещение судна</b>	
Наибольшая ширина	19,0 м	(в воде плотностью 1,025 т/куб. м):	
Высота борта на миделе до главной палубы	8,8 м	· при осадке по летнюю грузовую марку (100% груза, 90% топлива HFO)	13386 т
Высота борта на миделе до верхней палубы	12,10 м	· при осадке порожнем	4493 т
Осадка по грузовую марку	7,5 м	<b>Вместимость грузовых пространств, нетто</b>	~11 500 куб. м
Количество коечных мест	34	в том числе:	
		· объем 4 трюмов	3630 куб. м
		· объем 8 твиндеков	7870 куб. м

Часть твиндеков общим объемом 2040 куб. метров комбинированные, они предназначены для перевозки мороженой или охлаждаемой продукции при температуре  $-28^{\circ}\text{C}$  или  $+15^{\circ}\text{C}$ . Остальные трюмы и твиндеки — для перевозки мороженой продукции при температуре  $-28^{\circ}\text{C}$ .

Вместимость цистерн технического жира составляет около 320 куб. метров, вместимость диптанков товарного топлива — примерно 630 куб. метров.

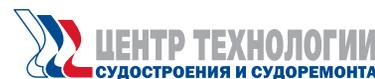
В качестве главного двигателя на судне предусмотрен дизельный двигатель мощностью

8000 кВт при частоте вращения коленчатого вала 750 оборотов в минуту.

Скорость хода «Севера» при осадке по летнюю грузовую марку, силе ветра не более двух баллов, волнении моря до двух баллов на глубокой воде в условиях испытаний на мерной миле при 85% от максимальной мощности главного двигателя составит не менее 18 узлов.

Конструкторское бюро «Восток» (в прошлом — ЦКБ «Восток») достойно продолжает дело ведущей организации в стране по проектированию флота для рыбной промышленности. По

проектам бюро построено более 800 морских судов различных типов и назначений. Это китобойные базы, крабозаводы, рыбоконсервные и рыбомучные базы, приемно-транспортные рефрижераторы, большие, средние и малые рыболовные траулеры, до сих пор составляющие основу промыслового флота РФ. Но время не стоит на месте и новой России нужен новый современный флот, подчеркивают в ЦТСС. □



**КБ «Восток»:**  
Сохраняя историю,  
проектируем будущее!

**АО «Центр технологии судостроения и судоремонта»**  
198095, Россия,  
г. Санкт-Петербург,  
ул. Промышленная, 7  
тел.: +7 (812) 786-19-10  
факс: +7 (812) 786-04-59  
e-mail: inbox@sstc.spb.ru  
www.sstc.spb.ru



За прошедшие 20 лет компания значительно диверсифицировала свою деятельность

# НПК МСА: конструируем будущее, стремясь к совершенству

Компания «НПК Морсвязьавтоматика» (НПК МСА), основанная в 2003 году, начала свою деятельность с производства судовой электроники — систем внутрисудовой связи и средств автоматизации управления. Номенклатура определила название.

За прошедшие 20 лет компания значительно диверсифицировала свою деятельность. Сейчас в ее составе почти полтора десятка производственных подразделений, занимающихся выпуском самой разнообразной продукции — от металлических шкафов до листогибочных прессов. Тем не менее сегодня морская тематика так же важна для компании, как и в самом начале ее пути. И электроникой номенклатура поставок не исчерпывается.

## ПУЛЬТОВЫЕ КОНСТРУКЦИИ

Любые электронные устройства необходимо где-то размещать, заботясь о габаритах, интерфейсах и соединениях. А поскольку значительная часть производимых компанией элементов связи и автоматики устанавливалась непосредственно в пульта управления судами, естественным образом возникла идея заняться изготовлением таких пультов.

Начинание оказалось успешным. И вот уже 20 лет НПК МСА занимается разработкой, проектированием и производством пультовых конструкций, различающихся:

- назначением;
- формой и размером;
- материалом корпуса.

Готовые пультовые изделия передаются судостроителям для встраивания оборудования и последующего подключения к судовым системам.

С самого начала пультовые конструкции, поставляемые НПК МСА, отличались эргономичностью, изысканным дизайном и высоким качеством изготовления. И очень скоро компания начала получать заказы от предприятий и организаций, не имеющих к морям и рекам ни малейшего отношения. К настоящему времени пульта и мостиковые системы НПК МСА установлены на более чем 500 объектах. Среди них, помимо судов и морских платформ, всевозможные производственные комбинаты, разнообразные тренажерные комплексы и даже один из российских космодромов.

НПК МСА разработала и внедрила технологии, которые обеспечивают выдающиеся показатели качества и повторяемости изделий независимо от их форм и размеров. Продукция полностью соответствует требованиям как заказчиков, так и всех действующих в настоящее время нормативных документов. Сегодня компания готова к решению любых задач — от поставок стандартного оборудования до реализации комплексных проектов любой сложности.

## СИСТЕМЫ ОВИК

ООО «НПК Морсвязьавтоматика» разрабатывает и производит системы отопления, вен-



Сегодня морская тематика так же важна для компании, как и в самом начале ее пути

тиляции и кондиционирования (ОВИК), предназначенные для поддержания заданных рабочих температур оборудования и создания оптимального микроклимата в помещениях. Также компания изготавливает провизионные холодильные установки, включающие холодильные машины, холодильные камеры и стеллажные системы.

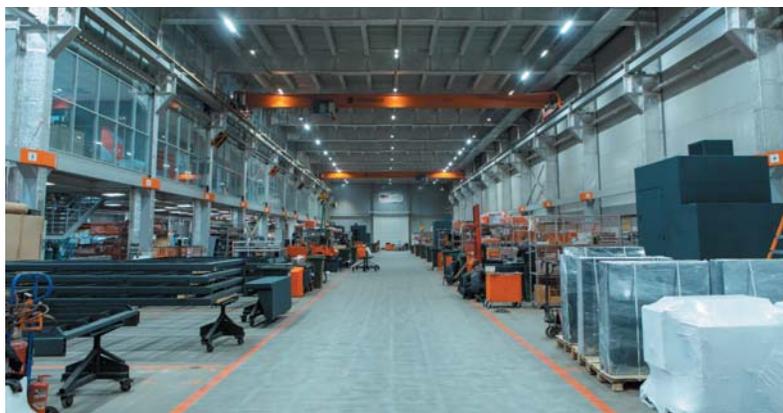
Под торговой маркой UNICOOL выпускаются следующие устройства для установки на судах, кораблях, морских платформах и стационарных объектах, включая специальные и защищенные:

- центральные кондиционеры (КАЦ, КНЦ);
- автономные кондиционеры специального назначения (АК);
- кондиционеры автономные судовые (КАС);
- кондиционеры автономные промышленные (КАП);
- установки холодильные провизионных кладовых (УХПК);
- холодильные машины (чиллеры);

- компрессорно-конденсаторные блоки и агрегаты.

Также компания серийно производит холодильные установки термостатирования (промышленные чиллеры) холодопроизводительностью от 0,5 до 100 кВт для различных технологических процессов.

Везде, где это возможно, системы ОВИК встраиваются таким образом, чтобы перераспределять имеющееся тепло, а не генерировать дополнительное. К примеру, на судах, используемых с 2023 года в Москве, тепло, отводимое от радиоэлектронной аппаратуры, двигателя и редуктора, направляется в места, требующие обогрева — пассажирский салон, капитанскую рубку и отсек, в котором располагаются накопители энергии. Помещения обогреваются с помощью фанкойлов (вентиляторных доводчиков). Кроме того, в рубке и салоне осуществляется обдув окон для предотвращения их запотевания. Согласованная работа систем ох-



Сейчас в составе «НПК Морсвязьавтоматика» почти полтора десятка производственных подразделений, занимающихся выпуском самой разнообразной продукции

лаждения и обогрева гарантирует комфорт в помещениях и оптимальные температуры компонентов судового оборудования, а также обеспечивает уменьшение потребления энергии и снижение операционных расходов.

Оборудование UNICOOL отличается безотказностью, экономичностью и удобством эксплуатации. Оно соответствует всем действующим в настоящее время нормативным требованиям и пригодно для круглогодичного использования в режиме 24/7.

Оснащая климатическими системами суда и стационарные объекты, НПК МСА реализует комплексные поставки, которые могут включать не только оборудование UNICOOL, но и другие устройства — вентиляторы, насосы, клапаны, арматуру и прочее.

### КОМПЛЕКСНАЯ ОТДЕЛКА СУДОВ

Чтобы корпус с надстройкой стал полноценным судном, недостаточно оснастить его приборами, машинами и механизмами. Необходима еще и внутренняя отделка, гарантирующая экипажу и пассажирам удобство и безопасность. Именно поэтому, нарабатывая опыт поставок судового оборудования, специалисты НПК МСА решили попробовать силы в отделке судов. И очень скоро компания вошла в число ведущих российских поставщиков комплектующих, готовых изделий и комплексных решений для водного транспорта.

НПК МСА располагает широким и постоянно расширяющимся ассортиментом продукции, включающим в настоящее время:

- системы зашивки судовых помещений;
- палубные покрытия;
- судовые двери;
- судовую мебель;
- транспортные кресла;
- модульные каюты и санитарные узлы;
- морские контейнерные модули.

При выполнении заказов НПК МСА обеспечивает реализацию полного производственного цикла — от разработки концепт-дизайна до серийного производства. В каждом случае специалисты компании уделяют много внимания подбору наиболее подходящих материалов и технологий. Результатом становится высокое качество изделий, для которых характерны не только функциональность и эстетическая привлекательность, но и выдающиеся показатели прочности, износостойкости и безопасности.

Высокий профессионализм работников, техническая грамотность производственного персонала и мощная материально-техническая база позволяют компании решать задачи любой сложности. Сегодня она способна обеспечить зашивку и предоставить интерьерные решения для любого судна, вне зависимости от его форм и размеров.

### ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ

Жизнь современного судна обеспечивается разнообразными электронными системами, важными компонентами которых являются источники бесперебойного питания (ИБП). Они обеспечивают потребителей стабилизированным током в случаях отключения централизованного электропитания или существенного ухудшения его качества. ИБП используются для безаварийной остановки рабочих процессов или их поддержания на протяжении времени, требуемого для подключения резервных источников энергии.

НПК МСА давно и плодотворно работает над системами накопления энергии, производя, помимо прочих, разнообразные ИБП. В рамках этой деятельности серийно производится АГП «Морская» — устройство, предназначенное для работы в сетях переменного тока частотой 50 (60) Гц, однофазного с напряжением 220 В или трехфазного с напряжением 380 В.

АГП «Морская» изготавливается на базе необслуживаемых свинцово-кислотных батарей, отличающихся высокой пожаробезопасностью. Конструкцией обеспечена защита от коротких замыканий, перенапряжений и перегрузок. Будучи предназначено для установки в помещениях, устройство имеет степень защиты IP22.

Модельный ряд АГП «Морская» включает девять моделей, покрывающих потребности более 90% заказчиков. Для удовлетворения требований оставшихся 10% предусмотрена возможность значительного повышения параметров каждой из моделей. Например, может быть увеличена степень защиты или подключены дополнительные батареи, продлевающие время автономной работы. Кроме того, компания готова к разработке и реализации нестандартных решений любого масштаба — от единичных изделий до интеграционных проектов полного цикла.

### ГОТОВЫ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Комплектующие, изделия и системы, которые предлагает НПК

МСА, отличаются высоким качеством, безотказностью и значительным эксплуатационным ресурсом. Те из них, которые предназначаются для использования на судах, морских платформах и других плавсредствах, изготавливаются «в морском исполнении» — с улучшенной гидроизоляцией и прочими конструктивными доработками, гарантирующими эффективную работу в условиях качки, постоянной вибрации, отсутствия стационарных источников электроэнергии и т. д.

Почти все изделия имеют свидетельства о соответствии, выданные Российским морским регистром судоходства и Российским классификационным обществом (бывший Российский речной регистр). Некоторые из них располагают также заключением о подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, выданным Министерством промышленности и торговли в порядке, установленном постановлением Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 года № 719.

НПК МСА зарекомендовала себя как опытный и чрезвычайно добросовестный поставщик оборудования. Но наиболее наглядно достоинства компании проявляются при реализации комплексных проектов.

Любому, кто имел дело с решением масштабных задач, известна проблема тройственной ограниченности: невозможность реализовать задуманное быстро, качественно и дешево. В большинстве случаев можно добиться приличных показателей любых двух параметров, однако значение третьего оказывается неприемлемым. Поэтому приходится тратить силы и средства на поиски баланса, позволяющего обеспечить качество, уложиться в срок и остаться в рамках бюджета.

Заказчик, доверивший реализацию своих замыслов НПК МСА, разом избавляет себя от такого рода забот. Компания уже много лет занимается инновационной деятельностью, в рамках которой ее специалисты постоянно решают задачи, ранее не выполнимые. Обширные знания и уникальный опыт позволяют им реализовывать и традиционные, и новаторские проекты одинаково эффективно — быстро, качественно и за разумные деньги.

Более 20 лет НПК МСА добивается успеха в любом деле, за которое берется. И всегда готова поделиться им со своими клиентами. □

[unicont.com](http://unicont.com)



info@unicont  
unicont.com

тел. : +7 (812) 622-23-10

192174, г. Санкт-Петербург, ул. Кибальчича, д.26, лит. Е



### СИСТЕМЫ КОМАНДНОЙ, ТРАНСЛЯЦИОННОЙ, БЕЗБАТАРЕЙНОЙ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ

- Аналоговая телефонная связь в штатном режиме и аварийных ситуациях
- Трансляция голосовых сообщений
- Аварийное оповещение
- Двусторонняя командная связь



### ПУЛЬТЫ УПРАВЛЕНИЯ И АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА

Внешний вид и содержание определяются требованиями заказчика относительно:

- Назначения (управление-мониторинг систем, тренажёр)
- Формы и размера пультовой конструкции
- Материала корпуса (пластик, алюминий, сталь — обычная или нержавеющая)

Варианты поставок:

- Только корпус
- Корпус со встроенным оборудованием



### СИСТЕМЫ ОХРАННЫЕ ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ

- Дистанционное визуальное наблюдение за охраняемыми зонами и помещениями
- Автоматическая регистрация и хранение видеоинформации
- Поставляется во взрывозащищенном, антивандальном или уличном исполнении
- Соответствует требованиям транспортной безопасности МВД РФ



### ИЗДЕЛИЯ ИЗ КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ СТАНДАРТНЫЕ И ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ЗАКАЗАМ

- Транспортные сиденья
- Судовая мебель
- Судовые двери
- Палубные покрытия
- Панели для зашивки судовых помещений
- Модульные каюты и санитарные узлы
- Модульные продовольственные камеры
- Морские контейнерные модули



### ЧИЛЛЕРЫ

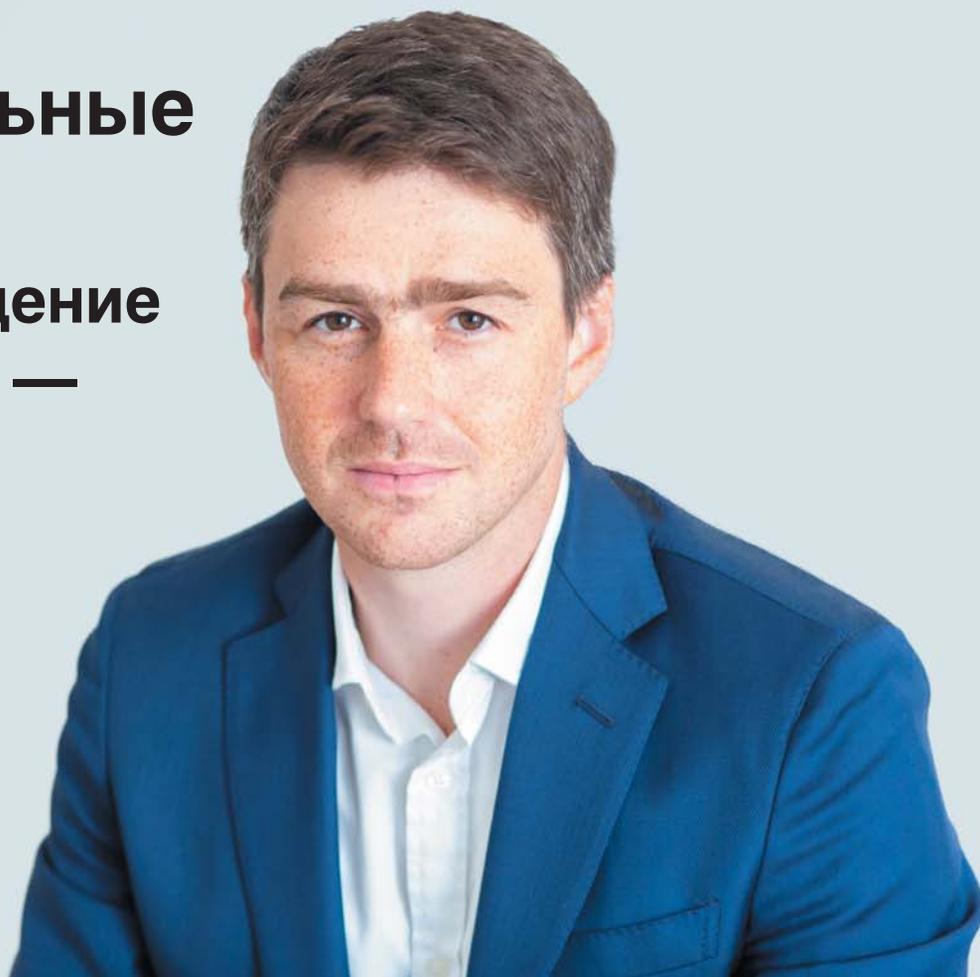
Жидкостное охлаждение промышленных установок:

- Снятие высоких тепловых нагрузок
- Неизменность параметров охлаждающей жидкости

Используются там, где воздушное охлаждение неэффективно.



# Индустриальные решения: Импортозамещение в инжиниринге — это огромный пласт работы



Илья ЯКУШЕВ,  
генеральный директор  
ООО «Индустриальные решения»

На российском рынке усиливается тенденция к снижению зависимости от иностранных поставщиков решений для рыбопереработки, в том числе на судах рыбопромыслового флота. Гораздо проще и надежнее обратиться к специалистам внутри страны, если они могут обеспечить высокий уровень качества работ и последующее сервисное обслуживание, отмечает генеральный директор компании «Индустриальные решения» Илья ЯКУШЕВ. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, как опыт и экспертиза компании в области промышленного холода и сепарации помогают решать проблемы заказчиков из рыбной отрасли, кто пришел на смену ушедшим европейским производителям и почему соединить компоненты технологической линии «в железе» намного проще, чем подружить их программно.

**— Илья Андреевич, компания «Индустриальные решения» работает на российском рынке уже третий год. На каких проектах вы специализируетесь?**

— Один из ключевых секторов для нас — это пищевые проекты. Все, что касается производства продуктов питания, в том числе рыбопереработка. Но мы также работаем с предприятиями из нефтегазовой и химической отраслей. Мы специализируемся в таких направлениях, как промышленный холод и динамическая сепарация. Эти технологии находят широкое применение в рыбной отрасли. Например, декантеры и сепараторы используются

в рыбомучных установках и при производстве рыбьего жира. На морских судах с помощью сепараторов происходит очистка масел, топлива, льяльных вод.

Промышленное холодильное оборудование — это установки для охлаждения различных жидкостей, в первую очередь воды, так называемые чиллеры, которые применяются, в частности, для передержки живого краба. Сейчас это очень популярная тема, и мы участвуем в нескольких таких проектах. Кроме того, это решения для заморозки рыбы и технологического кондиционирования, например, на береговых производствах.

Хотел бы отметить, что мы в большей степени нацелены на работу с комплексными проектами под ключ, когда речь идет о технологических линиях, а не о поставке отдельных компонентов. В таких случаях клиент получает от нас и инжиниринг, и оборудование, и гарантию качества — готовое решение для конкретной задачи.

**— А в рыбной отрасли какое направление сейчас более востребовано — холод или сепарация?**

— Сложно сказать. Пока, наверное, все-таки холод, если исходить из выполненных и реализуемых проектов. Но и к сепарации есть очень живой интерес, мы видим много запросов на эту тему.

Нужно учитывать и такой аспект, что в плане холодильного оборудования процесс замещения после ухода с российского рынка части международных концернов, в первую очередь европейских, происходит несколько проще. А вот по сепарации и рынок уже, и вопрос с качеством оборудования стоит острее, потому что сепараторы и декантеры в технологическом плане сложнее, чем холодильная установка. Найти им достойную замену — непростая задача.

С момента создания нашей компании в апреле 2022 года мы очень плотно занимались этим вопросом и сейчас видим, что рынок постепенно переориентируется на азиатских поставщиков. Мы постоянно ездим на предприятия в Китай и в Южную Корею. Смотрим производителей холодильного, сепарационного, технологического оборудования. Выбираем очень тщательно и никогда не посоветуем нашим клиентам оборудование, в котором мы не уверены.

**— Вы составляете свой пул проверенных производителей?**

— Да, потому что наш принцип — выстраивать с клиентом долгосрочные отношения. Мы поддерживаем наших клиентов на протяжении всего жизненного цикла линии — от инжиниринга и разработки концептуальных

схем до послепродажного и постгарантийного сервиса, поддержки, наконец, модернизации. Наша цель — всегда быть рядом, чтобы при возникновении любых вопросов по оборудованию, наш заказчик был уверен, что не останется один.

Понятно, что большинство заказчиков опасаются новой техники, незнакомых производителей. Особенно когда речь идет о такой отрасли, как рыбная, где очень жесткие временные рамки, есть привязка к путинам, и простой линии в то время, когда она должна работать, влечет колоссальные убытки. Я уже не говорю про судовые установки, где выход из строя оборудования на промысле может обернуться настоящей катастрофой. Поэтому подбору поставщиков мы уделяем максимальное внимание. Смотрим очень многих производителей, а работаем с единицами.



Сборка компрессорной установки

**— Но ведь «Индустриальные решения» располагают и собственной производственной базой?**

— Да, наша компания начала свою деятельность с предоставления сервисных услуг по холоду и сепарационным технологиям, после того как эта часть бизнеса немецкого концерна GEA, в котором тогда работала большая часть наших сотрудников, попала под санкции. В дальнейшем мы смогли сохранить основной штат технических специалистов, у нас появились собственные конструкторский и проектный отделы, причем с разделением на промышленный холод, сепарацию и нефтегазовую компрессию.

В октябре 2022 года мы приобрели производство в Климов-

ске. Очень быстро нам перестало его хватать, потому что мы на тот момент вели несколько крупных нефтегазовых проектов, которые, по сути, занимали все производственные мощности. Мы открыли второй цех, что позволяет нам выпускать оборудование и компоновать линии под любые пожелания клиентов — под разные габариты помещений, разные технологические требования. У нас не серийное производство, а изготовление кастомизированных изделий под конкретную задачу. А многолетний опыт работы наших инженеров в международных компаниях позволяет нам без опаски включаться в проекты, что называется, со звездочкой.

**— Речь идет о сборке или о производстве оборудования с нуля?**

— Это сборка модульных холодильных установок контейнерного типа, модульных сепарационных установок, когда клиент получает, по сути, законченный цех.

Конечно, если задача стоит так, что нужно в готовом или строящемся здании произвести обустройство линии либо холодильной установки, то ее компоненты могут поставляться напрямую с завода-изготовителя и

монтироваться непосредственно у клиента. Но важно, что у нас есть возможность оборудование, произведенное, условно говоря, в Китае, доработать и скомпоновать непосредственно под задачи клиента.

И самое главное, у нас есть квалифицированные софт-инженеры, которые могут написать программы, чтобы эта линия работала должным образом.

**— Неужели это настолько сложно?**

— Невероятно сложно. Чтобы собрать линию, мало найти подходящее оборудование и скомпоновать его физически — с этим как раз особых проблем нет. Но подружить эти компоненты между собой, запрограммировать их так, чтобы каждый элемент этой

системы точно выполнял то, что тебе нужно, — это самая тонкая часть работы, к тому же очень сложная и трудоемкая.

Программы управления совершенствуются на протяжении всего жизненного цикла линии, поэтому у нас есть целый отдел по написанию программ. Наши программисты дорабатывают софт как для старых установок, так и для тех, что поставляются сейчас. Что-то у нас уже есть, но очень многое приходится писать буквально с нуля.

Кроме того, у нас в Климовске расположен цех по производству щитов управления и силовых шкафов. Изначально мы делали их только для наших собственных проектов, но сейчас можем производить такое оборудование под любые задачи и в любом исполнении — шкафы из нержавеющей стали, шкафы во взрывозащите, шкафы повышенной влагостойчивости и другие комплектации.

Важно также отметить, что мы уже два года успешно реализуем масло для холодильных компрессорных установок под собственной торговой маркой «Рефдемойл». Наше масло имеет паспорт качества и безопасности и сертификат Роспатента, прошло тесты на смешиваемость с европейскими марками у наших клиентов на действующем оборудовании и нисколько им не уступает. Основные его преимущества — это срок доставки заказчику от двух недель и стоимость в два-три раза ниже, чем у европейских марок.

**— Как выстраиваются ваши отношения с рыбаками? И почему это направление важно для вас?**

— Мы считаем, что рыбодобыча и рыбопереработка — это один из локомотивов развития продовольственной отрасли страны. В ней реализуется много проектов, причем если раньше это в основном была реконструкция, модернизация, дооснащение, то теперь мы видим строящиеся суда, новые береговые заводы и другие производственные объекты.

Часть предприятий, которые раньше были клиентами GEA и других концернов, планируют расширение производства, его модернизацию, установку дополнительных морозильных

аппаратов. Мы с удовольствием участвуем в таких проектах, тем более что вся эта техника нам хорошо знакома, но теперь мы не ограничены каталогом одного производителя и можем предлагать новые решения — например чиллеры небольшой мощности для охлаждения рыбы или установки для передержки краба.

К нам обращаются как к серьезным и ответственным поставщикам оборудования, которые сохранили лучшие компетенции и могут предложить именно то, в чем нуждаются рыбодобывающие компании. Достаточно сказать, что первым крупным несервисным проектом нашей компании стало завершение монтажных и пусконаладочных работ, а затем и ходовых испытаний на рыболовном судне «Владимир Бирюков», которое



В подмосковном Климовске действуют два цеха производственной площадки «Индустриальных решений»

строилось на турецкой верфи. Когда зарубежная компания отказалась доводить проект до конца, судовладелец — «Океанрыбфлот» — обратился к нам. Мы завершили этот проект — с написанием программ управления, с пусконаладкой холодильной судовой установки, с проведением всех испытаний. И сейчас продолжаем заниматься сервисным обслуживанием оборудования на судах «Океанрыбфлота» во время их остановок на регламентные работы.

Мы активно работаем с российскими верфями, такими как «Красное Сормово», Окская судостроительная верфь, где идет строительство

судов для добычи крабов. Как раз сейчас один из краболовов проходит ходовые испытания в сопровождении в том числе наших сотрудников.

Что касается работы на берегу, мы разработали техническое решение и проектную документацию для двух проектов по передержке краба на Дальнем Востоке. Близок к завершению еще один наш проект в европейской части России — по перевалке краба на Дальний Восток.

**— Как вы оцениваете ситуацию на рынке технологического оборудования в России? Какие тенденции вы могли бы выделить?**

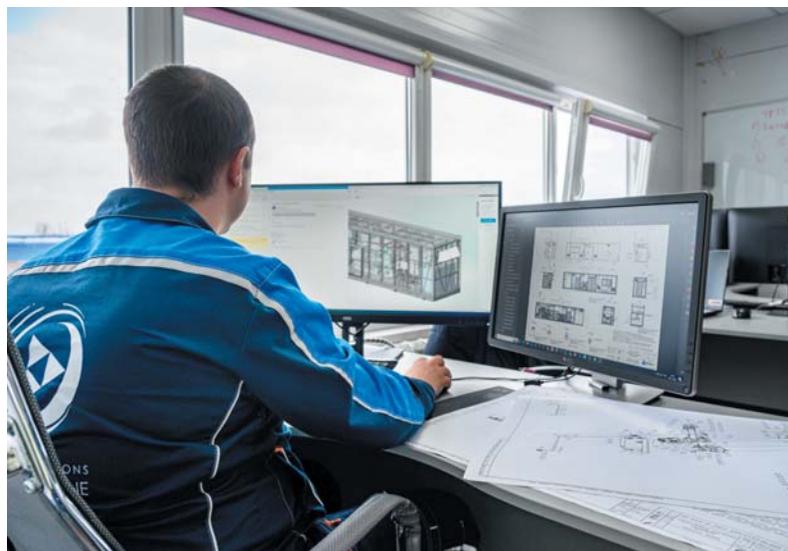
— В целом наблюдается тенденция к постепенному снижению зависимости от иностранных поставщиков, стремление уйти от привязки к их программному обеспечению. Ведь гораздо проще и надежнее обращаться к специалистам внутри страны, если они готовы на таком же высоком уровне осуществить контроль установки и затем сервисное обслуживание.

Приходит осознание, что импортозамещение действительно нужно. Только я бы под этим термином понимал не столько производство аналогичного оборудования в России, сколько инжиниринг. Это огромный пласт работы. И сейчас мы на деле доказываем нашим клиентам, что умеем осуществлять инжиниринг не хуже европейских компаний.

**— Со стороны рыбаков вы видите запрос на такое замещение?**

— Видим. В том числе в отношении флота. Например, раньше на судовые установки российские компании особо не допускались. Был понятный пул компаний, преимущественно зарубежных, которые делали это очень много лет. Никто не хотел экспериментов.

Но сейчас у наших заказчиков больше нет доверия к компаниям, которые оснащают суда, поставляя оборудование через третьи страны. Траулер или краболов нельзя построить за пару месяцев, это проект на несколько лет. А такой поставщик в любой момент может сказать: извините, дальше я работать с вами не могу. И что делать, когда у тебя наполовину собрано судно, оно на стапелях, ты его не можешь выве-



Квалификация специалистов конструкторского и проектного отделов позволяет брать за задачи повышенной сложности

сти в море, несешь убытки, плюс вынужден тратиться на поддержание работы старых судов, которые рассчитывал к этому времени уже заменить? Мы прекрасно понимаем и разделяем опасения наших клиентов, такой риск не нужен никому.

**— В каких странах вы ищите новых поставщиков?**

— В азиатских, в основном это Китай. Скажу честно, мы поначалу относились к китайскому оборудованию с большим недоверием. Но когда начали прорабатывать новых партнеров, выстраивать новые связи, выяснилось, что в Китае можно встретить любой вариант: от гаражного производства до современного роботизированного завода, который европейским коллегам и не снился. Мы нашли подобные заводы, которые изготавливают компрессорное, сепарационное оборудование, декантеры. Завоздка в том, что действительно хорошее оборудование там стоит не дешевле европейского. А клиент пока не всегда готов платить за «Китай» столько, сколько отдавал за «Европу».

Конечно, рынок Азии в плане работы с поставщиками отличается от европейского. Есть вопросы с технической поддержкой, с документацией на оборудование, но все решаемо. У наших специалистов за плечами огромный опыт проектирования, подготовки технической документации, сертификации оборудования в России. И сей-



Холодильные установки для пищевой промышленности — одно из магистральных направлений работы компании

час мы можем предложить нашим клиентам много интересных решений.

**— Какие проекты в рыбной отрасли вы для себя считаете приоритетными?**

— Нам бы хотелось продолжить активное участие в проектах по судовым установкам. Это очень важное направление в рыбной промышленности. Хотя здесь мы не ожидаем резкого всплеска в ближайший год, но тенденция к этому наметилась. Нас все чаще привлекают к работам по доукомплектованию судовых установок, пусть пока сравнительно небольшим, но главное, что мы уже зарекомендовали себя как надежного партнера в плане написания

программ управления, пусконаладочных работ, поставки запчастей, обслуживания установок.

Последнее — немаловажный фактор. Мы гордимся квалификацией и компетенциями наших сервисных инженеров, которые после выездов на обслуживание всегда дают обратную связь коллегам из проектного и конструкторского отделов, рассказывают, что удобно, что неудобно, что в следующий раз можно улучшить или модернизировать.

У «Индустриальных решений» сейчас открыто пять сервисных представительств — в Санкт-Петербурге, Воронеже, Сургуте, Новосибирске и Владивостоке. Также наши специалисты регулярно выезжают за рубеж для сервисного обслуживания рефустановок в

такие страны, как Южная Корея или Турция, куда заходят на плановый ремонт рыбопромысловые суда. Иногда настройку оборудования, например судовых холодильных систем, наши инженеры выполняют непосредственно в районах промысла, когда оборудование под нагрузкой, потому что судно в это время ловит и перерабатывает рыбу. Некоторые так проникаются морской романтикой, что уже с нетерпением ждут таких командировок. □

**ООО «Индустриальные решения»**

Москва, ул. Большая Переяславская, 46 с. 2  
 тел.: +7 499 704 6404  
 e-mail: [inbox@in-solution.ru](mailto:inbox@in-solution.ru)  
[in-solution.ru](http://in-solution.ru)

# Российских рыбопромышленников не оставят без холодильников

Инжиниринговая компания «Колд Трейд», специализирующаяся в области промышленного холода, переходит на китайское оборудование вместо европейского. Надежными и сертифицированными по стандартам РФ компрессорными агрегатами оснастят предприятия Росрезерва на Сахалине, Камчатке и в Ленинградской области. Таким образом, несмотря на санкции, компания по-прежнему готова реализовать современные проекты с холодильными системами для промысловых судов, рыбоперерабатывающих заводов и складов, отмечают в «Колд Трейд».

## САНКЦИИ НЕ ЗАМОРОЗИЛИ ХОЛОДИЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

«Колд Трейд» занимается всем, что связано с промышленным холодом: проектированием, производством, поставкой и монтажом оборудования для замораживания и холодильных складов. Компания широко известна в рыбной отрасли.

Раньше предприятие изготавливало компрессорное и емкостное оборудование на базе европейских комплектующих, но условия рынка в одночасье изменились.

После введения антироссийских санкций, закрывших для России рынок западного оборудования, «Колд Трейд» решила выбрать проверенного китайского производителя компрессорных агрегатов. «Это главное устройство в холодильной системе — неважно, для холодильника хране-

ния, перерабатывающего завода или судна. Компрессорный агрегат требуется и в фреоновой, и в аммиачной системе», — обращает внимание генеральный директор компании Павел КЛИМЕНКО.

В итоге специалисты «Колд Трейд» остановились на оборудовании производителя Bingshan Engineering. Знакомство с ним состоялось в Приморском крае. Компания строила в городе Большой Камень промышленный холодильник на 15 тыс. тонн для рыбоперерабатывающего завода группы компаний «Доброфлот». И на этом предприятии, производящем филе минтая и другую продукцию, было установлено оборудование Bingshan Engineering. Оно обеспечивало там всю необходимую холодильную мощность.

Павел Клименко лично оценил китайское оборудование в работе: заглянул в машинное отделение, расспросил специалистов и услышал только положительные отзывы. В результате «Колд Трейд» выбрала Bingshan Engineering в качестве основного поставщика в Россию аммиачных, фреоновых и пропановых компрессорных агрегатов. Это оборудование сможет закрыть весь объем требуемых мощностей для российских предприятий рыбной отрасли, подчеркивает собеседник «Fishnews — Новости рыболовства».

Пропановые взрывозащищенные компрессорные агрегаты Bingshan «Колд Трейд» уже поставила на предприятии по добыче газа в Саратове. А сейчас это оборудование интегрируют в проекты холодильных складов Росрезерва.

Проекты были разработаны и согласованы с 2015 по 2020 годы, изначально пре-

дусматривалось использование компрессорных агрегатов от «Колд Трейд» на базе европейских производителей комплектующих. Сейчас проходит пересогласование: эти агрегаты заменят на оборудование производства Bingshan. Один типовой холодильник построят в Южно-Сахалинске, другой — в Петропавловске-Камчатском, третий — в городе Луга Ленинградской области.

«Bingshan станет «якорным» производителем на объектах Росрезерва и в других наших проектах. Это оборудование мы сертифицировали по всем нормам Российской Федерации, прошли все предусмотренные законодательством этапы», — делает акцент Павел Клименко.

Он напоминает, что всё иностранное оборудование должно иметь декларации и сертификаты соответствия требованиям Таможенного союза. Как производственно-инжиниринговая компания, «Колд Трейд» пони-

мает это и выпускает необходимые сертификаты в рамках разработанного ей проекта и рабочей документации. В результате у заказчиков не возникает проблем при постановке оборудования на учет в органы контроля РФ и при вводе объекта в эксплуатацию в целом.

Гендиректор «Колд Трейд» подчеркивает, что иностранные производители оборудования, заходящие на российский рынок, должны иметь необходимую сертификацию и уметь ориентироваться в нормах и правилах РФ по составу проектной документации. Это нужно для положительного прохождения экспертизы проекта и получения разрешения на строительство.

### КРАБ ПОЕДЕТ КОМФОРТНЕЕ

Еще одно направление работы «Колд Трейд» — системы транспортировки живого краба



Оборудование компании Bingshan Engineering сертифицировано в Российской Федерации





Система, позволяющая сохранять краба живым в многодневных перевозках

с Северного бассейна. Эксперимент начался в 2022 году: тогда для группы компаний «Антей» разработали инновационное решение, подготовили рабочую документацию, а также поставили, смонтировали и обслуживали оборудование, позволяющее сохранять краба живым в многодневных перевозках. Для передержки краба в Мурманске построен специальный завод, его модернизацией тоже занимается «Колд Трейд».

Ноу-хау заинтересовались и другие компании. В 2023 году «Колд Трейд» заключила контракт с Северо-Западным рыбопромышленным консорциумом (СЗРК) на поставку оборудования для перевозки живого краба с большой производительностью.

Сейчас живого краба отправляют из Мурманска автомобильным транспортом по двум маршрутам: в Москву и Китай. Это разные системы перевозки, они серьезно отличаются, отмечает Павел Клименко.

И для каждой из них «Колд Трейд» запланировал модернизацию. «Мы имеем положительный опыт отправки живого краба грузовиками на дальние расстояния: Мурманск — Москва — Владивосток. Сегодня компания находится на этапе изготовления новой модернизированной системы, которая позво-

**Некоторые из проектов «Колд Трейд», над которыми идет работа и уже реализованных для рыбопромышленных организаций:**

- Промышленный холодильник для рыбоперерабатывающего завода группы компаний «Доброфлот» в городе Большой Камень (Приморский край). Мощность — 15 тыс. тонн, площадь — более 9 тыс. кв. м.
- Модернизация морозильного оборудования на типовых СРТМ (стеркодерах) Южно-Курильского рыбокомбината. Специалисты «Колд Трейд» за счет инженерных решений на 20% повысили производительность оборудования.
- Введение в строй рефрижераторного производственно-складского комплекса в Хабаровске на 25 тыс. тонн.
- Реконструкция системы холодоснабжения берегового перерабатывающего завода Южно-Курильского рыбокомбината в Южно-Курильске.

ляет перевозить большой объем с большей эффективностью и безопасностью для продукции. Также планируем существенно увеличить перевозимый объем

краба из Мурманска в Москву», — рассказывает гендиректор «Колд Трейд».

Оборудование для обоих маршрутов проходит испытания, поэтому подробностей компания пока не раскрывает.

«Запросы на модернизацию и увеличение объемов перевозки поступают со стороны заказчика, который эксплуатирует системы, поставленные нами ранее, — обращает внимание Павел Клименко. — Они хорошо работают, но, как говорится, аппетит приходит во время еды: рыбопромышленники хотят транспортировать больше краба с меньшими затратами, что логично. Поэтому «Колд Трейд» работает над повышением эффективности доставки живой продукции».

**ИЗ КАЛИНИНГРАДА — В ПЕТЕРБУРГ**

Компания продолжает работать и развиваться. В связи с увеличением количества заказов в разных сферах «Колд Трейд» расширяет штат, набирая новых сотрудников.

«Калининград сейчас находится в санкционной блокаде, логистика сложная и дорогая. А на морской переправе приоритет, разумеется, отдается грузам первой необходимости, а не холодильному оборудованию», — отмечает Павел Клименко.

Тем не менее «Колд Трейд» планирует и дальше плодотворно сотрудничать с давними партнерами и новыми клиентами. Для решения проблем с логистикой рассматривается переезд основных мощностей производства в Санкт-Петербург. Сейчас прорабатывается возможность переезда оборудования, станков на новую площадку в Северной столице. □



**«Колд Трейд»**  
 тел.: +7 (812) 449-90-40  
 тел./факс: +7 (812) 449-90-41  
 info@coldtrade.spb.ru  
 coldtrade.spb.ru

# НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



**НАДЕЖНОСТЬ  
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ  
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**



**ПРОМЫШЛЕННОЕ  
ХОЛОДИЛЬНОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ**



**ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
ПОСТАВКА  
МОНТАЖ  
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

**РЫБА/МЯСО/ПТИЦА  
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ  
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО  
В РОССИИ**

Анна ЛИМ



Павел КОВАЛЬЧУК,  
директор компании  
«Полярная звезда»

## Павел КОВАЛЬЧУК: Наши козыри — широкая география и клиентоориентированность

В поисках новых рынков сбыта российские рыбаки ставят всё более сложные задачи перед транспортным сектором. Готовность разрабатывать новые маршруты, внедрять дополнительные сервисы и предлагать клиентам новые логистические решения, которые сокращают время и затраты на доставку рыбы и морепродуктов, позволяют компании «Полярная звезда» удерживать ведущие позиции в сфере мультимодальных перевозок. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» генеральный директор компании Павел КОВАЛЬЧУК рассказал, с какими запросами все чаще сталкиваются операторы рефконтейнеров, как меняется география рыбных поставок и за счет чего удастся наращивать объемы перевозок рыбы даже в условиях инфраструктурных сбоев и высокой конкуренции.

— Павел Викторович, в последнее время на рынке появилось немало новых компаний, которые предлагают свои услуги по перевозке рыбы. Среди них — крупные группы, в состав которых входят рыбодобывающие подразделения, порты, причалы и даже морские линии. Как усиление конкуренции отражается на объемах перевозок «Полярной звезды»?

— Да, в отличие от некоторых наших коллег по цеху у нас нет активов в виде портов, терминалов или судов. Тем не менее мы ежегодно увеличиваем количество отправок благодаря широкой географии и совершенствованию наших сервисов. Сейчас рыба занимает порядка 30% наших перевозок. Как показывает практика, эта доля более-менее стабильна, но поскольку общий объем у нас увеличивается, то в натуральном выражении перевозки рыбы тоже растут. По отношению к 2023 году за первое полугодие мы выросли на 36% — при росте рынка в целом на 11%.

Мы позиционируем себя как международного мультимодального перевозчика термочувствительных грузов в рефконтейнерах с собственным парком и развитой агентской сетью по всему миру. Помимо России, мы представлены в странах Латинской Америки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. В каждой из них у нас есть агенты и партнеры — морские линии. Благодаря этому мы можем осуществлять стабильные ритмичные отправки, выстраивать логистику и обеспечивать сервис.

Мы разрабатываем и реализуем логистические решения, исходя из потребностей наших клиентов, оптимизируем и автоматизируем процессы, чтобы сэкономить время и затраты грузоотправителей. И благодаря этому, несмотря на появление новых игроков, нам удается расти.

Наша стратегия базируется на понимании того, где мы действительно можем предоставить хороший сервис, именно такой,

какой нужен рынку, и фокусируемся на этих направлениях.

— Какие регионы вы считаете приоритетными?

— Прежде всего, это Россия. Для нас важно как минимум сохранить долю во внутрироссийских перевозках. А что касается международных направлений, то мы определили для себя два ключевых региона. Это Юго-Восточная Азия и Ближний Восток, где мы хотимкратно вырасти от тех объемов, которые есть сейчас, — и ситуация на рынке это позволяет.



Рыба и морепродукты обеспечивают порядка 30% перевозок «Полярной звезды»

— Как вы оцениваете ситуацию с перевозками рыбы по внутрироссийским маршрутам?

— Для рыбы, разумеется, основное направление — дальневосточное, здесь она занимает до 90% грузов. На Дальнем Востоке мы осуществляем перевозки практически со всех локаций — из Петропавловска-Камчатского, Находки и Владивостока, причем объемы растут. Сейчас мы каждый месяц отправляем с Дальнего Востока более 400 контейнеров.

Нам удалось обеспечить стабильность отправок: на Москву, Санкт-Петербург, Новосибирск поезда уходят каждую неделю. Также мы часто возим рыбу на Урал, да и в принципе готовы ехать в любую точку, которую выберут наши клиенты и где есть терминальные мощности.

— А в части инфраструктуры железнодорожных перевозок, на ваш взгляд, есть улучшения?

— К сожалению, работа с Дальним Востоком по-прежнему связана с определенными сложностями. Практически все терминалы забыты импортом, который заходит из Юго-Восточной Азии. Это одна из проблем.

Вторая проблема — это наличие платформ и контейнеров в дальневосточном регионе. Из-за затруднений отправок с запада, а именно согласований отправок в сторону Дальнего Востока и загруженности инфраструктуры, есть дефицит подвижного состава. Мы это решаем за счет широкой географии: на Дальний Восток наши контейнеры прибывают не только из Москвы и Санкт-Петербурга, но и с Урала и Сибири — благодаря ритмичным отправкам, а также из Юго-Восточной Азии.

— Какие экспортные направления у рыбаков стали наиболее востребованными в этом году?

— В первую очередь это экспорт краба — из Архангельска, из Мурманска. Это направление активно набирает обороты. Также растет интерес к поставкам рыбы в Африку. И стабильно высоким остается отправка из Владивостока в Юго-Восточную Азию.

Для экспорта рыбы и морепродуктов мы отработали несколько маршрутов — из Санкт-Петербурга, Архангельска и Мурманска. Мы можем из Санкт-Петербурга ехать по deep sea напрямую в Юго-Восточную Азию или по железной дороге до Владивостока, а далее — морем. Кроме того, есть прямой сервис в Китай через железнодорожный



Компания активно внедряет собственные решения для автоматического отслеживания параметров работы рефконтейнеров

погранпереход Пограничный — Суйфэньхэ.

Непосредственно из Владивостока экспорт также осуществляется как по суше — через Хуньчунь, так и через порты.

Еще мы предоставляем сервис по экспорту из Санкт-Петербурга в Европу. Причем ввиду того, что стоимость фрахта из Юго-Восточной Азии в европейские порты сейчас очень выросла, у нас есть мультимодальное решение через Россию: морем до Владивостока, затем по железной дороге до Санкт-Петербурга и снова морем в Европу. По времени такая схема будет гораздо быстрее, а по цене — не дороже.

**— Если говорить об импорте, то из каких стран к нам едут рыба и морепродукты? И какие запросы поступают от ваших клиентов?**

— В первую очередь, это Юго-Восточной Азия, здесь мы работаем во всех странах и портах. У нас есть там свои рефконтейнеры, и мы можем осуществить отгрузку в любую точку России. На отечественный рынок отсюда идет довольно большой объем рыбы и морепродуктов, особенно из Китая, Вьетнама.

Этот сегмент для нас важен, и мы нацелены его развивать.

Мы осуществляем импорт из Юго-Восточной Азии тремя способами: по железной дороге через погранпереход Забайкальск — Маньчжурия и морем — через Владивосток или на Санкт-Петербург и Новороссийск. Самый быстрый маршрут до Москвы и Санкт-Петербурга — конечно же, через железнодорожный погранпереход. Здесь мы укладываемся в 20 дней. Причем такие перевозки могут быть не только импортными, но и транзитными — из Китая через территорию России в Европу.

С Ближнего Востока активно идут морепродукты. Здесь мы можем предоставить сервис из Индии, Саудовской Аравии и других стран Ближнего Востока.

Кроме того, есть еще Латинская Америка, где у нас тоже имеются сервисы. Последнее время для нас открылось много стран в этой части мира. Из Эквадора, Уругвая, Чили, Аргентины, Бразилии мы предлагаем несколько вариантов транспортировки. В зависимости от того, что нужно клиенту, можем ехать из Латинской Америки как на Санкт-Петербург, так и на Дальний Восток.

**— «Полярная звезда» в прошлые годы отправляла рефконтейнеры с рыбой Северным морским путем и планировала продолжить эту практику. Оправдываются ли ожидания, связанные с этой трассой, и какие моменты нуждаются в улучшении?**

— Действительно, в этом году мы вновь участвуем в двух рейсах по Севморпути и, по крайней мере, их расписание гораздо лучше, чем год назад. В прошлом году первый рейс был, когда лососевая путина еще не развернулась, а второй — когда она уже фактически закончилась.

Основное неудобство в том, что количество рейсов ограничено. Два раза в год — это, конечно, очень мало, хотелось бы почаще.

В целом Севморпуть — хороший маршрут, который, я считаю, будет развиваться и позволит избежать сложностей с отправкой грузов по железной дороге.

**— Ваша компания активно участвует в работе над нормативными актами, регулирующими рефперевозки, как самостоятельно, так и в составе отраслевых объединений. Есть**



Помимо внутрироссийских перевозок в приоритетах — работа с Юго-Восточной Азией и Ближним Востоком

### ли успехи в борьбе с административными барьерами?

— Безусловно. Например, еще в прошлом году совместно с Россельхознадзором мы добились отмены 100% досмотров на станциях погрузки и выгрузки, и теперь грузы досматриваются выборочно. Другим важным изменением стал отказ РЖД от предоставления ветеринарных сертификатов на грузы, что существенно сократило время обработки контейнеров на станциях отправления и прибытия. Совместно с Федеральной таможенной службой нам удалось оптимизировать комплект предоставляемых на экспорт документов, что на несколько дней уменьшило срок хранения контейнеров в порту отправления.

Еще у нас получилось узаконить понятие дизель-генераторного контейнера — такой контейнер обеспечивает электропитанием сразу несколько рефконтейнеров. Ему был присвоен код Единой тарифно-статистической номенклатуры грузов (ЕТСНГ), которая используется при оформлении отправки грузов по железной дороге.

Кроме того, мы участвуем в эксперименте Россельхознадзора по непрерывной передаче данных о температуре груза на

всем пути следования, включая хранение на терминалах. Для этого используются специальные датчики, которые прямо в пути пересылают информацию на сервер. По этому поводу среди наших коллег идут дискуссии, но, скорее, технологического характера: как обеспечить корректную работу датчика.

Со своей стороны мы занимаемся подобной работой на протяжении многих лет. У нас есть собственные системы, которые позволяют в автоматическом режиме отслеживать, как работает контейнер. Это касается не только температуры, но и других контрольных параметров. Мы уже приняли решение, что, хотя обязательных требований еще нет, в ближайшее время мы оборудуем такими устройствами практически весь парк рефконтейнеров.

### — В перспективе ближайших лет какие направления и услуги, на ваш взгляд, имеют наибольший потенциал для роста?

— Будет увеличиваться экспорт того же краба и рыбы в Юго-Восточную Азию. Скорее всего, будет расти и импорт. В сфере морских перевозок продолжится процесс замещения международных линий. Напри-

мер, российские линии уже заходят в Латинскую Америку — либо напрямую, либо с транзитом через Африку. Это означает, что мы сможем предлагать своим клиентам больше вариантов логистических решений.

Мы всегда идем за клиентом. Это относится как к географии нашей работы, так и к сервисам, которые мы развиваем. Например, видим большую востребованность услуги по ветеринарному оформлению, особенно для грузов, которые экспортируются или импортируются. Соответственно, планируем в ближайшее время добавить ее в свой портфель.

Нас все чаще просят не только перевезти рыбу из точки А в точку Б, но и принять ее в порту прибытия, найти склад для хранения, помочь с таможенным оформлением и так далее. Мы готовы участвовать во всех процессах, связанных с логистикой и хранением, помогать, решать проблемы и делать для наших клиентов доставку грузов удобной и простой. □

**ООО «Полярная звезда»**  
Санкт-Петербург, Владивосток,  
Москва, Новосибирск  
тел.: +7 921 355 05 00  
**polar-star.ru**

Роман ПЕТРОВ,  
директор научно-производственного центра  
«Автоматизация гражданских судов и кораблей»

## Новые принципы и подходы к управлению судами рыбопромыслового флота при решении задач поиска и облова косяков рыбы

Еще в далеком 2012 году, когда не шло речи о санкциях и на все суда России устанавливалось импортное оборудование, да и сами суда в основном строились за рубежом, правительство России уже задумывалось об импортозамещении. Для этого открывались новые федеральные целевые программы (ФЦП), направленные на разработку и создание отечественного оборудования, в том числе для морских и речных судов.

Одним из результатов стала опытно-конструкторская работа «Разработка технологии создания автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП) судов промыслового флота, с разработкой технического проекта и действующего макетного образца», шифр «АСУ-ТП-СПФ», выполненная АО «Концерн «НПО «Аврора» в рамках ФЦП «Развитие гражданской морской техники на 2009-2016 годы».

### Целями работы стали:

1. Разработка технологии автоматизированных систем управления технологическими процессами перспективных (создаваемых) судов промыслового флота (АСУ ТП СПФ), обеспечивающей поиск и облов косяков рыбы, координированное управление рыбопромысловым оборудованием, главными двигателями, электроэнергетической системой, рыбоперерабатывающим оборудованием и другими техническими средствами судна, а также информирование персонала.

2. Сокращение численности и снижение интенсивности труда экипажа.

3. Повышение безопасности плавания судов промыслового флота.

4. Повышение качества управления судном, комфортности работы операторов при работе в одиночку или в составе группы судов.

Одной из основных задач проекта была интеграция всего оборудования и всех систем судна в единый комплекс.

Созданная в результате АСУ ТП СПФ обеспечивает автоматизацию следующего оборудования и судовых систем СПФ:

- рыбопоисковый комплекс;
- рыбопромысловое оборудование;
- рыбоперерабатывающее оборудование;
- главная энергетическая установка с винтом регулируемого шага и валогенераторами;
- судовая электростанция;
- вспомогательные механизмы;
- технические средства управления движением и маневрированием судна, в том числе навигационное оборудование и оборудование связи;
- система пожарной сигнализации;
- общесудовые системы.

Рыбопромысловые суда работают в специфических режимах, отличающих их от других типов морских судов. В частности:

- вылов, переработка сырья и изготовление готовой продукции (с целью недопущения порчи рыбы и других морепродуктов, свободные от вахты члены экипажа могут привлекаться на подвахту);
- складирование и хранение готовой продукции в трюмах;

• перегруз в море готовой продукции на транспортные суда или плавбазы с привлечением свободных членов экипажа на подвахту.

Кроме того, для рыбопромысловых судов характерна увеличенная численность экипажа. На некоторых типах крупнотоннажных судов она достигает 100 и более человек, большинство из которых — это специальный персонал для добычи и переработки рыбы.

Для добывающих судов на базе современного оборудования и средств промышленной автоматизации была разработана АСУ ТП, позволяющая контролировать различные процессы на операторских станциях с помощью модулей ввода/вывода, расположенных в машинных, грузовых отделениях судна.

Системная архитектура построения АСУ ТП является децентрализованной для обеспечения безопасности и простоты монтажа. При этом управление и эксплуатация всех элементов системы осуществляется централизованно с операторских станций.

В состав АСУ ТП входят следующие функциональные подсистемы:

- система «АСУ-ТП-СПФ-О» — интегрированная рыбопоисковая система (ИРПС), включающая в себя гидролокатор кругового обзора (ГКО) и систему контроля параметров трала (СКПТ);
- система «Улов» — системы формирования и ведения электронного промыслового журнала и передачи информации в береговой центр;
- система внешней связи — система средств радиосвязи и навигации;
- система «Корракс-РМС» — система автоматизированного управления движением (САУД);
- ИСУ ТС «Авролог ТС СПФ» — интегрированная система управления техническими средствами;
- система «Авролог РПО СПФ» — система управления рыбопромысловым оборудованием;
- система «Авролог НК СПФ» — система расчета безопасности судовождения и маневрирования.

### СИСТЕМА «АСУ-ТП-СПФ-О» ИРПС решает задачи:

- поиск, обнаружение, сопровождение (в том числе автомати-

ческое) рыбных скоплений;

- контроль параметров орудий лова.

Для этого она должна обеспечивать сбор, обработку, передачу в АСУ ТП и отображение информации от следующих систем:

- гидролокатора кругового обзора для поиска, обнаружения, сопровождения (в том числе автоматического) рыбных скоплений;
- гидроакустической системы контроля параметров трала (СКПТ) для контроля параметров орудий лова.

Наиболее полно выполнение задачи поиска, обнаружения, сопровождения (в том числе автоматического) рыбных скоплений обеспечивается работой гидролокатора кругового обзора (ГКО) со сферической антенной, так как она обладает важнейшим преимуществом — всенаправленностью. Это позволяет сформировать характеристики направленности (ХН) во всей нижней полусфере.

Поэтому сферическая антенна может быть использована сразу в нескольких режимах:

- горизонтальное сканирование (круговой обзор) ХН по всем направлениям в тонком слое (шириной около  $10^\circ$  по вертикали) горизонтального кругового сектора (на  $360^\circ$ ), с возможностью наклона плоскости относительно горизонта от  $0$  до  $90^\circ$  (обнаружение косяков рыбы на различных глубинах, определение размера и формы косяка, слежение за ним, оценка биомассы);
- вертикальное сканирование с наклоном плоскости относительно горизонта от  $0$  до  $90^\circ$  и с возможностью поворота сектора вокруг вертикали на  $360^\circ$  (определение размера и формы косяка, слежение за ним, обнаружение придонной рыбы, оценка биомассы).

На основе полученных данных формируются изображения этих разрезов, а также может быть сформирована трехмерная картина подводной обстановки.

ИРПС должна обеспечивать:

- обнаружение рыбных скоплений с эквивалентным радиусом  $2$  м на дистанции не менее  $1400$  м;
- определения дистанции до цели с погрешностью не более  $2\%$  от шкалы установленного диапазона, направления — не более  $5^\circ$ ;

- автоматическое слежение за рыбным скоплением;
- инструментальное определение плотности и объема биомассы в обнаруженном косяке;
- возможность передачи данных от ИРПС в АСУ ТП.

### СИСТЕМА «УЛОВ».

Система ведения электронного промыслового журнала (ЭПЖ) и передачи информации в береговой центр (ПИБЦ) предназначена для создания базы данных промысловых событий (установка/снятие рыболовной снасти, перегруз улова с судна на судно, выгрузка улова в порту и так далее) с возможностью добавления записей и выдачи отчетов.

**Электронная картографическая навигационно-информационная система** решает следующие основные задачи:

1. Расчет и отображение положения центра плотности косяка (ЦПК) рыбы и параметров его движения в географической системе координат с учетом скорости движения, крена, дифферента и рыскания судна.
2. Вычисление координат точки отдачи кошелькового невода (ТОН) с учетом вектора движения обнаруженного рыбного косяка (в режиме автоматического сопровождения косяка рыбопоисковым гидролокатором) и направления ветра.
3. Вычисление рекомендуемого курса судна в ТОН.
4. Расчет траектории замета кошелькового невода в условиях подвижного косяка и заданной длины снасти (рис. 1).
5. Вычисление дистанции, курса и скорости «забега» судна (в случае трала на борту) при траловом пелагическом лове с учетом вектора скорости косяка и расстояния до него.
6. Вычисление оптимальных значений курса судна и длины вытравленных ваеров при выбранной скорости судна в случае прицельного облова подвижного косяка тралом (рис. 2).
7. Определение границ зоны навигационной безопасности вокруг своего судна при групповом траловом и кошельковом лове (рис. 3-4).
8. Отображение 3D-модели морского дна, судна и орудий

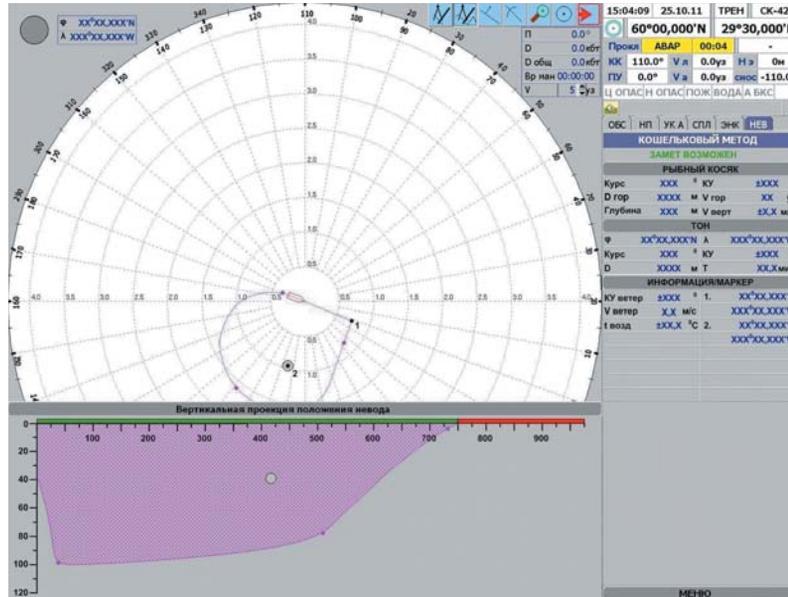


Рис. 1 Видеокадр с траекторией замета и с отображением вертикальной проекции невода

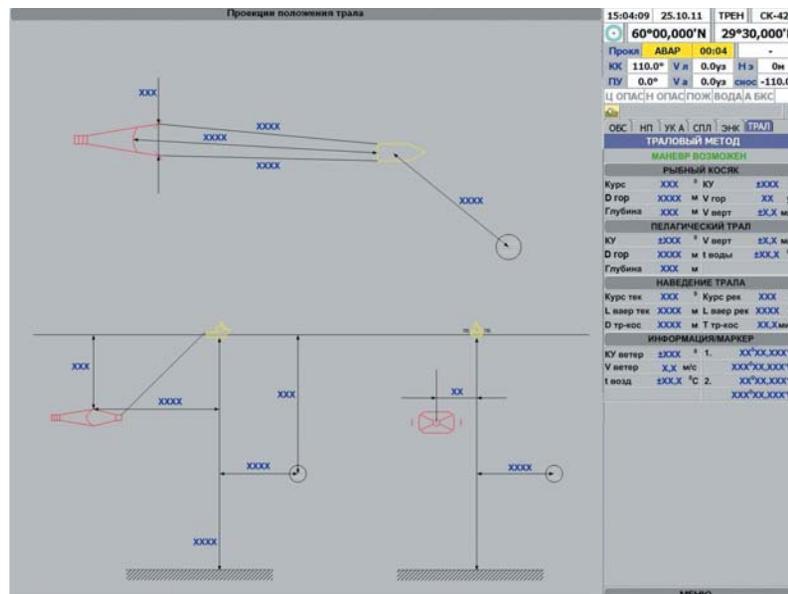


Рис. 2 Видеокадр промысловой ситуации с отображением проекций при траловом лове

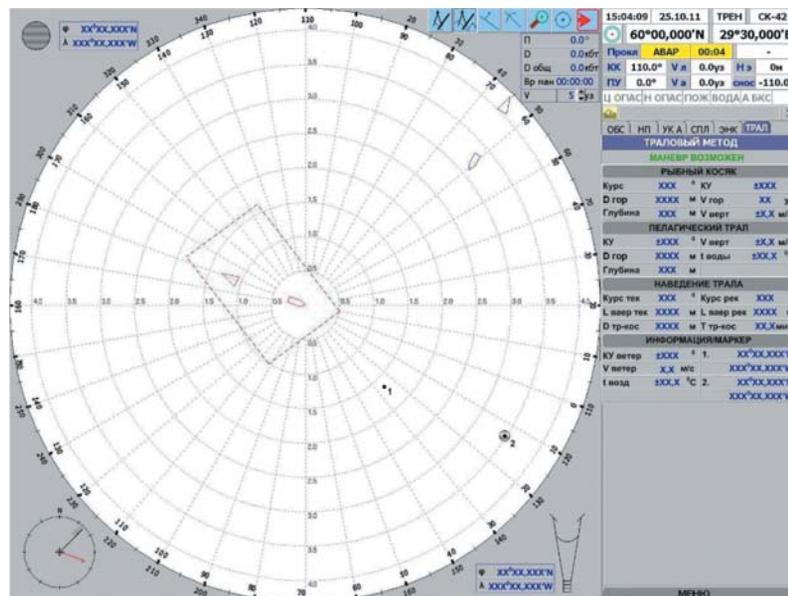


Рис. 3 Видеокадр отображения зоны безопасности при траловом лове

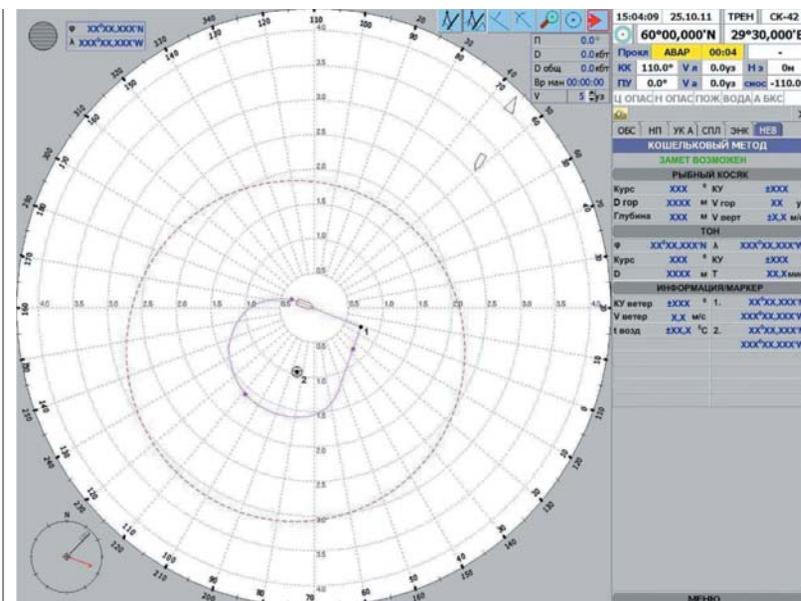


Рис. 4 Видеокадр отображения зоны безопасности при кошельковом лове

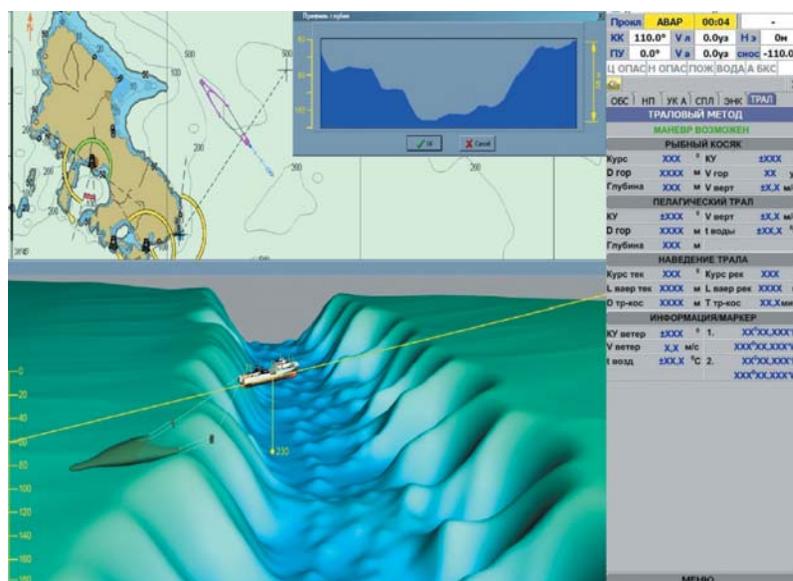


Рис. 5 Видеокадр 3D-модели морского дна, судна и орудия лова совместно с ЭНК

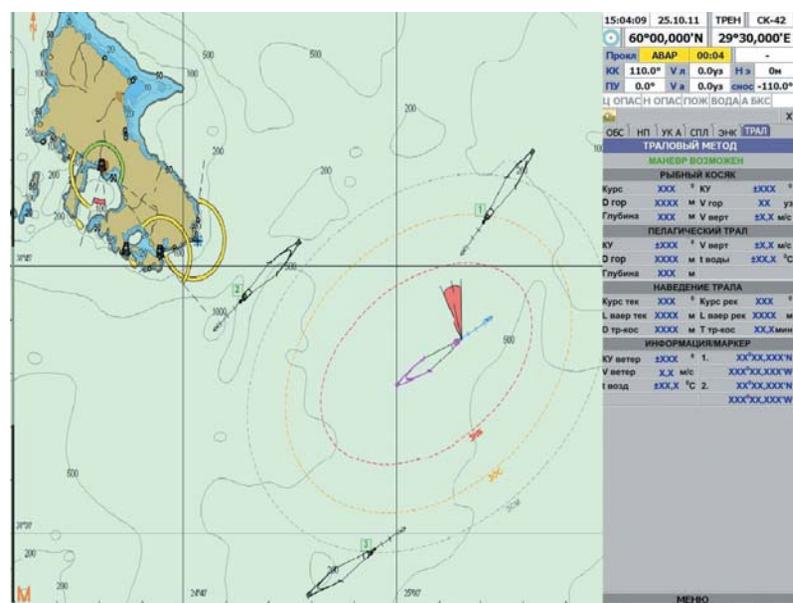


Рис. 6 Видеокадр задачи обеспечения безопасности судовождения и расхождения судов при групповом промысле

лова. Трехмерный вид может быть совмещен с морской картой для оценки навигационной безопасности. В отдельном окне отображается профиль дна вдоль диаметральной плоскости судна на основе данных от эхолота (рис. 5).

9. Обеспечение безопасности судовождения и расхождения судов при групповом промысле. Предусматривает расчет и визуализацию зон безопасности вокруг судна без орудий и с орудиями лова. На экране отображаются границы зоны свободного маневра (ЗСМ), зоны опасного сближения (ЗОС) и зоны навигационной безопасности (ЗНБ) (рис 6).

Входящая в АСУ ТП СПФ система управления техническими средствами позволяет обеспечить совместную работу с главными и вспомогательными двигателями, вспомогательными и общесудовыми техническими средствами и якорно-швартовыми устройствами. Вся необходимая информация представляется на едином пульте управления, находящемся в навигационно-промысловой рубке. АСУ ТП СПФ разработана с обеспечением класса автоматизации АУТ1, который не требует наличия постоянной вахты в машинном отделении и в ЦПУ, что обеспечивает сокращение численности экипажа.

Совокупность характеристик АСУ ТП СПФ позволяет утверждать, что данная система является конкурентоспособной на внутреннем российском и зарубежных рынках.

АСУ ТП СПФ обеспечивает оптимальное решение рыбопоисковых задач, координированное управление рыбопромысловым и прочим оборудованием судна. Эта технология улучшает качество управления экипажем и его информирования, повышает надежность и безопасность эксплуатации судна с учетом специфики района промысла.

Результаты выполнения ОКР подтверждают возможность АО «Концерн «НПО «Аврора» изготавливать и поставлять современные комплексные автоматизированные системы управления технологическими процессами для различных типов судов промыслового флота. Они соответствуют лучшим мировым образцам и удовлетворяют требованиям заказчиков.

# Цифровой рывок для российского рыбного бизнеса:

как Fishplace.ru  
помогает  
преодолевать  
вызовы и  
открывает  
новые рынки



В эпоху цифровой трансформации, когда рынок требует гибкости и скорости, платформа Fishplace.ru («Фишплейс») предлагает уникальные решения для рыбной отрасли. Сервис стал полноценным цифровым рынком, где у каждой компании есть свой виртуальный офис с целым набором инструментов для успешной торговли и контроля товарооборота. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» основательница платформы Юлия БЕЛИКОВА рассказала, что сегодня собой представляет Fishplace.ru и как именно цифровые инновации помогают бизнесу развиваться, оптимизировать процессы, снизить риски и расширить присутствие на международных рынках.



Юлия БЕЛИКОВА,  
основатель платформы  
Fishplace.ru

— **Цифровизация про- никла во все сферы нашей жизни, и рыбная отрасль — не исключение. Юлия Вик- торовна, как эти изменения повлияли на отраслевой биз- нес?**

— С каждым днем мы погру- жаемся в «цифру» все больше: появляются новые инструмен- ты, сервисы. Все они старают- ся сделать нашу жизнь лучше, даже если первое время нам ка- жется, что это самая неудобная вещь на свете. И эти изменения неизбежны.

Когда-то мы ходили на почту и стояли там в огромных оче- редях, чтобы оплатить квитанции. Сейчас же достаточно нажать одну кнопку в приложении теле- фона. Помните, сколько пона- чало было недоверия к банков- ским онлайн-приложениям? А сейчас мы уже не можем пред- ставить себе мир без электрон- ных помощников.

Потенциал «цифры» видит и государство. Сейчас оно ак- тивно внедряет в работу бизнеса цифровые элемен- ты. Отдельное вни- мание уделяется цифровизации агропромышленного и рыбохозяйствен- ного комплекса. Например, уже привычный для нас «Меркурий» или недавно появив- шаяся неудобная маркировка «Чест- ный знак». Одна- ко, когда государство создает новый механизм, оно не всегда заботится об удобстве поль- зования, и по итогу это может даже тормозить развитие биз- неса. Вспомним время, когда только-только начали внедрять электронные промысловые журналы; рыбаки мучились с ними, но были вынуждены раз- бираться.

Мы не можем отказаться от нововведений, но мы можем из-влечь из них максимальную вы- гуду. Мне кажется, что рыбному бизнесу пора начать принимать участие в создании и совершен- ствовании цифровых продук- тов. Если мы не пойдем в новое сами, то сервисы, которые нам

«навяжет» государство, будут ужасно неудобными.

— **Как бизнес может пов- лиять на предлагаемые госу- дарством сервисы?**

— Задача бизнеса — актив- но включиться в процесс раз- вития «цифры». Мы можем уже сейчас выражать свое мнение, чтобы новые инструменты были не только полезны государству, но и помогали развиваться оте- чественному бизнесу.

Например, правительство поставило задачу — создать до конца 2030 года единую цифровую платформу, кото- рая будет представлять собой комплекс различных цифро- вых инструментов, собранных в одном месте. По задумке, сервис объединит в себе все информационные ресурсы Минсельхоза и Росрыболов- ства с электронными система- ми других ведомств. Пока что проект находится на стадии разработки, и для предприни-

мателей это отлич- ная возможность присоединиться к созданию ново- го сервиса, чтобы конечный продукт решал задачи го- сударства и был полезен разви- тию бизнеса, а не усложнял работу «рыбникам», как «Честный знак». Эту тему мы обсу- дили на собрании Ассоциации рыбо-

хозяйственных предприятий Приморья (АРПП). Я заяви- ла, что готова вести рабочую группу по этому вопросу. Мы уже занимаемся проектной документацией и подбираем специалиста, чтобы начать ре- гулярно проводить встречи и в результате совместной рабо- ты бизнеса и власти создать программу, которая решает государственные задачи и по- вышает эффективность компа- ний.

Отмечу, что перед прави- тельством стоит задача ввести «организованные торги», чтобы повысить прозрачность рынка и улучшить прослеживаемость по- токов рыбопродукции. Fishplace.ru

поддерживает курс на развитие цифровизации, и наша команда уже реализовала большую часть того, что государство намерено создать и внедрить. Таким об- разом, платформа может стать важным элементом в общей стратегии развития агропро- мышленного и рыбопромышлен- ного комплексов.

— **Полезным и удобным сервисом захотят пользо- ваться все. Но мало какой не- давно созданный продукт мо- жет похвастаться идеальным интерфейсом и отсутствием ошибок. Это может отпугнуть потенциальных пользовате- лей. Как быть в этом случае?**

— Действительно, создать с первого раза совершенный продукт невозможно. Для этого нужны время и вовлеченность пользователей, которые будут давать обратную связь.

Я могу рассказать об опы- те нашего сервиса fishplace.ru. Сначала наши программисты сдали первую версию прило- жения. Мы взяли выдуманные кейсы и посмотрели, как все работает. Тестирование про- шло успешно. Но когда мы по- пытались провести реальную сделку, то столкнулись с неу- добствами в использовании. Мы сообщили о них програм- мистам, и те доработали сер- вис. Затем мы снова протести- ровали, снова нашли, что надо улучшить, и пошли к специали- стам. И так повторялось до тех пор, пока функционал не зара- ботал как надо.

Платформа «Фишплейс» существует всего 1,5 года. И много обновлений у нас вышло в этом году как раз в начале июля, когда поехала первая рыба с лососевой путины и мы начали проводить реальные сделки в большом количестве. Совершенствование продукта возможно только под нагрузкой. Даже когда мы строим завод, то изначально ставим оборудова- ние по одной схеме, а потом, когда видим реальную работу линии и возникающие пробле- мы, начинаем перенастраивать механизмы и потихоньку улуч- шать качество производства. Точно так же строится работа над электронным сервисом.



Присоединяйтесь к рабочей группе «Единое окно» по QR-коду

— **Какие задачи fishplace.ru уже помогает решить компаниям?**

— Проблема ценообразования, сложность поиска новых клиентов, высокая зависимость от личных связей и ограниченно-го круга постоянных покупателей — эти и многие другие вопросы сегодня эффективно решаются с помощью fishplace.ru. Платформа предлагает автоматизацию процессов торговли и логистики, что значительно упрощает управление бизнесом и снижает операционные риски.

Например, когда продукция идет на экспорт, таможенная может спросить, как сформировалась цена в контракте. В этом случае «Фишплейс» выступает открытым рынком: продавец выставил лот в своем цифровом офисе, собрал заявки и из них выбрал наиболее подходящую. Тогда указанная цена подтверждается уже документально. Помимо таможен, мы здесь также снижаем риск претензий налоговой, ФАС. Так платформа решает проблему ценообразования. Это особенно актуально для крупных компаний.

Кроме того, сервис помогает найти новых клиентов. Многие компании сейчас делают упор на личные связи. Допустим, у них есть два-три постоянных клиента, с которыми они работают уже много лет. И эти клиенты могут начать манипулировать ценой. Рынок узкий, новых заказчиков найти сложно — приходится идти на уступки.

Но ведь есть и другие клиенты — покупатели ваших покупателей. И им было бы даже выгоднее брать товар напрямую у поставщика. Каждый посредник добавляет к стоимости продукта свой финансовый интерес, который отражается на цене для конечного покупателя. Сократив цепочку товаров, выгоду получают все: и поставщик, и заказчик, и конечный потребитель.

Однако мы столкнулись с проблемой: продавцы говорят, что придут, только когда появятся покупатели, а покупатели заявляют, что присоединятся после того, как платформа наполнится предложениями. Сопротивление, при котором все друг друга ждут, сильно затрудняет развитие платформы.

Поэтому сейчас мы приглашаем рыбные компании открывать цифровые офисы и пополнять каталоги товаров. Конечно, если вы сегодня завели аккаунт, это не значит, что уже завтра вам начнут прилетать сотни заявок. Для насыщения виртуального рынка необходимо время. Чтобы появились покупатели, должен появиться продукт. Люди не приходят в магазины с пустыми полками. Когда вы выставите рыбу на сайте, предложение увидят как ваши

старые партнеры, так и другие пользователи. Открывается доступ к ресурсу, появляются новые игроки, цена растет. Всё просто!

— **Как вы собираете обратную связь от пользователей, чтобы узнать, что нужно улучшить?**

— С командой разработчиков можно связаться напрямую по телефону или почте, чтобы задать интересующие вопросы, сообщить об ошибке или указать, что можно усовершенствовать. Также для пользователей Fishplace был создан чат в Телеграме, где в режиме реального времени участники могут оставлять свои предложения и комментарии по поводу сервиса.

Кроме того, я сама являюсь реальным участником рынка оптовой торговли рыбной продукцией и провожу сделки через fishplace.ru, поэтому по личному

опыту знаю, с какими сложностями могут столкнуться посетители сайта. Я вижу, где на пути клиента происходит сбой и что необходимо улучшить, чтобы коммуникация между партнерами была успешной.

Главная сила Fishplace в том, что наша команда очень быстро реагирует на запросы пользователей и постоянно улучшает платформу, выпуская обновления еженедельно. Мы не пытаемся загнать людей в готовый продукт. Мы постоянно адаптируем сервис, продолжаем инвестировать в него, чтобы сделать платформу удобной и функциональной.

— **Расскажите о том, как уже проходят реальные сделки.**

— Например, в этом сезоне компания «Тройка» всю свою рыбу реализует через цифровой офис на fishplace.ru. Когда звонит потенциальный покупатель, менеджер скидывает ему ссылку-приглашение на свой профиль — цифровой офис «Тройки» — и предлагает ознакомиться с электронным каталогом на сайте, который заменяет бумажный прайс и отправку фотографий продукции в мессенджерах. В нем есть вся интересующая клиента информация. Там указано, какая рыба и какой ее объем доступен к покупке, где она находится, расписаны характеристики товара, прикреплены фото и документы.

Если клиента заинтересовала определенная рыба, он здесь же нажимает на кнопку и отправляет заявку на покупку, в которой указывает, сколько продукта и по какой цене он хотел бы приобрести. Если вдруг нужного товара сейчас нет, покупатель может «подписаться» на эту рыбу, и, когда продукция появится в продаже, ему придет уведомление. Такой механизм обеспечит встречу спроса и предложения.

Менеджер компании видит новую заявку и может принять ее, а также отклонить или



Дать обратную связь и оставить свои предложения пользователи Fishplace могут в этом чате



Так выглядит цифровой офис рыбной компании на fishplace.ru

Команда «Фишплейс» провела независимый анализ рынка и пришла к выводу, что fishplace.ru создает новый сервис, инструменты которого сочетают в себе традиционные методы и современные инновации. Платформа имеет огромный потенциал для развития как на российском, так и на международном рынках.

**Так, Экосистема Fishplace помогает каждой оптовой компании, торгующей рыбой:**

- получить собственную организованную торговую площадку;
- упростить и ускорить процессы торговли и логистики;
- снизить риски претензий контролирующих органов, связанные с ценообразованием и соблюдением законодательства;
- повысить уровень контроля собственников и топ-менеджмента за сделками;
- найти новых клиентов и расширить рынок сбыта;
- найти более выгодное предложение;
- открыть альтернативные каналы сбыта, расширив географию поставок, в том числе на международные рынки;
- внедрить передовые технологии в условиях глобальной конкуренции;
- быть на шаг впереди в цифровой трансформации отрасли;
- получить инновационные решения для укрепления связей с международными партнерами и развития бизнеса в условиях новых вызовов.

Если вы хотите эффективно адаптироваться к современным условиям и вывести свой бизнес на новый уровень, не упустите шанс воспользоваться всеми преимуществами тех, кто в числе первых займет свою нишу на цифровом рынке fishplace.ru. Зарегистрируйтесь на платформе уже сегодня и освоите новые горизонты для вашего бизнеса вместе с открытием цифрового офиса!

направить встречное предложение, если выдвинутые клиентом условия не устраивают компанию.

При этом в любой момент здесь же на сайте покупатель и продавец могут написать друг другу сообщение в личный чат — это как раз одно из недавно вышедших обновлений. Оно позволяет в онлайн-режиме задавать вопросы, уточнять детали и выдвигать свои предложения.

После партнеров заключают договор, и рыба из личного кабинета компании переходит в кабинет покупателя. Дальше клиент может также продавать ее через свой цифровой офис или снять с продажи, если он не планирует реализовывать купленный товар.

Помимо «Тройки», цифровые офисы на «Фишплейсе» открыли и Рыболовецкий колхоз имени В.И. Ленина, ООО «Викта», ООО «Корьякморепродукт», а также другие рыбопромышленники и трейдеры. Наш маркетплейс они используют для продажи своей продукции, улучшения коммуникации с покупателями и оптимизации процессов.

**— Как проходит внедрение инструментариев Fishplace в бизнес-процессы компаний?**

— Есть те, кто еще сопротивляется, но если в прошлом году было тотальное отрицание, то сейчас люди стали относиться к «цифре» лояльнее. Они уже готовы познавать новое пространство. Возможно, ажиотажа пока не появилось, но нам приятно видеть, как руководители рыбных компаний поручают менеджерам внедрять fishplace.ru в свои бизнес-процессы и действительно повышают эффективность работы предприятия.

Развивая Fishplace, мы поняли, что наибольшие сложности возникают не в процессе пользования продуктом, а на психологическом уровне. На наш взгляд, главная проблема кроется в непринятии нового программного продукта менеджерами, которые рассуждают так: «У нас уже выстроен процесс, зачем менять то, что и так работает».

Для роста бизнеса и даже для того, чтобы оставаться на плаву, надо постоянно находить новые решения и внедрять их. Поэтому

иногда приходится принуждать своих сотрудников использовать в своей работе новые инструменты. Практически все новое приживается через сопротивление. И лишь небольшой процент людей легко переключается на инновации. Но только так происходит развитие.

**— Что сегодня «Фишплейс» может предложить своим пользователям?**

— В первую очередь мы за один день даем компаниям цифровой офис — это, по сути, полноценный интернет-магазин каждой оптовой компании, где представлен каталог рыбы, на основе которого можно формировать заявки и направлять товары покупателям. При этом для создания личного интернет-магазина предприниматель должен потратить много времени и денег: найти программистов, придумать дизайн, наполнить сайт информацией и постоянно вкладываться в его дальнейшую поддержку. А на fishplace.ru всю техническую сторону работы сайта возьмет на себя уже сформированная команда IT-специалистов.

FISHPLACE Рыбной компании Складу Купить / продать Заказать транспорт О платформе +7 908 999 80 80 Войти

**Регистрация рыбной компании**

\* ИНН  
Введите ИНН

Фамилия Имя  
Иванов Иван

\* E-мэйл (Адрес будет использован в качестве логина)  
Эл. почта

\* Контактный номер телефона  
+7 Контактный номер

\* Пароль  
Введите пароль

\* Повторите пароль  
Повторите пароль

Согласен с политикой конфиденциальности и пользовательским соглашением.

Зарегистрировать компанию

Обновление на fishplace.ru выходят еженедельно: одно из последних позволило существенно упростить процесс регистрации

Компании останется просто вести бизнес.

Также сервис выступает в роли своеобразной биржи. Каждый отдельный цифровой офис — это торговая площадка, где выставляются лоты. По факту каждый «рыбник» ежедневно торгуется по телефону, предлагает свои условия, совершает сделки. Но теперь все эти процессы перейдут в цифру, экономия времени и ресурсы.

Помимо поиска склада и совершения сделок купли-продажи, сервис также помогает вести учет рыбопродукции на складах через личный кабинет менеджера и позволяет в онлайн-режиме видеть актуальные остатки. Общаясь с сотрудниками разных компаний, мы узнали, что это — одна из трудностей их работы, особенно если речь идет о малых и средних предприятиях. Чтобы составить отчет об остатках, необходимо созвониться со складами, логистами, бухгалтерами. Это отнимает много вре-

мени и сил. Если же проводить все свои сделки через Fishplace, то данные по остаткам сервис будет актуализировать автоматически без прямого участия работника. И в личном кабинете можно будет в любое время увидеть, сколько вашей рыбы на каком складе сейчас находится.

Еще мы доработали систему коммуникации с клиентами. Сегодня менеджеры компаний преимущественно общаются с клиентами через личные страницы в мессенджерах. Это удобно, но небезопасно. Собственники бизнеса в таком случае сильно зависят от работников. Менеджер уволился или ушел в отпуск, и переписка пропала вместе с ним.

Чтобы избежать подобных проблем, на fishplace.ru появился чат, о котором я уже упоминала. Доступ к нему есть и у менеджеров, и у руководителя. В любой момент можно просмотреть историю переписки,

понять, как строился диалог и к каким договоренностям в итоге пришли стороны.

Из последних важных улучшений: мы существенно переделали процесс регистрации. Покупатели рыбопродукции у поставщиков рыбы — обладателей цифровых офисов на «Фишплейсе» могут бесплатно пройти короткую регистрацию, ознакомиться с ассортиментом рыбопродукции и купить без скрытых комиссий, отправив онлайн-заявку в три клика.

**— Выход каких обновлений ожидается в ближайшее время?**

— Еженедельно выходят обновления с улучшенным функционалом. Заходите на платформу и посмотрите сами. Начинайте пользоваться, присылайте нам ваши предложения, и тогда мы вместе сделаем то, что вам будет удобно. □

fishplace.ru

**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: npkp@bk.ru

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



Арип АБДУЛАЕВ,  
начальник Терско-  
Каспийского филиала  
ФГБУ «Главрыбвод»

## Надежная опора для рыбы Кавказа

С чем Терско-Каспийский филиал Главрыбвода  
встречает свои 90 лет

История Терско-Каспийского филиала ФГБУ «Главрыбвод» началась в 1934 году. Тогда для единого руководства рыбными ресурсами страны в составе Наркомпищепрома создали специальный главк (Главрыбвод), одним из подразделений которого на Каспии было Дагестанское отделение Южкаспрыбвода. Сейчас, после многих реорганизаций и смен статусов учреждения, в зону деятельности филиала входят Дагестан, Ингушетия и Чеченская Республика.

В этих регионах Терско-Каспийский филиал ежегодно выполняет работы по искусственному воспроизводству водных биоресурсов, государственному мониторингу ВБР и среды их обитания, а также по рыбохозяйственной мелиорации. О том, как рыбоводы помогают восполнять запасы осетра, каспийского лосося и кутума, а также о том, как специалисты прокладывали воде путь на нерестилища, представители филиала рассказали «Fishnews — Новости рыболовства».

## ОТВЕЧАЯ ЗА РЫБУ ТРЕХ РЕСПУБЛИК

Искусственным воспроизводством занимаются пять рыболовных заводов в составе филиала — Терский, Приморский экспериментальный, Дагестанский, Бирюзянский, Мехтебский, а также Аракумское и Нижне-Терское нерестово-выростное хозяйство. Для выполнения государственного мониторинга у филиала есть пять обособленных подразделений по рыболовству и сохранению водных биоресурсов.

В фонд водных объектов рыбохозяйственного значения, обслуживаемый Терско-Каспийским филиалом, входят 36 основных рек, 9 озер, 4 водохранилища. Их общая площадь — 4874 га, совокупная протяженность рек — 3734 км. В зону ответственности филиала также входит прибрежная часть акватории Каспийского моря протяженностью 580 км и площадью 26,1 кв. км: от границы Азербайджана на юге и до реки Кума с двумя заливами на севере.

## ВОСПОЛНЯЯ ЗАПАСЫ ОСЕТРА

Для восстановления популяций осетровых видов рыб Терско-Каспийскому филиалу ежегодно начиная с 2019 года устанавливается государственное задание по выпуску молоди русского осетра.

В этом году в рамках выполнения госзадания в Каспийское море отправили более 100 тыс. штук молоди этой рыбы средней навеской 2,4 грамма. Проводились и выпуски для восполнения ущерба, наносимого хозяйствующими субъектами. В дикую природу переселили более 250 тыс. «компенсационных» осетрат средней навеской не менее 3 граммов, отдельные экземпляры молоди достигали веса 5–6 граммов.

В связи с зарегулированием стока рек и отсутствием естественных нерестилищ для осетровых остро встал вопрос о создании собственного ремонтно-маточного стада. Работа над этим началась в 2010 году, когда на предприятия филиала завезли молодь русского осетра. Сейчас особи ремонтно-маточного ста-

да содержатся на Дагестанском, Мехтебском и Приморском экспериментальном рыболовном заводе. Это осетры в возрасте от 2 до 14 лет (то есть часть из них уже достигла половозрелости).

«Многолетние усилия наших рыболовов увенчались успехом: в этом году мы уже получили икру от собственных производителей, вырастили из нее молодь и пополнили запасы Каспийского рыбохозяйственного бассейна», — подчеркнул начальник филиала Арип АБДУЛАЕВ.



Молодь осетра русского

«Доили» осетров на Мехтебском рыболовном заводе, применяя метод прижизненного получения И. В. Подушки. Этот способ состоит в минимальном подрезании яйцевода, в результате особи остаются жизнеспособными и готовыми вновь давать икру через два-четыре года (в зависимости от вида).

Мехтебский завод построен в рамках госпрограммы «Разви-

тие рыбохозяйственного комплекса РФ» для восстановления популяций осетровых видов. Предприятие сдали в эксплуатацию в 2018 году. В нем применяют самые современные технологии, например установку замкнутого водоснабжения. С помощью УЗВ завод можно использовать как полносистемный воспроизводственный комплекс с содержанием ремонтно-маточных стад русского осетра и белуги. Также на территории завода находятся нерестово-выростные водоемы.

Проектная производственная мощность предприятия по выпуску молоди, полученной заводским способом, составляет 13 млн штук: 2 млн экземпляров молоди осетровых и 11 млн экземпляров молоди частиковых видов рыб (кутума, сазана). Также Мехтебский завод может ежегодно выпускать более 50 млн штук молоди частиковых, полученной от самозахода и естественного нереста.

## ПОДДЕРЖИВАЯ ПОПУЛЯЦИЮ ЛОСОСЯ

Филиал занимается воспроизводством и «краснокнижной» рыбы — каспийского лосося (кумжи каспийского подвида), который находится под угрозой полного исчезновения. Приморский экспериментальный рыболовный завод (ПЭРЗ) — единственное предприятие в Дагестане, которое выращивает молодь каспийского лосося в рамках выполнения государственного задания, а также внебюджетной деятельности.

Эту деятельность ПЭРЗ ведет с 2002 года — там сформировано собственное ремонтно-маточное стадо. За годы работы специалисты предприятия накопили колоссальный опыт по искусственному содержанию производителей, а также отладили технологию воспроизводства кумжи. На сегодняшний день маточное стадо представлено особями возрастом до семи лет.

Для получения жизнестойкой молоди и исключения инбридинга Терско-Каспийский филиал периодически обменивается производителями лосося с Северо-Кавказским филиалом Главрыбвода.



Экземпляр ремонтно-маточного стада осетра русского

### ПОМОГАЯ КУТУМУ «МОЛОДЕЖЬЮ»

Одна из самых ценных промысловых рыб Каспия — кутум. В прошлом его запасы на дагестанском побережье поддерживались за счет естественного размножения в пойменных озерах дельты Терека, родниковых ручьях дельты Самура и нагула в Каспийском море. Но из-за антропогенного воздействия этот вид оказался на грани вымирания.

Промысловые запасы кутума с 2014 по 2024 год снизились с 797 до 254 тонн. В последние пять лет они стабилизировались

на низком уровне — 250–260 тонн. На состояние популяций в основном влияют эффективность естественного и искусственного воспроизводства, а также добыча.

Искусственное воспроизводство этой рыбы в регионе находится в стабильном состоянии: ежегодно предприятия Главрыбвода выпускают в водные объекты от 9 млн до 13 млн штук молоди кутума. Однако эффективность естественного воспроизводства этой рыбы за период с 2019 по 2024 год снизилось с 104 млн до 65 млн экземпляров покатной молоди.

Искусственным воспроизводством кутума занимаются Приморский экспериментальный и Мехтебский рыболовные заводы филиала. В этом году в рамках выполнения госзадания они выпустили более 9,5 млн штук его молоди.

### СПАСАЯ НЕРЕСТОВЫЕ УГОДЬЯ

Серьезный удар по популяциям кутума и других рыб нанес паводок 2016 года, который нарушил гидрологический режим Аракумских и Нижне-Терских нерестово-выростных водоемов.



Кормление каспийского лосося. Приморский экспериментальный рыболовный завод

# Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»



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

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

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

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



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

Это крупнейшие дагестанские нерестилища общей площадью более 36 тыс. га — обвалованные естественные угодья в нижнем течении Терека.

Водоемы введены в эксплуатацию в 1970-х годах, они являются источником сохранения и пополнения видового разнообразия для экосистемы Северного Каспия в границах Дагестана.

Вода на нерестилища идет сначала через Гудийскую протоку Терека, а затем — по Зенковскому, Ждановскому и Сиражудиновскому каналам. Эти каналы находятся в ведении Терско-Каспийского филиала Главрыбвода.

В 2016 году они были практически полностью заилены. Озера оказались под угрозой высыхания, требовались масштабные мелиоративные работы.

Расчисткой каналов в течение пяти лет занимались специалисты филиала — в рамках основного и дополнительно увеличенного госзадания по рыбохозяйственной мелиорации. В совокупности удалили более 1 млн кубометров грунта. Однако заполнить нерестилища все равно не удалось: была заилена и Гудийская протока.

В 2021 году Росрыболовство совместно с представителями органов власти Дагестана рассмотрели варианты обводнения нерестилищ на специальном со-

вещании. В итоге специалисты приняли решение о частичной расчистке протоки.

Затем были выполнены работы по топографической съемке дна Терека, получены высотные отметки дна реки с определением уровня его заиливания, подготовлена проектно-сметная документация. Непосредственно расчистка стартовала только в 2024 году.

«Работы проводились на участке протяженностью 11,3 км — от начала протоки до водозаборных сооружений Зенковского, Ждановского и Сиражудиновского каналов. Всего изъяли около 800 тыс. кубометров ила.

Было задействовано 12 экскаваторов, 25 самосвалов и три бульдозера. Получившийся канал способен обеспечить пропуск воды в объеме 75 кубоме-

тров в секунду. Ширина канала составляет от 25 до 51 метра, высота — 1,5–2 метра», — рассказал Арип Абдулаев.

Расчистка велась в течение 66 дней и 21 июня была завершена. Все каналы наполнились водой и понесли ее дальше — к нерестово-выростным водоемам. Специалисты филиала объехали озера и убедились, что вода поступает в достаточном количестве.

Обводнение нерестово-выростных водоемов позволит возобновить работу Бирюзякского рыболовного завода, расположенного рядом с Гудийской протокой.

«Производственная мощность этого предприятия составляет 8–10 млн штук молоди чистиковых видов рыб, — обратил внимание начальник филиала. — У нас там есть довольно широкая выростная база прудов. Мы планируем вновь запустить завод со следующего года».

В филиале подчеркивают: важно проводить такие мелиоративные работы регулярно. Специалисты рассчитывают на ежегодные задания и средства для расчистки каналов и Гудийской протоки. Тогда Аракумские и Нижне-Терские водоемы больше не будут под угрозой. И рыба начнет полноценно нереститься, увеличивая свои популяции для природы и людей.



Получение икры от собственного ремонтно-маточного стада. Мехтебский рыболовный завод



В 2024 году в рамках выполнения государственного задания в Каспийское море отправили более 100 тыс. штук молоди осетра русского средней навеской 2,4 грамма



# Живем морем 60 лет

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

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

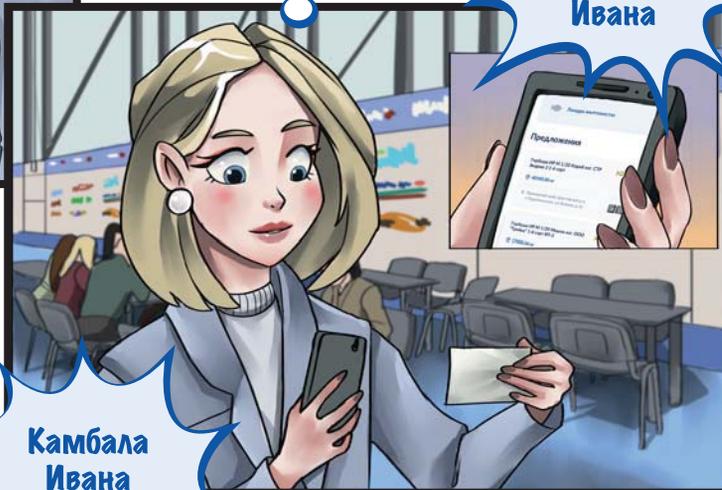
✉ first@dalryba.ru  
🌐 www.dalryba.ru

Заходите в наш цифровой офис, смотрите и покупайте рыбу онлайн



Есть треска, кета, креветка... все есть... камбалы нет на складе

Подписаться на камбалу Ивана



...Камбала ЖП НР... хорошая... купить!

Новое Сообщение

Камбала Ивана в продаже



Цифровой офис - это удобно! Здесь спрос встречается с предложением.



Используйте Цифровой офис вашей компании на платформе Fishplace в качестве основного канала продаж — выставляйте продукцию, общайтесь с покупателями, получайте заявки и совершайте выгодные сделки!

ОТКРОЙ ЦИФРОВОЙ ОФИС НА

**fishplace.ru**

Реклама