

FISHNEWS

Информационно-аналитический журнал
№ 1 (79) 2025

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

 РСХБ



Эдуард КЛИМОВ:
Всё, о чём
мы пишем,
конвертируется
в деньги

Андрей ГРЕЧКИН:
Рыба на перепутье:
как загруженность
железных дорог
влияет на внутренний
и внешний рынок

**Рыбные вкусы
со всего мира**



**Сергей НЕСВЕТОВ: Идем на Восток.
Как СЗРК адаптируется к новым вызовам**

Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



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

На правах рекламы

РЕДАКЦИЯ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Эдуард Владимирович КЛИМОВ,
edd67@mail.ru

СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU

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

КОРРЕКТОР

Ольга МАЛЬЦЕВА

ВЕРСТКА & ДИЗАЙН

Виталий КОЧЕТКОВ

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ

Ольга ШУТЬ

ФОТОГРАФИИ

Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ,
пресс-службы: АТФ, ТГ FESCO,
ESG, «Вкусвилл», «Мореодор»,
АНО «Рыбаки Сахалина»

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»
№ 1 (79) 2025 г. Издается с 2006 года. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 года, выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. www.fishnews.ru.

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

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ООО Медиахолдинг «Фишньюс» - 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: 31.03.2025 г.

Отпечатано в типографии ИП Шульга В.Б. —
г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10.

Тел.: 8 (423) 234-59-01.

Знак информационной продукции «16+».

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Сергей НЕСВЕТОВ: Идем на Восток. Как СЗРК адаптируется к новым вызовам**
Интервью с исполнительным директором Северо-Западного рыбопромышленного консорциума
- 10 АТФ: Берег и море — в надежной связке**
О современном облике и перспективах дальнейшего развития морского перегрузочного терминала и судоремонтной базы Архангельского тралового флота — в репортаже Fishnews
- 14 Рыба на перепутье: как загруженность железных дорог влияет на внутренний и внешний рынок**
Генеральный директор компании «Дальрефтранс» Андрей ГРЕЧКИН о сложностях и перспективах перевозок рыбной продукции в рефрижераторных контейнерах
- 20 Эдуард КЛИМОВ: Все, о чем мы пишем, конвертируется в деньги**
Председатель совета директоров Медиахолдинга «Фишньюс» — со всей серьезностью к слову
- 26 Российская рыба блистает на отраслевых выставках**
Успехи национального стенда РФ на Salon Halieutis в Марокко и детали организации Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге — выставочный год набирает обороты
- 31 Как студенты разрабатывают новинки для рыбной полки**
Для расширения рыбного ассортимента ритейлеры, переработчики и обозревательные учреждения все чаще объединяются и организуют студенческие инкубаторы
- 36 Эксперты сняли пробу с белой рыбы**
Какие виды белой рыбы обделены вниманием рынка и как повысить их привлекательность для покупателя, определяли участники дегустации, организованной Рыбным союзом и X5 Group
- 38 Рыбные вкусы со всего мира**
Как поставки из других стран помогают разнообразить меню россиян: рассказываем вместе с экспертами компании «Мореодор»
- 44 Игорь ЗУБАРЕВ: Сохранение биоресурсов и тонкая донастройка нормативной документации — ключевые моменты для отраслевого законодательства**
Интервью с заместителем председателя Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию
- 50 Ольга БУЛКОВА: Будем сопровождать каждое предприятие при перезаключении договоров**
Внимание к развитию рыбной промышленности — в интересах региона и его жителей, убеждена председатель Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края
- 56 Мировое рыбное хозяйство: борьба без правил за рынки и ресурсы**
О чём на самом деле говорит статистика мировой торговли рыбой и морепродуктами — в исследовании Аналитической группы Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ)
- 62 Любовь СТРИМЖА: Мы хотим развивать рыболовный туризм в России**
Новое объединение АНО «Рыбаки Сахалина» будет представлять интересы рыбаков-любителей, продвигать рыболовный туризм и бороться с браконьерством
- 68 Марикультура Сахалина и Курил: настоящее и будущее**
Fishnews продолжает следить за марикультурными проектами островного региона



Сергей НЕСВЕТОВ,
исполнительный директор СЗРК

Сергей НЕСВЕТОВ: Идем на Восток. Как СЗРК адаптируется к новым вызовам

Вынужденная переориентация на Восток стала серьезным испытанием для добытчиков краба Северного бассейна. Северо-Западный рыбопромышленный консорциум (СЗРК) не только полностью перестроил систему продаж краба, а затем и рыбы, но и двинулся дальше — к формированию полноценного дальневосточного дивизиона. Как проходила адаптация к изменениям на внешних рынках, какие уроки можно вынести из участия в проектах под инвестквоты, что дает создание рынка с нуля и почему мороженый краб для Северного бассейна по-прежнему выглядит перспективнее живого, в интервью журналу Fishnews рассказал исполнительный директор СЗРК Сергей НЕСВЕТОВ.

— Зоной интересов Северо-Западного рыбопромышленного консорциума традиционно выступал Северный бассейн и Северо-Восточная Атлантика. Но теперь вы присутствуете и на Дальнем Востоке, где ведете промысел и строите крупные логистические комплексы. Какие планы у СЗРК по развитию дальневосточного подразделения? Не входит ли в них, к примеру, смена названия?

— Мы не всерьез, но обсуждали смену названия, однако идея пока не получила развития. Все-таки за более чем 30 лет название СЗРК стало не просто аббревиатурой, а мощным отраслевым брендом, известным не только в России, но и за рубежом. В СЗРК на правах членов консорциума входит довольно много юрлиц, которые вполне самостоятельно ведут свою деятельность. В этом смысле все достижения СЗРК — это их достижения, и когда я говорю «мы», то имею в виду своих коллег по цеху, которые трудятся в каждой из этих компаний.

А что касается выхода на Дальний Восток... Конечно, мы об этом думали, оценивали варианты, но пазл как-то не складывался. А потом обстоятельства сложились так, что в конце 2023 года мы оказались на Дальнем Востоке с квотами краба и с приличными инвестициями. Постепенно адаптируемся к региону, налаживаем процессы, в ближайшее время начнем строить логистические комплексы.

На данный момент наша основная задача

— закрепиться в регионе, создать там эффективную структуру, подобрать правильных людей и не мешать им работать. А дальше пока боюсь загадывать. Уровень турбулентности в отрасли как никогда высок. Поэтому

лучший план — это держать глаза и разум открытыми и быть готовым к неожиданностям. В выигрыше окажется тот, кто сумеет сохранить финансовую устойчивость.

— СЗРК одним из первых принял участие в запущенной государством программе инвестквот. Какие инвестпроекты в рамках этого механизма вы реализуете?

в Северном бассейне. Участвовали в первых крабовых аукционах на Севере и, видимо, будем участвовать во вторых. Участвовали и во втором этапе крабовых аукционах на Дальнем Востоке. Всего выиграли 11 лотов, с обязательствами построить 9 судов и 2 логистических комплекса, и, видимо, это не предел. Сегодня государством созданы такие условия, когда, чтобы продолжать заниматься промыслом, ты просто не можешь в этих аукционах не участвовать.

На текущий момент мы построили три крупнотоннажных рыбопромысловых траулера в Выборге, причем два из них — первыми из всех участников. Строительство четвертого судна продолжается, с ним, к сожалению, все непросто. У завода опять закончились деньги, подоспели санкции, сменилось руководство ОСК.

Сейчас государство наконец-то начало выделять верфям субсидии на достройку судов, что нужно было сделать еще полтора-два года назад. Если не будет никаких перерывов в финансировании, то мы ожидаем увидеть наше четвертое судно примерно в мае 2026 года.

Первые три траулера «Баренцево море», «Норвежское море» и «Белое море» успешно работают на промысле трески, пикши и палтуса. В 2024 году они были лучшими на Северном бассейне.

С краболовами сложнее: на «Красном Сормове» нам сдали пока одно судно.

— Как повлияло снижение запасов трески в Северном бассейне на финансово-экономический результат этих инвестпроектов? Или рост мировых цен на треску компенсировал падение уловов?

— Действительно, многолетняя синусоида ОДУ на треску и пикшу сейчас идет вниз. За последние лет пять квоты

При реализации программы инвестквот используемые методы и достигнутые результаты абсолютно не совпадают с задекларированными целями.

Ее результат — концентрация и передел бизнеса, падение рентабельности компаний, перекредитованность отрасли.

— Мы действительно участвовали во многих проектах, общая сумма инвестиций уже перевалила за 70 млрд рублей. Первым был аукцион по строительству рыбопромысловых судов под квоты на вылов трески и пикши



Новый флагман Архангельского тралового флота «Баренцево море». Это первое крупнотоннажное судно, построенное на российской верфи в рамках программы инвестквот. Санкт-Петербург, февраль 2021 г.

уменьшились в два раза. Думаю, что в 2025–2026 годах они останутся на дне, но после этого, вероятно, плавно пойдут вверх. В периоды плохой рыбалки разница в производительности судов не так заметна, а вот с улучшением промысловой обстановки у наших новых технологически насыщенных траулеров появится шанс показать, на что они на самом деле способны.

Что касается рыночной ситуации, до 2022 года рост цен на треску действительно позволял сбалансировать сокращение квот. Но потом появились дополнительные сложности. Запреты и ввозные пошлины, закрытие рынков, проблемы с заходом российских судов в зарубежные порты, усложнение логистических маршрутов — все это накладывает дополнительные ограничения на наш бизнес и сказывается на рентабельности.

Сейчас мы видим, что российская треска на мировом рынке стоит примерно на 15% дешевле норвежской — при абсолютно одинаковом качестве, ассортименте, размерном ряде и других

параметрах. И это в чистом виде влияние санкций.

— В ходе крабовых аукционов первого этапа на Северном бассейне вы приобрели пять лотов с обязательствами по постройке судов. В какой степени реализации сейчас эти проекты?

— Как я уже сказал, одно судно построено. Еще два в процессе. Я надеюсь, что второй краболов мы примем до конца этого года, третий, наверное, в следующем году. С четвертым и пятым есть большие проблемы, и судьба их, честно говоря, пока до конца не решена.

— СЗРК отказался от их строительства?

— Мы ни от чего не отказывались, но технически наш договор с Росрыболовством не продлен до 2026 года, так как завод не подтверждает, что успеет достроить суда к этому сроку.

Мы выполняли свои обязательства, вносили платежи с опережением графика и в меру сил пытались заводу помочь. К сожалению, заключение контрактов с «Красным Сормовом»

было ошибкой. Это был один из лучших заводов ОСК, но за пять прошедших лет они с огромным трудом построили только один краболов.

Смотрите, что получается. Сначала государство выставило на аукцион квоты, которые мы купили, заплатив деньги в бюджет. Затем государство же в лице ОСК обязалось построить нам суда в отведенные для этого сроки и свои обязательства не выполнило. И поскольку суда не построены, государство намерено изъять у нас купленные на аукционе квоты. И все за счет инвестора.

— Со схожими проблемами столкнулись практически все участники первого этапа. Не уверена, что хотя бы одна верфь выполнила эти заказы в срок и без удорожания их стоимости.

— Вы правы, в срок почти ни одна не выполнила. И просьбы от верфей пересчитать стоимость строительства поступали ко многим рыбакам. Не все на это согласились, поэтому государство сейчас вынуждено дофинансировать этот процесс.



Сергей НЕСВЕТОВ: В России у нас есть своя переработка краба, мы выходим с большим ассортиментом готовых, соответствующим образом расфасованных и упакованных продуктов

— А вы согласились?

— Да, по одному из траулеров. В тот момент дополнительное финансирование могло действительно ускорить стройку, и мы договорились с Выборгским заводом об увеличении стоимости контракта. Это позволило продолжить строительство третьего судна и в конечном счете успешно его сдать, хоть и со значительным опозданием.

Но сейчас это уже невозможно, поэтому дело за государством.

— Выглядит так, что проигравшими в итоге оказались все стороны: и верфи, и рыбаки, да и государство непонятно что получило.

— Мое отношение к программе инвестквот давно известно, и за прошедшее с ее начала время оно не изменилось. Это програм-

ма, в которой используемые методы и достигнутые результаты абсолютно не совпадают с задекларированными целями.

В результате — концентрация и передел бизнеса, падение рентабельности компаний, перекредитованность отрасли.

Несколько лет назад Счетная палата проводила анализ эффективности первого этапа программы инвестквот, но доклад почему-то засекретили. Надеюсь, когда-нибудь удастся его прочесть.

— Негативный опыт взаимодействия с верфями повлиял на то, что на втором этапе инвестквот вы не стали связываться с судами, а выбрали вариант с логистическими комплексами, где вы можете полностью контролировать процесс строительства?

— Причина не в этом. Для нас основным аргументом были цена и окупаемость этих лотов.

Мы своевременно обновили промысловый флот, его возможности уже сегодня существенно превышают имеющийся у нас объем квот, поэтому строить дополнительные суда, для которых нет работы, считаем бессмысленным. А логистические комплексы — это инфраструктура, за которой должен потянуться и грузовой поток. Попробуем наполнить их реальным бизнесом, будем развиваться в логистике, в том числе и в новом для себя регионе.

В изменившейся реальности российские порты, берег, инфраструктура становятся гораздо более привлекательными, чем несколько лет назад. Кроме того, это более предсказуемые проекты, когда все зависит только от собственных сил и способностей, а не от судостроителей, рычагов влияния на которых у нас, увы, нет.

— Последний год мы наблюдали несколько безуспешных попыток Росрыболовства реализовать остаток крабовых квот для Северного бассейна. По сравнению с аукционами первого этапа как изменилась привлекательность этого ресурса для потенциальных инвесторов?



— То, что эти лоты так долго не продавались, отражает их привлекательность. Она уже абсолютно не та, что была в 2019 году, потому что мир изменился.

Проблема ведь не только в том, что после 2022 года нет традиционных рынков или драматически упали цены, но еще и в том, что нет дешевого финансирования.

С кредитом стоимостью 25–30% окупаемость лотов стремится к 15 годам, а там уже пора снова идти на аукцион. Получается такой велотренажер.

— Как СЗРК адаптировался к изменениям со сбытом, произошедшим за последние три года на внешних рынках?

— В целом краболовов Севера в 2022 году тряхнуло сильнее, чем Дальний Восток. Практически в один день закрылись основные рынки, на которые мы всегда ориентировались, возникли трудности с платежами. Все произошло очень быстро, проблемы нарастили, как снежный ком, мы даже расстраиваться не успевали.

Тем не менее было принято решение не останавливать про-

Наш единственный рынок крабов, помимо российского, — это Юго-Восточная Азия, где нас никогда не было и о которой мы ничего не знали. Не было ни каналов сбыта, ни крупных покупателей, ни представления о качестве, ни модели потребления и, как следствие, не было устойчивого спроса. Потребовалось немало времени, чтобы выйти на рынок Китая, понять, как с ним работать.

мысел, хотя мы и не знали, куда будем продавать продукцию. В итоге в 2022–2023 годах мы продавали гораздо меньше краба, чем производили.

Оказалось, что теперь наш единственный рынок, помимо российского, — это Юго-Восточная Азия, где нас никогда не было и о которой мы ничего не знали. Потребовалось немало времени, чтобы выйти на рынок Китая, понять, как с ним рабо-

тать. Ведь на тот момент в КНР рынка мороженого камчатского краба просто не существовало, а с живым мы никогда не работали. Не было ни каналов сбыта, ни крупных покупателей, ни представления о качестве, ни модели потребления и, как следствие, не было устойчивого спроса.

Когда мы все это поняли, то полностью поменяли стратегию. Мы начали создавать каналы сбыта сами, совместно с китай-

скими партнерами. С одной стороны, на старте это требует гораздо большего времени, денег, энергии, усилий, гораздо выше вероятность ошибки. С другой стороны, ты получаешь канал, которым можешь управлять. Это более устойчивая модель продаж, которая постепенно начинает себя оправдывать. Могу сказать, что сейчас у нас нет не-проданных стоков по мороженому крабу.

Мы были вынуждены выходить и в сегмент живого краба. Это отдельное направление, где нас поджидало огромное количество сюрпризов. В итоге за полтора года мы построили передержки в Мурманске, в Великом Новгороде, в Москве. Переоборудовали четыре судна и наладили логистические маршруты для живого краба из Мурманска в Китай и в Корею.

— До этого вы с живым крабом совсем не работали?

— Мы никогда не работали с живым крабом, потому что на тех рынках, где мы присутствовали, это было не нужно. Для нас это абсолютно новый продукт, новый вид бизнеса.

В 2024 году мы на живом крабе не зарабатывали, тренировались. Мы отработали все алгоритмы и теперь точно понимаем, что работает, а что нет.

— А какая ниша для вас на данный момент интереснее — замороженный или живой краб?

— Все-таки замороженный, потому что Север далеко от основных рынков живого краба. При прочих равных это менее рентабельный бизнес, чем продажа живого краба с Дальнего Востока. Логистическое плечо огромное, и логистика стоит в разы дороже, поэтому стратегически для Севера мороженый краб перспективнее.

Кстати, мы и по рыбе начали переориентацию на Восток. Для этого также потребовалось полностью перестроить систему продаж с ориентацией на Азию.

В прошлом году мы начали с палтуса, в этом попробуем работать уже с треской. Думаю, на горизонте двух-трех лет доля рыбы, которая уходит в восточ-

ном направлении, очень сильно вырастет.

Пока речь идет о Китае, но не исключено, что будут и другие страны. Там есть, пусть не такие большие, но тем не менее привлекательные рынки — это и Сингапур, и Таиланд, и Вьетнам. Для нас они тоже интересны, но пока концентрация на Китае. База, которую мы создаем там, станет своего рода плацдармом для работы с остальными рынками региона.

— Сейчас Китай — самый важный рынок для СЗРК?

— Естественно, он очень важен. Помимо России, Китай и Япония — для нас два приоритетных рынка. Они очень сходны по объему, если речь о крабе.

— С какими барьерами вы столкнулись при продвижении крабовой продукции в Китае?

— Как я уже сказал, главным препятствием было отсутствие рынка мороженого камчатского краба. В глазах китайцев это был второстепенный продукт по сравнению с живым крабом, недорогой, не очень хорошего качества и в целом не вызывающий большого энтузиазма.

За эти годы нам удалось изменить мнение китайских потребителей и доказать им, что наш мороженый краб, сделанный в море из свежего сырья, по качеству ничуть не уступает живому крабу. Просто это немного другая модель потребления.

— Но на японском рынке к мороженому крабу совсем другой отношение.

— Да, в Японии не было предубеждения против мороженого краба, зато было предубеждение против рассольной заморозки. Дальневосточные рыбаки традиционно делали воздушную заморозку, а у нас технология рассольная, более адаптированная к американскому рынку.

При рассольной заморозке продукция гораздо лучше хранится, но технология разморозки такого краба отличается. Для того чтобы он не был соленым, его нужно размораживать в воде для вымывания рассола.

Научить японцев и китайцев работать с рассольной заморозкой — это был большой труд. Но сейчас мы видим, что это уже не является глобальной проблемой, это просто фактор цены, с которым можно работать. Важно, что наш продукт все-таки принял и в Китае, и в Японии.

— Вы предпочли переучить рынки вместо того, чтобы, допустим, переоборудовать свои суда на воздушную заморозку?

— Потребитель далеко не всегда прав. Когда рынка просто нет, как это было в Китае, переоборудовать суда, чтобы предлагать немного другой продукт, бессмысленно. Если уж нужно создавать рынок с нуля, то проще это сделать для продукта, который у тебя уже есть. Ну и переоборудовать все наши 12 краболов — та еще история.

Кроме того, мы знали, что технология рассольной заморозки не просто ничем не хуже воздушной, она лучше, поскольку позволяет крабу гораздо дольше оставаться свежим. Вопрос только в том, чтобы приучить к ней рынок.

Да, это трудный, долгий, утомительный процесс, особенно с учетом масштабов Китая и инерции мышления местных потребителей, которые привыкли по-другому обращаться с крабом. Но если правильно делать правильные вещи, результат будет.

— Все эти годы СЗРК не прекращал развивать продажи краба на внутреннем рынке. Какие перспективы вы видите для своей продукции в России?

— Российский рынок для нас важен. Работать на нем проще и понятнее: нет межкультурного барьера. Да, он конкурентный, относительно небольшой по объему и очень чувствительный к цене, но он для нас родной.

Отличие в том, что в России у нас есть своя переработка, мы выходим в каналы с большим ассортиментом готовых, соответствующим образом расфасованных и упакованных продуктов — это другая модель. Здесь мы можем быть ближе к потребителю.



Владивостокский
морской
рыбный порт

Один из лидеров по перевалке рыбопродукции в России

ОАО «Владморрыбпорт» предоставляет услуги по перевалке, хранению и мультимодальной перевозке рыбных грузов из зон вылова до конечного получателя

Технические возможности обработки грузов

8 млн.т различных грузов

620 тыс. т рыбопродукции

508 тыс. сухих и рефрижераторных контейнеров (ТЭУ)

ул. Березовая, 25,
г. Владивосток, 690012
info@fishport.ru
+ 7 (423)227-22-10



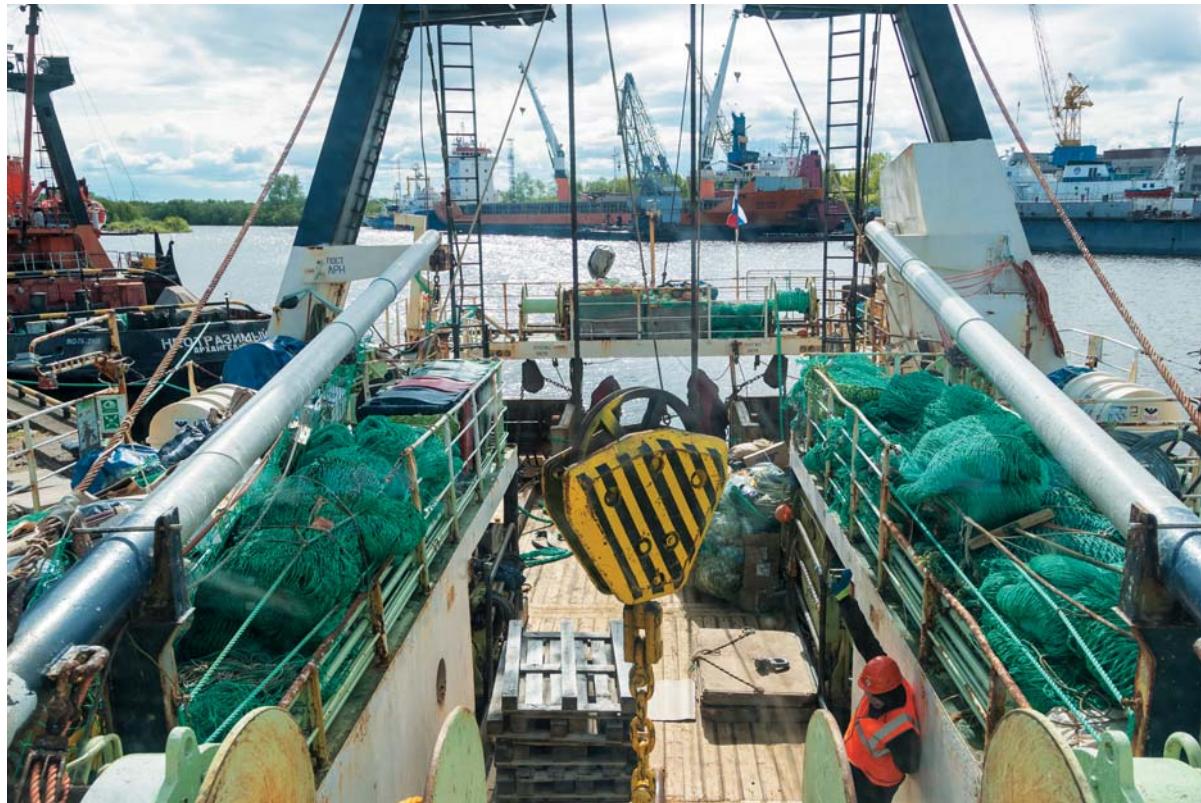
www.fishport.ru



Сергей ЗАРУБИН,
генеральный директор АТФ

АТФ: Берег и море — в надежной связке

Архангельский траловый флот — это не только суда, ведущие промысел в самых суровых условиях. Мало кто из рыбодобывающих компаний Северного бассейна может похвастаться такой же многолетней и прочной связью с берегом. Береговые подразделения АТФ, включая морской перегрузочный терминал и судоремонтную базу, — сами по себе успешные и прибыльные предприятия, которые обеспечивают занятость нескольких сотен человек, развиваются, конкурируют и вносят важный вклад в экономику региона.



На причалах и других объектах морского терминала Архангельского тралового флота работа кипит круглосуточно. «У нас единственный выходной день — это 1 января. Всё остальное время мы работаем», — улыбается руководитель порта Максим ДРЕГАЛО.

По итогам 2024 года объемы перевалки генеральных грузов через терминал превысили 180 тыс. тонн и продолжают расти. «Мы стабильно прибавляем по 25–30 тыс. тонн в год», — комментирует генеральный директор АТФ Сергей ЗАРУБИН. С ростом объемов грузооборота идет постепенное расширение портовой территории, добавляются новые площадки, в том числе для размещения низкотемпературных контейнеров, закупается спецтехника — тягачи, краны, погрузчики.

Рыбная продукция занимает сравнительно небольшую долю в грузообороте порта: в прошлом году через терминал прошло 3855 тонн. Главным ограничителем выступает емкость холодильников. «Если рыбы мы еще можем погрузить 5 тыс. тонн, то для краба в силу особенностей размещения объем уменьшается в два раза, т.е. до 2,5 тыс. тонн», — объясняет гендиректор АТФ.

Тем не менее три года назад, после закрытия доступа к европейским хабам, наличие собственных холодильных мощностей в порту Архангельска, сертифицированных для экспорта, пришлось очень кстати для краболовных компаний, входящих, как и АТФ, в состав Северо-Западного рыбопромышленного консорциума. И хотя по мере освоения азиатских рынков ситуация со сбытом краба постепенно выправляется, СЗРК по-прежнему использует Архангельск как перевалочную базу для хранения и отправки части крабовой продукции на Восток — в Китай и Южную Корею.

Мощный импульс для развития рыбной составляющей порт может получить в случае участия СЗРК во втором этапе крабовых аукционов. На победителей торгов возлагаются обязательства по строительству крупного логистического комплекса, включая холодильник вместимостью 25 тыс. тонн, комплекс для передержки до 200 тонн живого краба и площадку на 400 рефконтейнеров.

«Окончательное решение еще не принято, — предупреждает Сергей Зарубин. — Но теоретически мы готовы к такому развитию событий. Территории у нас достаточно, есть причалы, инфраструктура и всё остальное».

Если же аукционы пройдут стороной, в строительстве новых холодильных мощностей большого смысла не будет. Хотя в порту обслуживаются не только суда АТФ и СЗРК, но и других архангельских и даже некоторых мурманских рыбопромышленных компаний. Сюда же встают под разгрузку транспорта, доставляющие рыбу с Дальнего Востока по Северному морскому пути.

«Несмотря на то, что мы много работаем с генгрузами, нас по-прежнему все ассоциируют в первую очередь с рыбным портом. Рыболовные суда, траулеры, которые приходят, как правило, небольшие, выгружаем мы их быстро, поэтому интересы генеральщиков и рыбаков не пересекаются. Никто друг другу не мешает», — подчеркивает Максим Дрегало.

Но резкого увеличения уловов на Северном бассейне наука пока не прогнозирует. «Квоты по треске второй год уменьшаются существенно. В прошлом году 9 тыс. тонн у АТФ забрали, в этом году еще 10 тыс. тонн, — отмечает Сергей Зарубин. — Есть вероятность, что этот процесс захватит и 2026 год, а потом, возможно, все-таки будет рост».

При любом развитии событий руководство АТФ нацелено



С ростом объемов грузооборота идет постепенное расширение портовой территории, добавляются новые площадки, в том числе для размещения низкотемпературных контейнеров, закупается спецтехника — тягачи, краны, погрузчики

на поэтапное развитие портового подразделения. Планируется продолжать замену техники, по возможности переходить на автоматические системы приема и оформления грузов, работать над повышением производительности труда и ускорением всех процессов. В компании считают важным поддерживать и рыбную специализацию терминала.

«Наверное, ни у одного флота на Северном бассейне больше нет собственных холодильников такого объема. Все хранят рыбу на стороне. Но мы свои холодильники сохранили, — напоминает Сергей Зарубин. — Главное, чтобы был грузопоток, тогда порт будет жить и будет развиваться».

С противоположного берега реки Соломбалка на терминал смотрят док и цеха Базы технического обслуживания (БТО) Архангельского тралового флота. За скромным названием скрывается современное судоремонтное предприятие, способное выполнять самые сложные виды ремонтных работ.

У причальной стенки завода выстроился десяток судов, преимущественно рыболовных. Ремонтируясь сюда тоже приходят не только архангельские рыбаки, но и мурманчане, особенно последние пару лет.

«На нашем бассейне много небольших судов для прибрежно-

го лова длиною по 30–35 метров голландской, датской, норвежской постройки. Такие можно ставить в док даже по три штуки сразу, и мы с удовольствием их ремонтируем», — говорит директор БТО АТФ Сергей МАЛЬГИН.

Желающих встать на ремонт к соседям хватает: стоимость ремонта в Архангельске, как правило, ниже, чем в Мурманске, сроки короче, а качество выполнения работ не вызывает нареканий. «В основном все, кто у нас ремонтировался, потом приходят к нам снова», — замечает руководитель завода.

Сейчас из дока выглядывает 80-метровый земснаряд «Беломорский», по плану ремонтные работы на нем займут три месяца. В прошлом году специалисты БТО выполнили докование на класс регистра 21 судна — это не считая заказов, где ремонтные работы можно было производить прямо у причала.

Параметры заводского дока позволяют размещать в нем суда длиной до 90 метров, весом до 2500 тонн и осадкой до 6 метров. Правда, для обслуживания новых траулеров АТФ «Баренцево море», «Норвежское море» и «Белое море», построенных в последние годы по программе инвестквот, даже этого недостаточно. По словам Сергея Зарубина, компания рассматривала

возможность приобретения большого дока, но пока в силу как технических, так и финансовых ограничений этот вопрос снят с повестки дня. Зато уже имеющийся док, включая подводную часть, привели в полный порядок.

«На протяжении пяти лет на заводе происходила очень мощная модернизация производства. Она включала в себя как восстановление той инфраструктуры, которая нам досталась, так и комплексное обновление производства», — рассказывает Сергей Мальгин. Объем инвестиций только в 2023–2024 годах составил 80 млн рублей.

Много сил было вложено в обновление причальной стенки. Помимо восстановительных работ, ее длину увеличили еще почти на 30 метров. Сейчас длина заводской причальной линии составляет 390 метров, что позволяет одновременно разместить 13–14 судов. Модернизация причалов позволила проводить полноценные швартовные испытания практически на максимальной мощности без риска повредить стенку.

В корпусном цехе был сделан капитальный ремонт перекрытий, крыши, внутренних помещений, крановых мощностей. Возросшие нагрузки потребовали замены большей части электросети. В заводских цехах установили автоматизированную систему отопления.

Станочный парк тоже удалось в значительной степени обновить. Например, на участке металлообработки появился станок для плазменной резки, полностью заменено сварочное оборудование, а сварочные аппараты поставлены на поворотные балки.

Предмет особой гордости руководства БТО — большой станок для обработки судовых гребных валов. Для его установки потребовалось подготовить специальное основание из усиленного железобетона. «В Архангельске он такой единственный — 10-метровый станок, который позволяет обрабатывать заготовки диаметром 1600 мм и весом до 20 тонн, причем с потрясающей точностью — не более 0,002 мм, — показывает на внушительный механизм с зажатой в нем чугунной отливкой Сергей Мальгин. — Помимо гребных валов, здесь можно обрабатывать что угодно: ротор генератора, ротор электродвигателя, ротор турбины».

Для малярного цеха завода было закуплено три комплекта мощных компрессоров, что позволило ремонтникам одновременно 6–8 пескоструйных аппаратов и значительно ускорило процесс покраски судов. С прошлого года обработка и окраска деталей судовых механизмов производится в большом ангаре и не зависит от погодных условий.

По словам Сергея Зарубина, все инвестиции направлены в первую очередь на повышение производительности труда. «Создание комфортных бытовых и рабочих условий, новое более современное оборудование — все это влияет на скорость работ. Мы успеваем делать гораздо больше за то же время, чем на старом оборудовании», — констатирует гендиректор АТФ.

В поисках путей расширения клиентской базы завод успешно осваивает новые для себя виды деятельности. В последние годы

были открыты цеха по ремонту топливной судовой аппаратуры, роторов турбин, плотницкий участок. Все эти работы ранее выполнялись сторонними организациями, а сейчас БТО в состоянии осуществлять комплексный ремонт судна своими силами под ключ.

«Это вопрос развития предприятия. Если мы видим потенциально интересную нишу и техническую возможность развивать новое направление в судоремонте, например делать ремонты турбин или топливных



Станок для обработки судовых гребных валов



Топливные системы тоже можно ремонтировать в цехах Базы технического обслуживания Архангельского тралового флота

насосов высокого давления, мы это делаем и зарабатываем на этом сами, не отдаём на сторону. Доля подрядчиков у нас на протяжении трех лет уменьшается на 7–8% ежегодно», — приводят цифры Сергей Зарубин.

Сейчас в проработке находится проект слипа для подъема на берег плоскодонных судов — барж, буксиров, речных кранов.

«В зимнее время суда с небольшой осадкой можно ставить в док примерно до конца декабря — начала января. В дальнейшем из-за ледовой обстановки делать это опасно. А с помощью слипа можно еще по осени вытащить сразу несколько таких судов на берег и спокойно заниматься их ремонтом в зимний период», — объясняет сезонную специфику директор завода.

По словам Сергея Мальгина, обновленный парк оборудования также открывает возможность для оказания услуг по изготовлению больших металлоконструкций, например, для нужд нефтегазовой отрасли. Благодаря расположению БТО такие изделия удобно перевозить на баржах в порт и сразу передавать на терминал для отправки на север.

Тем не менее на вопрос о перспективах дальнейшего развития судоремонтного участка руководство АТФ предпочитает отвечать сдержанно. «Это во многом зависит от производственной мощности. Мы уже подходим к пику. За счет повышения производительности труда, открытия новых направлений, новых цехов мы, вероятно, будем расти, но уже не так быстро», — делает осторожный прогноз Сергей Зарубин.

Сдерживающих факторов хватает. Это и загруженность дока, близкая к предельной, и сохраняющиеся сложности с поставками ЗИП и судового оборудования, и стремительно растущие тарифы на энергоносители.

Наиболее перспективным вариантом по-прежнему выглядит комплексное развитие порта в связке с судоремонтом. «Это было бы интересно всем: и судовладельцам, и нам, — подчеркивает Сергей Зарубин. — Но даже если по каким-то причинам этот проект не срастется, нет сомнений, что оба подразделения АТФ выживут сами по себе, независимо друг от друга и с неплохими результатами».

»

Андрей ГРЕЧКИН,
генеральный директор
компании «Дальрефтранс»





Андрей ГРЕЧКИН: Рыба на перепутье: как загруженность железных дорог влияет на внутренний и внешний рынок

Востребованность перевозок рыбной продукции в рефрижераторных контейнерах растет — это подтвердил опыт прошлого года.

При этом своевременная транспортировка рыбы и морепродуктов — неотъемлемая часть бесперебойной работы рыбной промышленности. Что предлагают операторы рефрижераторных контейнерных перевозок для развития доставки продуктов питания? Какие маршруты краб Северного бассейна освоил для экспорта в азиатские страны? Какие есть возможности для поставок российской рыбы в Индию и какие вопросы возникли на этом пути? Обо всем этом в интервью журналу *Fishnews* рассказал генеральный директор компании «Дальрефтранс» (входит в транспортную группу FESCO) Андрей ГРЕЧКИН.

— Андрей Юрьевич, «Дальрефтранс» — крупнейший оператор рефрижераторных контейнеров в России, но даже большие игроки неминуемо сталкиваются со сложностями при отправках рыбной и другой скоропортящейся продукции. Что тормозит рост перевозок?

— Как и в прошлом году, основная проблема — это загруженность Восточного полигона (сеть железных дорог, которая охватывает восточные регионы России, включая Сибирь и Дальний Восток. — Прим.ред.), из-за чего мы получаем недостаточное количество наряд-заказов от администрации железных дорог для отправки поездов с рефконтейнерами на Дальний Восток.

Несмотря на заявления, что у продуктов питания есть приоритет при перевозках по железной дороге, на практике такие грузы отправляются в той же очередности, что и обычные контейнерные поезда. Из-за этого пропускаются недели отправок в обоих направлениях: если поезд не пришел с запада на восток, то он не может быть отправлен обратно.

В том числе поэтому сегодня на Дальнем Востоке не хватает рефконтейнеров для вывоза рыбы и морепродуктов в центральную часть России, где располагаются основные регионы потребления.

При этом мы не просим, чтобы РЖД разрешила нам отправлять на восток порожние рефконтейнеры. Перевозки с запада

тоже обеспечены стабильным грузопотоком: «Дальрефтранс» доставляет в восточном направлении как различную мясную продукцию, так и любые продукты питания, требующие температурного контроля.

Спрос на доставку рыбопродукции на запад нашей страны довольно высокий и устойчивый, в том числе потому, что государство дает возможность отправителям получить субсидию на перевозку, вплоть до 50% ж.-д. тарифа на один рефконтейнер. В первую очередь такие компенсации восстановлены при отправках минтая, а доступны также для дальневосточной сардины (иваси) и даже горбушки. В этом году субсидии очень динамично выбираются, мы надеемся, что лимиты будут увеличены государством. Мера очень действенная.

— А сколько требуется вам поездов, чтобы обеспечить перевозку необходимых объемов?

— Для скоропортящихся грузов критична ритмичность поставок. Оптимальная регулярность для нас составляет один рефконтейнерный поезд в неделю — с запада на восток. Или четырепять таких поездов в месяц. Последние месяцы мы не получаем необходимого количества наряд-заказов, дают не более двух-трех, поэтому вынуждены прибегать к различным решениям. Например, в последнее время мы формируем удлиненные составы до 100 условных вагонов.

Но тут тоже есть свои недостатки. Когда из Москвы во Владивосток прибывает поезд с большой партией рефрижераторных контейнеров, предназначенных именно для Приморского края, то они дольше разводятся автотранспортом до грузополучателей. Соответственно, контейнеры медленнее и неритмично освобождаются и возвращаются. Это все так или иначе влияет на разбалансировку и парка рефконтейнеров, и подвижного состава.

В любом случае из-за нехватки наряд-заказов со стороны РЖД в направлении Восточного полигона страдает ритмичность, страдает освобождение парка и в итоге страдают поставки рыбы внутрь России. Можно было бы везти больше, но мы этого не делаем, так как на Дальнем Востоке не хватает рефконтейнеров и электрифицированных фитинговых платформ. Потому что в полуwagonе рефрижераторный контейнер не отправишь, в отличие от стандартного сухого контейнера.

— Ну а что следует сделать, чтобы проблема дисбаланса все-таки разрешилась?

— Мы выступаем за то, чтобы продукты питания как груз имели более высокий приоритет в системе перевозок РЖД, потому что доставка скоропортита обеспечивает в том числе ряд важных госзадач — это и снабжение регионов Крайнего Севера по программе северного завоза, и



«Дальрефтранс» выступает за то, чтобы продукты питания как груз имели более высокий приоритет в системе перевозок РЖД

наращивание объемов несырьевого экспорта, и увеличение потребления рыбной продукции в России.

Однако в этом случае РЖД могут возразить. Поставив только один рефконтейнер с продуктами питания в поезд с другими грузами, тем самым можно повысить приоритет отправки всего состава. Чтобы ограничить возможность таких злоупотреблений, мы предлагаем ввести понятие рефрижераторный контейнерный поезд, который будет состоять на 70 или более процентов только из рефрижераторных контейнеров.

Но пока РЖД не проявляет заинтересованность в этой инициативе, несмотря на то что им в два-три раза выгоднее перевозить рефконтейнеры, чем обычные сухие контейнеры, и куда более выгодно, чем строительные и сырьевые грузы насыпью.

— Какие возможности предоставляет «Дальрефтранс» для экспортёров?

— Таких возможностей много. Мы последовательно развиваем отправки рыбной и мясной продукции в страны Азии, используя государственные инструменты стимулирования несырьевого экспорта. Например, применяем их в двух наших главных рефконтейнерных сервисах — «Рыбном шаттле» и «Мясном шаттле». Их клиенты могут получить возможность компенсировать до 25% затрат на перевозку по программе господдержки транспортировки продукции АПК.

Всего по итогам 2024 года «Дальрефтранс» перевез на экспорт 10 тыс. TEU российской мясной и рыбной продукции. Из этого именно «Рыбным шаттлом» мы отправили более 5 тыс. TEU (или порядка 70 тыс. тонн) в рефконтейнерах, что более чем в три раза превышает показатели 2023 года.

В основном российскую рыбу и морепродукты поставляли в Китай, Южную Корею, Вьетнам, Японию. А ключевыми регионами отправки выступили Владивосток, Петропавловск-Камчатский, Магадан, Сахалин, а также Мурманск и Санкт-Петербург.

— Благодаря чему компания «Дальрефтранс» смогла добиться таких результатов? И что требовалось сделать, чтобы стать крупнейшим оператором рефконтейнеров в России?

— За прошедшие семь лет «Дальрефтранс» планомерно развивал международные перевозки. Геополитические изменения последних лет к этому только подталкивали. Транспортная группа FESCO в целом развивалась в направлении расширения географии своих сервисов. За счет этого и наша компания достигла большей устойчивости в перевозках, когда мы нивелировали зависимость от сезонных изменений грузопотоков.

Тут следует добавить, что на устойчивость повлияло и развитие рынка внутри России. Ин-

вестиционные квоты позволили рыбодобывающим компаниям построить современные перерабатывающие суда и заводы, которые обеспечивают более высокий уровень переработки продукции. Как итог, возникла не только необходимость поиска новых рынков сбыта для большего объема добываемой и более качественной продукции с более высокой степенью переработки, но и внутри России стал отмечаться рост потребления рыбы. Это хороший тренд.

Пусть это будет звучать немного пафосно, но «Дальрефтранс» является амбассадором Cold-Chain в России. Мы на 50% обновили собственный рефконтейнерный парк, сократив его средний возраст с 17 до 8 лет. А к 2030 году планируем выйти на показатель 5–6 лет. Всего в нашем управлении в настоящий момент порядка 5 тыс. единиц рефрижераторных контейнеров. Также мы приобрели новые устройства генерации: мощные, автономные, с удаленным управлением.

Еще одна немаловажная вещь, которую мы начали делать, — мы стали идти ближе к рыбакам. Например, оказывать сервис при погрузке с необорудованного берега, поставляя рефконтейнеры на труднодоступные береговые предприятия на восточном побережье Камчатки, где в основном происходит добыча и производство лососевых.



По итогам 2024 г. «Дальрефтранс» перевез на экспорт 10 тыс. TEU российской мясной и рыбной продукции

Раньше рыбу с предприятий грузили на маленькие рефрижераторные суда, которые затем шли либо в Петропавловск-Камчатский, либо сразу во Владивосток. Там происходила вторая перегрузка в другой ходильник, а потом третья — уже в рефконтейнер. Каждый такой перегруз — это сколы, повреждения упаковки и индивидуальных пачек, нарушение температурного режима. Теперь же, помещая продукцию в рефконтейнеры сразу на рыбопромышленных предприятиях, грузоотправитель избавляется от таких проблем. Погрузка происходит на месте обработки, и в течение всего пути следования продукцию ни разу не перегружают.

— На ваш взгляд, есть куда развиваться дальше в сфере перевозки рыбы и морепродуктов? И что для этого компания предлагает?

— Мы видим перспективы по Северному рыбозаиственному бассейну, который демонстрирует в последнее время всплеск активности, прежде всего со стороны добывчиков краба, вынужденных искать для себя новые рынки сбыта. Если раньше пойманный на севере краб обычно отправлялся в Европу или США, то сейчас из-за санкций нашим клиентам приходится искать новых потребителей. В первую очередь они переориентировались на Южную Корею. Соответственно, мы начали помогать им доставлять продукцию из Мурманска во Владивосток, а оттуда коротким морским плечом в южнокорейский порт Пусан.

Также из Мурманска теперь доставляем краба в Китай через порт Санкт-Петербург. Из Северной столицы у FESCO работает регулярный морской сервис в базовые китайские порты, с помощью которого и отправляются рефконтейнеры «Дальрефтранса».

Однако Китай очень большой. Мы видим экспортный потенциал перевозок из северных районов России как краба, так и рыбы в КНР и призываем клиентов рассматривать условно не только Шанхай и другие сильно урбанизированные центры, но и внутренние регионы, население

которых все равно сопоставимо с целыми странами. Потребителей там достаточно. Нужно работать с их вкусовыми предпочтениями, промоутировать разные формы поставки морепродуктов.

Кроме того, эти внутренние регионы зачастую более гибкие с точки зрения открытия новых бизнесов. Они готовы частично компенсировать доставку, предлагать какие-то преференции.

Если говорить о конкретике, мы уже готовы предложить рыбопроизводителям из Мурманска полностью железнодорожный маршрут в город Хуньчунь провинции Цзилинь (Гирин) на севере Китая. Такая перевозка подразумевает отсутствие ожидания в пунктах перевалки. То есть мы напрямую попадаем в Китай сразу, без перевалки в портах. Более того, Хуньчунь считается северной крабовой столицей Китая.

Еще один вариант — железнодорожные отправки в город Суйфэнхэ провинции Хэйлунцзян. Оба маршрута нами успешно проверены и обкатаны, причем не только при интермодальных отправках рыбы и морепродуктов с Камчатки и Магадана через Владивосток, но и напрямую из центральной России. Несколько таких отгрузок мы осуществили в прошлом году.

Все понимают, что, прежде чем российский продукт станет востребованным в Китае, производители должны потратить немало сил на его продвижение. И «Дальрефтранс» в этом помогает клиентам. Например, совсем недавно вместе с партнерами мы организовали в Мурманске бизнес-миссию для китайских импортеров, куда были приглашены все крупнейшие рыбодобывающие предприятия региона.

— Если говорить именно о выходе на рынки новых стран, тут вам есть что добавить?

— Искать выходы на новые рынки необходимо и рыбакам, и логистам. Нам вместе нужно смотреть на мир шире. При этом мы должны не потерять долю там, где уже представлены. Есть ли для этого возможности? Конечно, есть.

География поставок российской рыбы и морепродуктов мо-

жет быть расширена в первую очередь на дружественные страны. Прежде всего это страны БРИКС, такие как ЮАР и Бразилия, государства ЮВА, а также Египет и страны Ближнего Востока и Западной Африки.

В первую очередь экспортный потенциал имеют минтай, краб из Мурманска и Дальнего Востока, дальневосточная сардина.

Но на мой взгляд, первостепенная задача для нас всех — развивать поставки в новые регионы Китая.

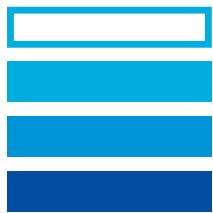
— А что можно сказать об экспортном потенциале Индии?

— Эта страна имеет заграничные пошлины на ввоз практически любой продукции. Однако индийский бизнес и госорганы настроены вполне по-деловому: с ними можно договариваться и договариваться. В Индии появился интерес к поставкам в Россию. Нормальная устойчивая система перевозок возможна только при сбалансированных потоках в двух направлениях. К примеру, Индия заинтересована поставлять свои бананы в Россию. Взамен мы прорабатываем возможность отправки мороженого минтая с Дальнего Востока.

Минтай вполне подходит под культуру потребления в этой стране. Это недорогая рыба, она нейтральна по вкусу и сочетается с множеством блюд и соусов. Более того, минтай — основной продукт для фиш-энд-чипс, а Индия, как мы знаем, имеет глубокие исторические связи с Великобританией. Поэтому это блюдо там довольно востребовано.

Проще говоря, перевозки российской рыбы в Индию возможны, но в первую очередь нам надо договариваться с ними о снижении пошлин.

В любом случае развитие экспортных перевозок рыбной продукции требует комплексного подхода со стороны всех участников процесса: и транспортных компаний, и рыбопромышленников, и госорганов, и даже РЖД. Только сотрудничая, мы сможем преодолеть существующие барьеры и укрепить позиции российской рыбной отрасли на мировом рынке.



DALREFTRANS

INNOVATIVE COLD CHAIN



5000
рефрижераторных
контейнеров



800 единиц
специализированного
подвижного состава



25 регулярных
морских
сервисов



9 регулярных
ж/д сервисов



Собственный СВХ
в порту г. Владивосток



Перевозка в одном
рефконтейнере на всём
пути следования

**«ООО «ДАЛЬРЕФТРАНС» ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ПЕРЕВОЗКУ СКОРОПОРТЯЩИХСЯ
ГРУЗОВ В СОСТАВЕ ТГ FESCO. ЕДИНСТВЕННЫЙ ОПЕРАТОР НА РЫНКЕ
РЕФРИЖЕРАТОРНЫХ ПЕРЕВОЗОК, КОТОРЫЙ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ДОСТАВКУ
ГРУЗОВ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ НА СОБСТВЕННЫХ АКТИВАХ**



📞 8 (800) 73 777 88
✉ dalreftrans@fesco.com

РЕКЛАМА



Эдуард КЛИМОВ,
председатель
совета директоров
медиалдинга
«Фишньюс»



Эдуард КЛИМОВ: Всё, о чём мы пишем, конвертируется в деньги

Медиахолдинг «Фишньюс» — это сегодня не только экосистема отраслевых СМИ, но и коммуникационная площадка, укрепляющая связи внутри рыбной промышленности. На этом делает акцент создатель медиахолдинга Эдуард КЛИМОВ.

— Эдуард Владимирович, журналисты к вам обычно обращаются за комментариями о событиях в рыбной отрасли. Но я бы хотела сегодня поговорить о медиахолдинге. В его составе — журнал, газета, интернет-портал и коммуникационная площадка. В каком направлении «Фишньюс» будет двигаться дальше?

— В следующем году медиахолдингу исполняется 20 лет. Юридическое лицо было образовано в декабре 2005 года, но сама работа в публичном пространстве началась с апреля 2006 года. В целом у нас следующий год богат на юбилеи: 20 лет сайту, 20 лет журналу и 15 лет газете.

Сейчас технологии вышли на такой уровень, что каждый человек может работать как информационное агентство: публиковать в социальных сетях то, что он считает важным. Контента просто невероятное количество! Но самая большая ценность людей — это время. И мы собираем самую важную информацию для тех, кто работает в отрасли, и для тех, кто интересуется ее вопросами. Мы профессионально работаем с информацией, структурируем ее и транслируем таким образом, чтобы она была удобной для восприятия, для применения. Мы экономим время наших читателей, ведь именно читатели — самая большая ценность медиахолдинга.

— А если все-таки говорить о перспективах? Вы уже подчеркивали, что «Фишньюс» отошел от вопросов только рыболовства, его тематика стала шире и не замыкается на добыче водных биоресурсов.

— Да, и это продиктовано изменениями самой отрасли. Когда мы начинали в 2005 году, рыбохозяйственного комплекса в нынешнем виде не было. Существовала добыча рыбы и морепродуктов, она долго структурировалась. И основное внимание государства было направлено как раз на то, чтобы нарастить уловы, обеспечить эффективное освоение ресурсной базы.

— И на борьбу с браконьерством...

— Совершенно верно. Государство дало рыбакам большие возможности — в плане долгосрочного закрепления квот. При этом оно усилило рыбоохрану. Была выстроена эффективная система сохранения водных биоресурсов.

Соответственно, эта ориентация на развитие промысла нашла отражение и в нашем названии — «Fishnews — Новости рыболовства». Однако все меняется. Сейчас уже выстроена современная рыбная индустрия, отвечающая высоким мировым стандартам.

Рыболовство в нашей стране мощное, но в отрасли есть и другие важные направления. Громадный скачок произошел в рыбопереработке, в этой сфере действуют серьезные игроки. Такая роль рыбоперерабатывающего сектора вполне объяснима: работу отрасли люди ведь оценивают не по статистике вылова, а по тому, что видят на полках и в холодильниках магазинов.

И мы видим взаимное влияние в регулировании: рыбопереработчики, которые не занимаются добычей, влияют на рыбаков, а рыбаки — на рыбопереработку. Также рыбодобытчики и рыбопереработчики не могут работать без логистики, холодильной инфраструктуры, трейдеров, торговых сетей. Плюс очень серьезное влияние на отрасль оказывают банки. Все эти участники рынка представлены на наших площадках.

Если раньше на обложках журнала Fishnews были представители рыбодобычи или генсогранов, то теперь это и первые руководители компаний рыбопереработки, логистики, трейдингового звена. Из «Fishnews — Новости рыболовства» мы стали «Fishnews — Рыбная отрасль».

— Этот же подход заложен и в концепцию коммуникационной площадки Fishnews Online.

— Да, мы видим одной из своих задач выстраивание эффективной коммуникации между участниками рынка. Практика показывает, что потребность в этом есть, и немалая. Такие встречи — с участием представителей рыболовства, рыбопе-

реработки, логистики, банковского сектора — мы как раз и организовываем в рамках проекта Fishnews Online. Когда за день можно собрать экспертов из разных регионов, обсудить волнующие вопросы, совместно найти решения — это же фантастические возможности! Результаты обсуждений, мнения профессионалов тут же становятся доступны широкой аудитории — в публикациях рубрики Fishnews Online.

В этом году проекту исполняется пять лет. И все это время на его площадке работает Координационный совет рыбозаводственных ассоциаций Дальнего Востока. Каждый вторник мы проводим совещания руководителей отраслевых объединений.

— «Фишньюс» — это про классику или про дерзкие новшества?

— То, что мы работаем с бизнес-аудиторией, накладывает свой отпечаток. Если сказать одной фразой: мы про деньги. Практически все, о чем мы пишем, так или иначе конвертируется в деньги. А финансы, особенно большие, не сочетаются с легкомыслием.

Мы точно не развлекательный ресурс. С нашей помощью люди получают информацию именно для работы.

— Немного о личном опыте и личных впечатлениях. Если вспомнить, в каких рыбопромышленных регионах бывали?

— Везде, где базируются основные рыбопромысловые предприятия, — Камчатка, Сахалин и Курильские острова, Приморский и Хабаровский края, Архангельская, Мурманская, Калининградская области.

— Какая поездка, может быть из последнего, была для вас наиболее впечатляющей?

— Конечно, впечатляют проекты, реализованные «Гидрострой»: все, что группа компаний сделала на Итурупе, Шикотане, на Сахалине, поражает. Еще когда идет красная рыба — это завораживающее зрелище. Неизгладимое впечатление производит и работа океанических судов. Вообще в отрасли очень много интересного, сложно вы-



Эдуард КЛИМОВ: Мы видим одной из своих задач выстраивание эффективной коммуникации между участниками рынка

делить что-то одно. А рыба — это уникальный продукт.

— Вы — председатель совета директоров медиахолдинга. Работа собственника и работа редакции разделены. В каком объеме читаете новости Fishnews? У нас ведь выходит достаточно много информации: за рабочую неделю более 50 сообщений. А телеграм-канал обновляется и в выходные.

— «Телеграм» Fishnews читаю в реальном времени. У меня это единственный канал, где включены оповещения о новых сообщениях. Ведь понятно: то, что объявляется в «телеге», — это явно интересно, редакция хочет обратить на это особое внимание.

Если говорить про ленту новостей на сайте, то стараюсь читать хотя бы вечером — иначе не получается. Временами читатели звонят, хотят узнать детали, им требуются дополнения.

Но я говорю, что это все-таки к редакции вопрос.

— На нашем сайте выходит разноплановая информация, но ее можно распределить по группам: нормативная база, всевозможные торги, кадровые перестановки и т.д. Интервью, статьи. Что читаете?

— Всегда читаю рубрики «Интервью» и «Личное мнение». На площадке медиахолдинга выступают профессионалы, их высказывания очень интересно читать. Большинство этих людей я знаю лично. «Интервью» и «Личное мнение» — это любимые рубрики.

— А если все-таки говорить про темы, что привлекает внимание?

— Работа предприятий. Страна большая, везде своя специфика. И всегда интересно узнать, кто что делает. И конечно, новости законодательства. Изменения законодательного

регулирования в конечном счете говорят, сколько рыбопромышленники должны заплатить или сколько они смогут заработать. Внедрение обязательной биржевой торговли, цифровой маркировки продукции — это все изменения в регулировании, которые отражаются на расходах предприятий.

— Вы застали разные этапы работы рыбохозяйственного комплекса. Какой кажется вам наиболее интересным?

— Время работы Виктора Алексеевича ЗУБКОВА, когда ему отдали «рыбный» блок как профильному вице-премьеру. Именно тогда были заложены основы рыбохозяйственного комплекса, который в дальнейшем стал донором госбюджета и сферой деятельности глобальных российских компаний. Именно Виктор Зубков стал первым чиновником такого уровня, вышедшим на прямой диалог с рыбаками.

И вот здесь я хотел бы отметить двух человек — это Александр ФОМИН и Григорий ШАЛЯПИН. Они готовили материалы для Виктора Алексеевича, и он на основе их работы принимал решения. Вклад этих людей, я считаю, сильно недооценен.

Вот эти годы — 2008, 2009, 2010 — время расцвета надежд. Нет ничего лучше ощущений, что ты все можешь. У рыбаков такое ощущение было именно в этот период.

— «Фишньюс» ежегодно участвует в международной Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге. Разные мнения доводилось слышать о выставочных мероприятиях. Как вы считаете, отрасли нужны выставки?

— Безусловно, нужны. Выставка — это фиксация результатов работы отрасли: кто что сделал, какие проекты воплотил в жизнь. Но не только. Константин КОРОБКОВ (генеральный директор Южно-Курильского рыбокомбината. — Прим. ред.) однажды очень четко сформулировал, в чем еще важность выставок: «Ты идешь по выставке и вдруг видишь что-то такое, о существовании чего ты даже не подозревал и что способно облегчить твою работу». Это возможность найти неожиданные решения.

— Вы — главный редактор журнала Fishnews. В нем, мне кажется, значительную часть материалов составляют как раз интервью. На мой взгляд, это тот формат текста, который достаточно нелегко сделать интересным.

— Нет ничего интересней прямой речи человека. Прямая речь чиновника — это особая ценность, это те решения, которые, возможно, будут приняты завтра. Прямая речь собственника, генерального директора стоит очень дорого. С этими людьми очень непросто встретиться и пообщаться. У нас такая возможность есть — спрашивать людей и получать от них ответы.

— Причем интервью, как правило, записываются вживую.

ПОД БРЕНДОМ **FISHNEWS**

Жизнь рыбной отрасли разнообразна. Для того чтобы обеспечивать своих читателей актуальной и достоверной информацией о работе рыбной промышленности, медиахолдинг «Фишньюс» использует все возможности интернет-ресурсов и традиционных СМИ:

Интернет-портал Fishnews ежедневно освещает события в рыбной отрасли разных регионов и на федеральном уровне. Законодательство, текущая деятельность и новые проекты предприятий, технические и технологические решения для рыбной промышленности, научные исследования, господдержка, торги в отрасли — все эти направления охвачены на сайте Fishnews.

Журнал Fishnews рассказывает об основных трендах отрасли. Мы берем интервью у собственников и топ-менеджеров рыбопромышленных и рыбоперерабатывающих компаний, кураторов рыбной промышленности в госорганах, членов Совета Федерации, депутатов Государственной Думы и региональных парламентов. Аналитические статьи и обзоры от экспертов — также на страницах нашего издания.

Газета «Fishnews Дайджест» собирает на своих страницах информацию о самых важных и интересных событиях месяца, разделенную по тематическим блокам. Газета — это срез того, что произошло в отрасли за текущий месяц.

Телеграм-канал Fishnews дает возможность максимально оперативно узнать о новостях. «Молнии» с совещаний, важные документы — в нашем телеграм-сообществе.

Коммуникационная площадка Fishnews Online создает возможности для общения экспертов рыбной отрасли и смежных сфер. Мероприятия под брендом Fishnews Online проводятся не только в онлайн-, но и офлайн-формате, а также в гибридном режиме. Материалы по результатам таких встреч публикуются на ресурсах медиахолдинга. На сайте действует специальная рубрика Fishnews Online.

— Да, в живом общении. Мы даем человеку площадку, чтобы он сказал то, что хочет донести до аудитории. А нашим спикера есть что сказать.

Что касается моей работы в качестве главного редактора журнала, то буду этим заниматься, сколько сил хватит. По какой причине? Журнальные

тексты фантастически информативны. Это знания о тех проектах, которые реализуются в отрасли, это предложения по оборудованию, информация от науки, высказывания чиновников. В чем преимущество главного редактора? Он читает сегодня то, что станет публичным завтра.



22-24
ОКТЯБРЯ'25
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



GLOBAL FISHERY FORUM **and** SEAFOOD EXPO RUSSIA

FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫБОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ
И ВЫСТАВКА РЫБНОЙ ИНДУСТРИИ, МОРЕПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:
ЕЖЕГОДНО

ПЛОЩАДЬ:
26 000 м²

ПОСЕТИТЕЛИ:
19 367 СПЕЦИАЛИСТОВ
ИЗ **83 РЕГИОНОВ РОССИИ**
И **76 СТРАН МИРА**

УЧАСТНИКИ:
423 КОМПАНИИ
ИЗ **43 РЕГИОНОВ РОССИИ**
И **13 СТРАН МИРА**



ОТРАСЛЕВОЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
ОПЕРАТОР

EXPO SOLUTIONS GROUP

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM

18+



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ





Алексей СЕРЕДА

Российская рыба блистает на отраслевых выставках

«Выставочный» год для российской рыбной индустрии начался с награды за лучший стенд на февральской Salon Halieutis в Марокко. Следующим крупным мероприятием станет Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге. Отраслевой выставочный оператор Expo Solutions Group поделился деталями организации специализированных экспозиций аквакультуры и оборудования, а также другими подробностями подготовки к форуму и выставке.

БОРЬБА ЗА РЫНКИ АФРИКИ

Для расширения контактов с африканскими импортерами предприятия РФ в составе национального павильона приняли участие в крупнейшей выставке рыбной отрасли континента. В этом году Salon Halieutis состоялась уже в седьмой раз, она проходила с 5 по 9 февраля в марокканском Агадире.

Российский национальный павильон объединил крупнейших рыбопромышленников Севера и Дальнего Востока, компании судостроения и логистики. Экспозицию предприятий производственного сектора дополнил Всероссийский НИИ рыбного хозяйства и океанографии. Руководство ВНИРО рассказало посетителям о Большой африканской экспедиции Росрыболовства: были озвучены планы и первые результаты исследований, новые возможности для стран Африки в сотрудничестве с Россией.

На церемонии открытия выставки российскую экспозицию с официальным обходом посетила делегация принимающей стороны во главе с премьер-министром Королевства Марокко Азизом АХАННУШЕМ.

Делегация РФ, которую возглавил руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ, провела переговоры с министром рыболовства, морской и портовой инфраструктуры Мавритании Эль Вадилем Уль СИДАТИ. Во второй день, 6 февраля, прошла встреча с государственным секретарем Марокко по рыболовству Закией ДРИУШ.

Представители компаний-экспонентов проводили демонстрации на стенах, а также участвовали во встречах в переговорной зоне в центре российской экспозиции. Так, состоялось обсуждение сотрудничества в торговле рыбной продукцией между «Сигма Марин Технолоджи» (Sigma Marine Technology) и президентом Национальной федерации Королевства Марокко по переработке рыбной продукции и развитию рыбной отрасли FENIP Хасаном СЕНТИССИ.

Российская экспозиция пользовалась огромным интересом у посетителей из Марокко и других стран Африки и гостей со всего мира. Успех национального павильона подтвердил награда за лучший стенд.



Африка сегодня — одно из самых перспективных направлений для организации новых поставок рыбопродукции из России

Еще одним результатом стадии договоренности о расширении сотрудничества марокканских рыбохозяйственных предприятий с российской рыбной отраслью: компании королевства примут участие в выставке Seafood Expo Russia в 2025 году.

ИЗ МАРОККО НЕ С ПУСТЫМИ РУКАМИ

В силу естественных причин Африка все больше нуждается в рыбной продукции, которую могут поставлять российские предприятия. Население африканских стран растет более чем вдвое быстрее общемирового, а потребление рыбы там составляет порядка 13,4 млн тонн в год. Собственный промысел и сектор аквакультуры не могут удовлетворить в этих государствах постоянно растущий спрос, и они увеличивают объемы закупок рыбы и морепродуктов в среднем на 40–50 тыс. тонн год от года.

Поэтому Африка сегодня — одно из самых перспективных направлений для организации новых поставок рыбопродукции из России, отмечают в Expo Solutions Group.

Объем рыбного экспорта РФ в африканские государства находится на уровне 70 млн долларов в год. По оценкам Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ), поставки могут вырасти к 2030 году почти в два раза — до 134,4 тыс. тонн, или на 179,9 млн долларов в стоимостном выражении.

Так, для мороженого минтая отраслевое объединение прогнозирует рост до 20 тыс. тонн на

сумму в 28,6 млн долларов, а для минтавого филе — до 509 тонн на 1,232 млн долларов ежегодно. Отдельная позиция — непищевая рыбная мука, перспективы которой для экспорта из России в Африку аналитики оценили в 9119 тонн на сумму 18,758 млн долларов в год. Существенные перспективы также отмечаются для сельди, ставриды, трески и даже крабов.

Диалог на межгосударственном уровне способствует реализации этих возможностей, подчеркивают в ESG. Экспонентов Salon Halieutis с целью развития достигнутых договоренностей пригласили принять участие в главной российской рыбной выставке — Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге. Кроме увеличения товарооборота между странами, сотрудничество с российскими предприятиями открывает перед компаниями Африки новые перспективы в части технологической модернизации отрасли. Среди приоритетных направлений — промысловое судостроение, рыбоперерабатывающая промышленность, аквакультура, логистика и научно-исследовательская деятельность.

Благоприятные условия для совместного развития в этих областях обеспечат новые проекты выставки. Это специализированные экспозиции аквакультуры Aqua Farm Global и оборудования для рыбной отрасли Fish Tech Global. Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий состоятся в Северной столице 22–24 октября в КВЦ «Экспофорум».

FISH TECH GLOBAL: ВСЁ ОБОРУДОВАНИЕ ОТРАСЛИ

Спецэкспозиция промыслового судостроения на Seafood Expo Russia 2024 вызвала высокий интерес у профессиональной аудитории. Такой живой отклик в сочетании с потребностями отрасли привели к расширению формата проекта. Поэтому участие в обновленной экспозиции в 2025 году примут производители всего спектра оборудования для рыбной промышленности.

Специализированную экспозицию, объединившую сектора судостроения, судоремонта, оборудования и прибрежной инфраструктуры, впервые организовали на питерской выставке в прошлом году. За три дня посетителями стали 3815 человек, то есть почти 20% аудитории Seafood Expo Russia.

Участие в экспозиции тогда приняли более 50 компаний из России, Китая, Вьетнама и Южной Кореи. Среди них были ОСК, Корпорация морского приборостроения, ГК «МСС», СРП «Преголь», Амфибийный завод «Север», Marine Pro Boats, «Фуруно Еврус», «Валком», «E8», «Армалит», «Морские Комплексные Системы», «Наутик Рус», «Морское инженерное бюро — СПб», КБ «Адомат», «Морские решения», Surimi Tech, предприятия в составе АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей» и другие лидеры индустрии, а также перспективные средние и малые предприятия.

Экспозицию дополнила насыщенная программа. Деловая повестка фокусировалась на практических решениях главных задач промыслового судостроения — от подтверждения российского производства оборудования до вопросов ремонта зарубежных судовых систем. Эксперты также обсудили унификацию проектирования рыболовного флота и сертификацию оборудования. Всего состоялось пять мероприятий, организованных при поддержке Минпромторга, Отраслевой судостроительной ассоциации, ПКБ «Петробалт» и Российского морского регистра судоходства.

В этом году проект получит название Fish Tech Global, а участие в составе специализированной экспозиции примут новые категории экспонентов. Среди них предприятия перерабатывающей промышленности, поставщики оборудования для упаковки, логи-

стики и хранения рыбы и морепродуктов, контроля качества рыбной продукции, операторы перевозок и холодильных мощностей и другие компании. Это позволит каждому экспоненту найти подходящих заказчиков.

Участники смогут не только представить свои разработки, но и получить доступ к передовым технологиям для повышения качества продукции и совершенствования ее логистики. Такая площадка для содержательной дискуссии и совместного развития поможет оптимизировать производственные цепочки всей рыбной промышленности, считают организаторы.

Новый формат проекта позволит представителям различных сфер отрасли ускорить внедрение инновационных решений. Кроме того, Fish Tech Global стимулирует международное сотрудничество, привлекая ведущих мировых производителей и экспертов с целью обмена знаниями и организации совместных проектов, а также расширения рынков сбыта для отечественных производителей.



Участники Aqua Farm Global смогут воспользоваться всеми преимуществами выставки Seafood Expo Russia и познакомиться с решениями по переработке и производству продукции, упаковке, логистике, хранению и сбыту

AQUA FARM GLOBAL: БОЛЬШЕ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РЫБОВОДОВ

Новое прочтение получит и раздел аквакультуры, который с этого года тоже будет выделен в самостоятельный проект. Используя все преимущества выставки, Aqua Farm Global откроет рыбоводам доступ к сформировавшейся за 8 лет аудитории ритейлеров и профессиональных закупщиков. В сочетании с экспозицией новых технологий это создаст условия для масштабирования бизнеса

участников и повышения его рентабельности, обратили внимание в ESG.

Экспозиция представит эффективные решения для разведения и выращивания рыбы и морепродуктов во всех проточных и замкнутых системах водоснабжения. Aqua Farm Global объединит рыбоводов с поставщиками оборудования, кормов, посадочного материала и ветеринарных препаратов. Кроме того, сектору предложат передовые разработки в области генетики и селекции.

В рамках профильной деловой программы профессионалы-практики сфокусируются на мерах по решению главных задач сектора. Будут обсуждаться как собственный путь развития, так и лучшие зарубежные практики из Китая, Турции, Индии, Вьетнама.

Уделяя внимание технологиям для повышения выживаемости гидробионтов, организаторы не забудут и о развитии предприятий. Повестка будет сочетать вопросы научно-технического и экономического роста: эксперты обсудят не только как вырастить рыбу, но и как продать ее с высокой добавленной стоимостью и минимальными издержками.

Центральным элементом станет действующая установка замкнутого водоснабжения с оборудованием, вокруг которой расположатся стенды. Вместе с рыбоводными предприятиями и частными аквафермерами здесь будут представлены производители оборудования, поставщики кормов, посадочного материала и ветеринарных препаратов, профессиональные ассоциации и профильные научные учреждения.

Такое расположение позволит предприятиям малого и среднего бизнеса занять удачные места экспозиции на выгодных условиях. Кроме того, участники Aqua Farm Global смогут воспользоваться всеми преимуществами выставки Seafood Expo Russia и познакомиться с решениями по переработке и производству продукции, упаковке, логистике, хранению и сбыту.

«В сочетании с профессиональной аудиторией мероприятия все это создаст лучшие условия для развития и масштабирования бизнеса в сфере аквакультуры, дополнения хозяйственной деятельности новыми рентабельными направлениями, организации высокопродуктивных кластеров», — резюмировали организаторы.



**КАМЧАТСКИЙ
МЕРИДИАН**
торговый дом

Профессионалы с многолетним опытом
в добыче, переработке и дистрибуции
рыбной продукции



Оптовые поставки свежемороженой рыбы и морепродуктов

Дикая рыба из экологически чистых
районов Камчатки и Сахалина

Доставляем в любую точку мира

- Транспортно-логистические услуги
- Морские и сухопутные перевозки
- Таможенная очистка
- Оформление рыбопродукций в органах Россельхознадзора
- Оформление ветеринарно-сопроводительных документов
- Оформление экспортных сертификатов



+7 (423) 228-69-80
+7 (423) 228-10-42
komotdel@td-km.ru

ОТДЕЛ ЭКСПОРТА
+7 (423) 228-10-42 доб.207
export@td-km.ru

На правах рекламы

Участники рынка активно ищут возможности для увеличения продаж рыбной продукции в России. В том числе — через предложение конечному потребителю новинок и неожиданные подходы к подаче уже привычных продуктов. В поисках новых решений объединяют усилия добывчики, переработчики, дистрибуторы и торговые сети.

Fishnews изучил, каким образом работают коллаборации ритейлеров, переработчиков и образовательных учреждений. Также рассказываем об интересных выводах, которые позволила сделать дегустация белой рыбы, организованная Рыбным союзом и X5 Group.

Арина БУРЛАКОВА

Как студенты разрабатывают новинки для рыбной полки

Для расширения рыбного ассортимента ритейлеры, переработчики и образовательные учреждения все чаще объединяются и организуют студенческие инкубаторы. Как проводятся такие мероприятия и какие возможности они дают участникам — в материале Fishnews.

Актуальность внедрения новинок очевидна всем, уверены в Рыбном союзе. «Расширять объем продаж важно и сетям, и производителям, и поставщикам. Такие инкубаторы помогают находить новые локомотивы спроса», — отметили в объединении.

ОТ ИДЕИ ДО ПОЛКИ

К созданию новинок активно привлекают образовательные учреждения. Например, организуются мероприятия для студентов-технологов. Так, на протяжении трех лет компания по производству рыбы и морепродуктов «Агама» проводила инкубатор AGAMA.RUN, в рамках которого она помогала начинающим специалистам создать инновационные продукты и вывести их на российский рынок.

Свежим примером коллаборации стал пилотный проект торговой сети «Вкусвилл» — студенческий R&D Инкубатор КОЛЛАБ 2К24. Он собрал на своей площадке университеты, пищевые промышленные предприятия и ритейл.

Инкубатор проводился с 4 октября по 24 декабря по двум трекам — рыбная и молочная продукция. За три месяца ребята должны были пройти полный путь создания продукта питания от идеи до полки.

Подать заявки могли студенты бакалавриата и магистратуры. Для этого нужно было собрать команду из двух-трех человек (при этом хотя бы один из студентов должен был являться технологом) и заручиться поддержкой наставника — представителя науки. Всего поступило более 70 заявок от команд из четырех стран — России, Белоруссии, Казахстана и Киргизии. Среди участников проекта были ребята из вузов Калининграда (КГТУ), Керчи (КГМТУ), Москвы (РЭУ им. Плеханова, РОСБИОТЕХ), Санкт-Петербурга (ИТМО), Могилёва (БГУТ) и других.

Соревнование состояло из нескольких этапов, на которых студенты предлагали идею, изучали потребителя, разрабатывали рецептуру, продумывали

упаковку и рассчитывали экономику. При этом готовый продукт должен был соответствовать определенным требованиям: он решает проблему потребителя, не содержит вредных добавок (соответствует концепции сети), не обременен патентами и имеет срок годности не менее трех суток.

Инкубатор включал и обучение. Чтобы студенты показали максимальный результат, для них еженедельно организовывали в онлайн-формате мастер-классы по разным темам: от создания презентаций до тонкостей маркетинга.

Лучшие и оригинальные идеи студентов-технологов «Вкусвилл» планирует запустить в производство и положить продукцию на полки своих магазинов.

До финала дошли 14 команд, рассказал лидер развития инноваций «Вкусвилла» Сергей КУНИЦЫН. Чтобы выиграть, проект должен был набрать максимальное количество баллов от экспертов по всем параметрам оценивания. Победителей выбириали по каждому направлению отдельно — три в рыбном и три в молочном треке. В конце чемпионам вручили призы.

Кроме того, лучшие идеи «Вкусвилл» планирует запустить в производство и положить продукцию на полки своих магазинов. «Для того чтобы попасть на прилавки, проект не обязателен должен был выиграть. Хотя, конечно, у победителей шансов

больше», — обратил внимание Сергей Куницын.

На конкурсе было представлено много интересных продуктов. Эти проекты важно продвигать, считает представитель сети. По его словам, сейчас компания уже работает над запуском нескольких новинок, однако это небыстрый процесс.

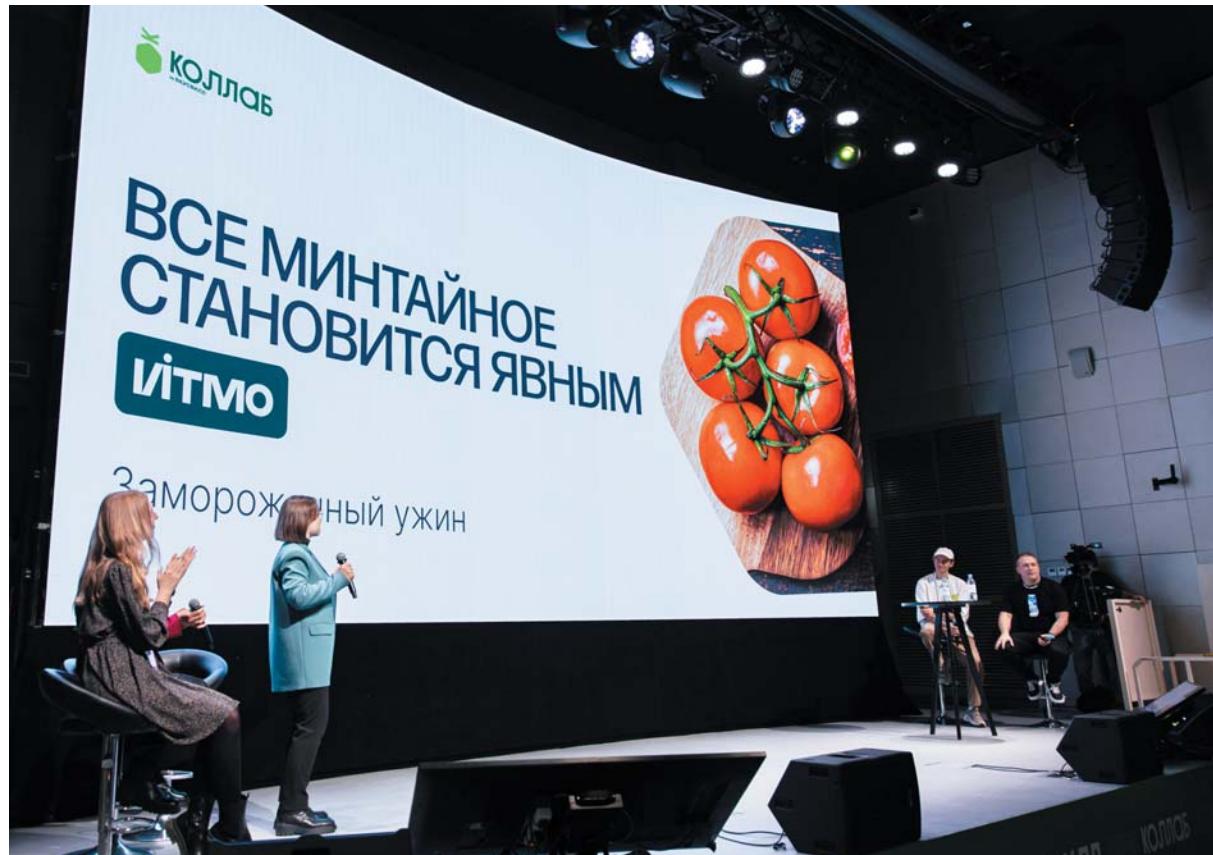
Первое место в прошедшем сезоне заняла команда из Керченского государственного морского технологического университета. Студенты Андрей ПЕЛИХОВ, Полина КУЛИШ и Даниил ПОПОВ представили жюри чипсы из морепродуктов.

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ МОЛОДЕЖЬ

Участие в конкурсе приняли в том числе команды из «Дальрыбвтуза». Их наставником был доцент кафедры технологии продуктов питания Денис ПОЛЕЩУК. Одна из команд вышла в финал и заняла второе место в рыбном треке. Победителями стали две студентки четвертого курса бакалавриата направления «Продукты питания животного происхождения» Елизавета ЗАЕМСКАЯ и Александра БАТЫРШИНА, предложившие рыборастительные снеки из макруруса.

Они рассказали, что большое внимание при разработке продукта уделялось потребителю. Девушки проводили опросы и проблемные интервью, чтобы узнать предпочтения и ожидания покупателей. Основная задача — выявить потребность, которую закроет тот или иной продукт. В том числе людям задавали вопросы на улице и в магазинах, узнавали, что потребители хотят есть, с какими проблемами сталкиваются при выборе продуктов и т.д.

Результаты показали, что в основном люди не едят рыбу, потому что она дорогая. Также опрашиваемые отмечали, что отказываются от этого продукта из-за специфического вкуса и запаха и сложности разделки. Проект частично закрывает проблемы покупателей: «Мы сделали так, чтобы рыбой и не пахло», — подчеркнула Елизавета.



Соревнование состояло из нескольких этапов, на которых студенты предлагали идею, изучали потребителя, разрабатывали рецептуру, продумывали упаковку и рассчитывали экономику

Своим опытом также поделились участницы двух других команд — студентки первого курса магистратуры того же направления Наталья ЗУЕВА и Лина АПАРНЕВА. Команда Лины, например, презентовала готовый замороженный полуфабрикат — рыбные шарики из минтая с креветкой и маракуйей.

Девушки также отметили маркетинговую и экономическую направленность конкурса. Как и другие участники, они проводили опросы. Исследования показали, что многие люди жалуются на нехватку времени, неумение готовить рыбу или отсутствие для этого нужного оборудования. Все эти проблемы решает готовая замороженная продукция, которая долго хранится и легко готовится, отметила Лина.

Студентки считают, что рыба сможет стать более привлекательной для потребителя, если будет другой ценовой диапазон и появится расширенная линейка полуфабрикатов.

Самыми запоминающимися блюдами других команд для участниц из «Дальрыбвтуза» стали сыр из кальмара, чипсы

на рыбном и мидиевом бульонах, адыгейский сыр с ламинарией и намазка из горбуши с добавлением дикоросов — бруслики и черемши. По словам девушек, некоторые из этих новинок они бы с удовольствием покупали.

ПОИСК КАДРОВ

Сегодня рыбопромышленная отрасль говорит о дефиците кадров и потребности в молодых, но готовых к работе специалистах, подчеркнули в Рыбном союзе. Для решения проблемы работодатели стараются активнее взаимодействовать с университетами: предлагают места для работы и практики. Однако пока потребность в кадрах все равно остается большой.

Например, учиться на технологов в «Дальрыбвтуз» поступает каждый год около 25–30 человек. Такое количество выпускников не способно удовлетворить потребности всей рыбной отрасли на Дальнем Востоке. При этом с 2021 года технологии выпускаются по профилю, позволяющему им работать и на предприятиях мясной промыш-

ленности. По словам студентов, многие из них хотели бы пойти «в рыбу», но не все готовы переезжать в отдаленные регионы, где чаще всего располагаются рыбоперерабатывающие предприятия.

Однако технологии востребованы не только на Сахалине и Камчатке, уверен Денис Полещук. Многие выпускники вуза реализуют себя на западе, где сосредоточены производственные мощности глубокой переработки.

По мнению наставника, подобные инкубаторы — это уникальная возможность для многих компаний получить ценные кадры. Во время конкурса на протяжении небольшого периода можно увидеть, как студент развивается и на что он способен, и найти для себя перспективных сотрудников.

Кроме того, тесное взаимодействие с профессионалами помогает лучше подготовить молодежь к реальной работе. Студенты выходят за рамки университетского обучения, где на первом плане — наука, и получают практически полезные навыки.



Членам экспертного жюри рыбного направления было не только интересно, но и весело

«Я бы хотел, чтобы таких проектов и мероприятий было больше. Чтобы наконец-то промышленность обратила внимание на отрасль», — подчеркнул Денис Полещук.

МНЕНИЕ ОТРАСЛИ

В состав экспертного жюри рыбного направления пригла-

сили представителей рыбной промышленности. Партнерами мероприятия стали компании «Агама» и «Норебо», а также Рыбный союз. Ранее объединение также участвовало в инкубаторе AGAMA.RUN.

Проходя все этапы соревнования, технологи-теоретики и маркетологи таким образом «калибруются», поделились

своим мнением представители Рыбного союза. Кроме того, ребята становятся популяризаторами рыбной продукции. Формат подачи проекта и пиар-кампания позволяют заинтересовать участников рынка и убедить их включить новый продукт в свой ассортимент и выделиться на фоне конкурентов.



Победители и призеры студенческого R&D Инкубатора КОЛЛАБ 2К24

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



**НАДЕЖНОСТЬ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

**ПРОМЫШЛЕННОЕ
ХОЛОДИЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

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

**РЫБА/МЯСО/ПТИЦА
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
В РОССИИ**

На правах рекламы

Эксперты сняли пробу с белой рыбы

Какие виды белой рыбы обделены вниманием рынка, хотя могли бы стать адекватной заменой более дорогим или дефицитным позициям, попытались определить участники дегустации, организованной Рыбным союзом и X5 Group.

В студии вкуса торговой сети «Пятерочка» 14 марта прошла дегустация 10 видов белой рыбы: минтая, трески, путассу, пикши, наваги, хека, морского окуня, камбалы, зубатки и палтуса. Эксперты оценивали по внешним признакам рыбное филе — как замороженное, так и дефристированное, пробовали образцы рыбы, приготовленные в пароконвектомате, а затем сравнили впечатления и обсудили полученные результаты.

В числе задач мероприятия, организованного Рыбным союзом и X5 Group, — повышение информированности о видах рыбы, которые могут выступать равноценными заменителями по отношению друг к другу. По данным маркетинговых исследований, зачастую, если какой-то вид рыбы дорожает или исчезает из продажи, покупатели не понимают, чем его заменить, и переключаются на курицу или другие альтернативные источники белка.

По словам руководителя направления развития потребительского рынка Рыбного союза Сергея ГУДКОВА, производители во взаимодействии с торговыми сетями постоянно находятся в поиске более дешевого продукта. «Мы стремимся снизить себестоимость, сократить расходы для того, чтобы приблизить экономическую доступность продукта к возможностям потребителя», — отметил представитель отраслевого объединения. С этой точки зрения, перспективными выглядят бюджетные виды белой рыбы, объемы продаж ко-



торых сейчас находятся на низком уровне.

В эксперименте приняли участие специалисты компаний, представляющих различные сектора рыбного рынка. В их числе торговые сети — «Пятерочка» и «Перекресток», рыбопромышленники, рыбопереработчики и дистрибуторы — «Норебо», РРПК, «Шифудо», «Нева-Опт», отраслевой выставочный оператор Expo Solutions Group, Калининградский государственный технический университет.

Выводы по итогам дегустации удивили некоторых участников. Например, в числе самых вкусных были названы такие относительно недорогие виды рыб, как навага и минтай, тогда как их более ценные собратья разочаровали. В то же время иногда рыба может быть потенциально интересной и дешевой на входе, но превратить ее в привлекательный для покупателя продукт

производителю будет слишком затратно.

Представители торговых сетей также обратили внимание на отсутствие связи между внешним видом замороженной или охлажденной рыбы и финальным результатом: далеко не факт, что красивое на витрине филе окажется вкусным после приготовления. Отмечалось негативное влияние, которое оказывают на восприятие рыбной продукции такие факторы, как недостаточно тщательная обработка (остатки внутренностей, наличие костей) или неправильный выбор способа приготовления.

По мнению участников дегустации, важно не только предлагать рынку более удобные и разнообразные форматы рыбной продукции, но и повышать уровень осведомленности покупателей и рекомендовать им предпочтительные способы кулинарной обработки для конкретных видов рыбы.



Рыбные вкусы со всего мира

Как поставки из других стран помогают разнообразить меню россиян: рассказываем вместе с экспертами компании «Мореодор».



Гигантские устрицы



Красная креветка
карабинерос

Российские рыбаки ежегодно добывают около 5 млн тонн водных биоресурсов. Часть этих объемов традиционно идет на внутренний рынок. При этом российскими покупателями востребованы и рыба, и морепродукты, добываемые другими странами. Импорт позволяет разнообразить ассортимент для нашего потребителя, насытить рынок.

Какие интересные позиции уже пользуются популярностью в России или имеют перспективы продаж, Fishnews рассказали эксперты «Мореодор». Все эти виды компания поставляет на российский рынок.

КЛЫКАЧ

Патагонский клыкач (*Dissostichus eleginoides*) — глубоководная рыба, которая обитает в холодных водах юго-восточного полушария, особенно в окрестностях Антарктиды. Добывают клыкача ярусным способом на глубинах порядка 2000 метров. Сезон вылова, как правило, длится с февраля по август: это связано с особенностями миграции вида. Замораживают и перерабатывают рыбу непосредственно на борту.

Главными странами — экспортёрами клыкача являются Аргентина и Чили. Это рыба премиального сегмента. Ее предлагают гостям в ресторанах высокого класса. Подается клыкач разными способами — запеченный, жареный или на гриле.

Одна из самых деликатесных частей клыкача — щечки. Это небольшие, но мясистые кусочки по обе стороны головы рыбы. У этого мяса мягкая и сочная текстура, что делает его популярным среди гурманов.

БЕЛУГА

Белуга (*Huso huso*) — пресноводная рыба семейства осетровых. Раньше она водилась в Каспийском море в немалых объемах, но из-за чрезмерного вылова популяция значительно сократилась. Сейчас на Каспии действует запрет на коммерческий вылов осетровых.

Однако на помощь желающим отведать осетрины приходит аквакультура. Так, меры по обеспечению интенсивного разведения белуги на специализированных фермах предприняло правительство Ирана. В таких хозяйствах используются корма высокого качества, специалисты следят за оптимальными характеристиками воды — например, температурой и содержанием кислорода. Для того чтобы вырастить одну особь до взрослого возраста, уходит несколько лет. Основные хозяйства аквакультуры находятся на севере Ирана, в провинциях Гилян и Мазандаран.

Мясо белуги отлично подходит для копчения, также оно используется во многих блюдах восточной кухни.



КОНГРИО

Конгрио (*Genypterus blacodes*) — крупная донная рыба семейства ошибневых. Обитает главным образом в юго-западной части Тихого океана, в международных водах Южной Атлантики. Добывает конгрио флот Китая,

Уругвая и Аргентины. Часто попадается в качестве прилова при добывче других промысловых рыб.

В рыбной индустрии конгрио известна также как абадехо, кинг клип, называют ее и креветочной рыбой из-за розоватого оттенка мяса или даже морским



▲ Патагонский клыкач



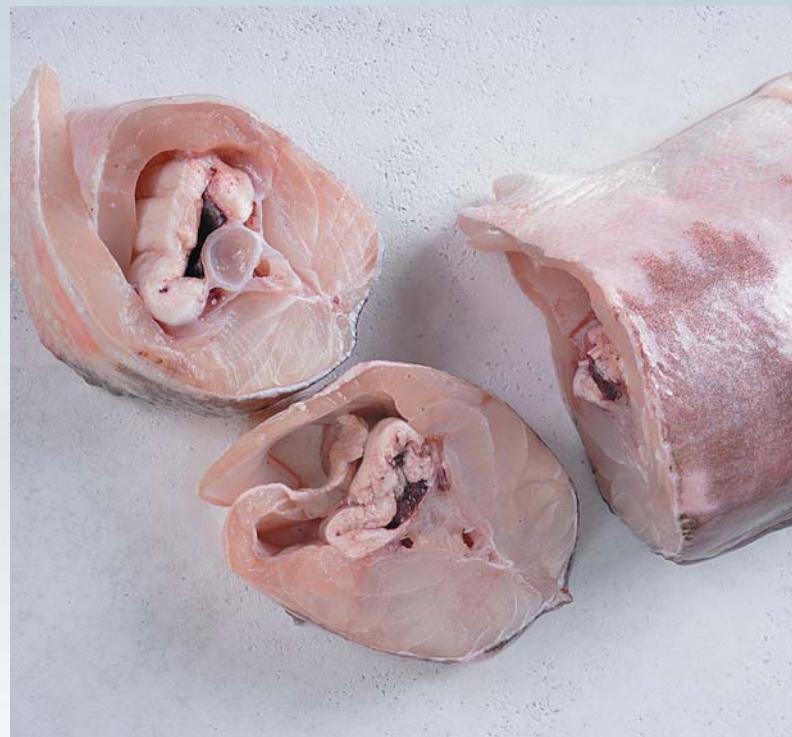
▲ Клемы вонголе — моллюски Венеры

угрем — из-за внешнего вида рыбы.

Мясо конгрио сладковатое на вкус. Активно используется в латиноамериканской кухне: в таких блюдах, как конгрио а ла паррилла; тортилья с конгрио. Суп из конгрио — традиционный чилийский суп, которому даже

посвятил стихотворение *Oda Al Caldillo De Congrio* известный политический и общественный деятель Чили, поэт Пабло НЕРУДА.

В России широкой известности конгрио пока не получила, но ее можно встретить в специализированных магази-



▲ Донная рыба конгрио

нах, а также в некоторых ресторанах.

УСТРИЦЫ

Гигантские устрицы (*Crassostrea gigas*). Этот вид двустворчатых моллюсков весьма востребован в аквакультуре. Разводят гигантских устриц в Намибии, Тунисе, Объединенных Арабских Эмиратах, Марокко, Китае и Республике Корея.

В аквакультуре выращиваются как диплоидные, так и триплоидные устрицы. Считается, что последние быстрее растут и набирают больший вес. Устрицы богаты белком. Вкус, цвет и текстура могут отличаться в зависимости от специфики разведения в той или иной стране.

В основном устрицы проходят в сегменте HoReCa и небольших розничных торговых точках. В России этих моллюсков потребляют главным образом в живом виде, а в азиатских странах популярностью пользуются запеченные устрицы с разными топпингами.

КРЕВЕТКА КАРАБИНЕРОС

Красная креветка (*Aristaeomorpha foliacea*) — глубоководная креветка. На промысле и в торговле ее называют средиземноморская красная креветка карабинерос. Такой морепродукт особенно популярен на итальянских курортах, отсюда еще одно название — сицилийская креветка. Отличается ярким, насыщенным вкусом.

Поставляют карабинерос в Россию малыми партиями. Относится к эксклюзивному продукту, подается в ресторанах премиального уровня.

КЛЕМЫ ВОНГОЛЕ

Клемы вонголе (*Ruditapes philippinarum*) — вид двустворчатых моллюсков, также их называют моллюсками Венеры. Выращиваются в марикультурных хозяйствах многих стран. Экспортирует вонголе прежде всего Китай, ввозят ее в варено-мороженом виде.

Этот морепродукт прекрасно подходит для блюд итальянской кухни — пасты, салатов, супов,



↑ Патагонский кальмар лолиго

а также для азиатских блюд. На вкус он нежный, с морским по-слевкусием. В последние несколько лет клемы вонголе стали набирать популярность у рестораторов, ввели их в свою ассортиментную матрицу и некоторые сетевые магазины.

НАВАХАС

Навахас (*Ensis siliqua*) — вид двустворчатых моллюсков. Также их называют морской черенок, а по-английски — *razor shell*. Известен этот морепродукт и как «морской нож», так как *navajas* в переводе с испанского — нож. Моллюски имеют удлиненные ракушки, похожие на палочки.

В коммерческих целях навахас добываются как в европейских странах — Португалии, Испании, Ирландии, так и в Азии — в Китае. Для России этот вид моллюсков новый, широкой известности пока не получил.

«Морские черенки» можно подавать на полураковине или же отдельно как мясо. Моллюска можно запекать, жарить, тушить. Навахас может служить отличным компонентом для ризотто, пасты, салатов. Основное направление сбыта диковинного морепродукта — HoReCa.

КОБИЯ

Кобия черная королевская (*Rachycentron canadum*) — это хищная рыба из отряда Carangiformes. Она обитает в водах тропических и субтропических морей. Эта рыба служит объектом аквакультуры, выращивается во многих регионах Азии. Основной экспорт — Китай.

Мясо кобии плотное, достаточно жирное. Рыбу можно готовить разным способом: например, приготавливать на гриле, запекать, жарить, коптить. При этом стоит учитывать, что у этого морского обитателя очень плотный и широкий хребет, который тяжело перерубить при разделке на стейки.

Потенциальный канал сбыта кобии — премиальный гостинично-ресторанный бизнес.



↑ Моллюск навахас



Гребешок золотой

КАЛЬМАР ПАТАГОНСКИЙ ЛОЛИГО

Кальмар патагонский лолиго (*Loligo patagonica*) — вид кальмара, принадлежащий к семейству *Loliginidae*. Он отличается небольшим размером — всего 8–11 см в длину. Обитает этот кальмар в холодных, богатых питательными веществами водах Атлантического океана. Основной экспортёр — Китай. Этот кальмар пользуется особой популярностью в южной Европе, компонент средиземноморской кухни. У лолиго нежный, чуть сладковатый вкус.

ЗОЛОТОЙ ГРЕБЕШОК

Золотой гребешок (*Mimachlamys crassicostata*) — вид двустворчатых моллюсков, которые относятся к семейству *Pectinidae*. Добываются главным образом в Южно-Китайском море, Индийском океане, на Филиппинах, в Таиланде и Японии. От других видов гребешка золотой отличается ярко-оранжевой раковиной. У гребешка небольшой размер, но приятный морской вкус. В килограмме 45–55 моллюсков, размер каждой раковины — до 7–8 см.

Отлично подходит для домашней кулинарии, может стать вариантом закуски или полноценного блюда. Гребешок можно запекать, жарить, готовить на гриле. Для российского рынка это новый продукт, потенциально его можно реализовывать через торговые сети, розничные точки продаж.

Это только часть рыб и морепродуктов, которые обогащают «рыбное меню» в России, — есть и другие вкусные, а также необычные дары моря, отмечают эксперты компании «Мореодор».



Россияне с удовольствием потребляют рыбу и морепродукты из разных стран

Игорь ЗУБАРЕВ: Сохранение биоресурсов и тонкая донастройка нормативной документации — ключевые моменты для отраслевого законодательства

Комитет Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию регулярно проводит обсуждения по самым разным темам рыбной отрасли: это и тонкости законодательства об инвестиционных квотах, и поддержка рыбопереработки, и развитие аквакультуры, и восстановление биоразнообразия водоемов, и многое другое. Вопросы отраслевой повестки в интервью журналу *Fishnews* прокомментировал заместитель председателя комитета, сенатор от Карелии Игорь ЗУБАРЕВ.



Игорь ЗУБАРЕВ,
заместитель председателя
Комитета Совета Федерации
по аграрно-продовольственной
политике и природопользованию



— Игорь Дмитриевич, при вашем назначении на должность заместителя председателя комитета в октябре прошлого года коллеги-сенаторы сделали акцент как раз на работе по вопросам рыбохозяйственного комплекса. Понятно, что проблематика отрасли очень обширная. И все-таки на каких темах в рыбной отрасли сейчас сосредоточены в комитете?

— Отвечая на первую часть вопроса, скажу, что коллеги-сенаторы, голосуя за мое назначение замом по вопросам рыболовства, учли то, что я с середины нулевых годов владел и руководил различными предприятиями рыбной отрасли. Впоследствии я возглавлял общественные организации рыбаков, принимал участие в работе различных рабочих групп по совершенствованию законодательства в рыбной отрасли при Минсельхозе.

Сенаторы занимаются практически всеми вопросами рыбного хозяйства. Мне даже сложно выделить наиболее значимые. Да, самым большим по выручке и, соответственно, по уплаченным налогам является океаническое рыболовство. И конечно, невозможно недооценить его вклад в экономику страны.

Однако не стоит забывать, что в любительском рыболовстве, которое не приносит никакой выручки и налогов, задействовано 28 млн граждан нашей страны. И это гораздо больше, чем число работающих во всей рыбной отрасли. Поэтому любительским рыболовством нельзя не заниматься и умалять его значение. На водных объектах в каждом из регионов — своя специфика правил лова, в каждом субъекте — свои правила. И туристов, которые сегодня активно ездят по стране, необходимо информировать об этом. Они должны знать, где и в какое время можно ловить, какие орудия лова разрешены. Люди не должны страдать от неосведомленности, получая вместо качественного спортивного отдыха штрафы.

Если говорить об аквакультуре, то развитие этой отрасли напрямую зависит от настройки законодательства и мер поддержки. И нам еще очень далеко до



Не у каждого предприятия есть свободные средства [а речь идет о миллиардных вложениях], чтобы осуществлять масштабные инвестиции. Требуется привлекать заемное финансирование и выгодоприобретателем всей программы становятся банки. Предприятия до сих пор возвращают кредиты и обслуживают банковские гарантии.

достижения предельных результатов разведения и выращивания рыб.

Что касается промышленного рыболовства, то у нас сейчас идет масштабная реструктуризация отрасли: это процессы с рыболовными участками, инвестиционными квотами на различные виды биоресурсов, строитель-

ство логистических центров, рыбоперерабатывающих фабрик. Это обновление флота. Эксперимент по такому мощному строительству был ранее только во времена СССР.

В рамках работы комитета рассматривается абсолютно весь спектр вопросов. Каждый из них широко обсуждается, тщательно изучается, о чем бы ни шла речь: об интересах граждан или предприятий.

— Сегодня Совет Федерации как раз обеспечивает площадки, где в широком составе, с участием представителей отраслевого сообщества, общаются вопросы строительства рыбопромыслового флота, участков для промысла лососей, потребления рыбы, любительской рыбалки, экологии водоемов и другие.

— Совершенно верно.

— Вы коснулись такой не-простой темы, как масштабная программа квот под инвестиции. В 2017 году она была запущена. Как вы считаете, какие основные вопросы должны решаться при непосредственном участии государства, чтобы

эта программа была успешно реализована?

— Вы, как наше профильное издание, освещали тематику квот под инвестиции с самого момента их введения. Для вас не секрет, что разговоров о надобности или ненадобности этой программы было очень много. Я расскажу, как виделась ситуация с разных точек зрения.

Например, многие предприниматели были против нового механизма. Хотя наши рыбопромышленники не относятся к людям, которые ничего не понимают в экономике. Их точка зрения была такая: государство собирает деньги по результатам квотных аукционов, программы инвестиционных квот, но предприятия впоследствии не внесут в бюджет налогов на гораздо большую сумму. Об этом заявляли и губернаторы всех приморских регионов. Не у каждого предприятия есть свободные средства (а речь идет о миллиардных вложениях), чтобы осуществлять масштабные инвестиции. Требуется привлекать заемное финансирование. И, может быть, на данном этапе кому-то покажется, что главный выгодоприобретатель всей программы — это банки, ведь они получали прибыль и меньше всех рисковали (выдача кредитов обычно перекрывается активами в несколько раз). Это всё действительно так. Все сроки строительства «ушли вправо». Предприятия до сих пор возвращают кредиты и обслуживают банковские гарантии.

По моему мнению, реализация программы, безусловно, стала нелегким делом. Процесс создания береговых фабрик был проще, а вот все сроки по строительству судов сдвигались. Сейчас из 107 судов построено 38 (это если учитывать два этапа программы: по рыболовным судам и краболовам). Прошлый 2024 год стал рекордным по введенным в эксплуатацию судам — 17 единиц флота.

После 2022 года, когда мы столкнулись с мощным санкционным давлением, ни у кого уже не вызывает сомнений: го-

сударство, начиная программу, осуществило то, что сейчас все равно пришлось бы сделать. Мы приобрели неоценимые компетенции в строительстве гражданского флота. В СССР была большая программа по постройке флота, но и тогда суда строились за пределами страны. В основном в странах Восточной Европы. Новая программа стала определенным испытанием для всех. На первых международных отраслевых форумах иностранцы не верили до конца, что правительство кинет самому себе столь серьезный вызов и примет

Новый флот обеспечит освоение ресурсной базы, а значит, будут высвобождаться мощности. И у предприятий должна появиться возможность для расширения географии промысла, чтобы флаг нашей страны присутствовал у дальних берегов, в других полушариях.

Повторюсь, мы приобрели неоценимое — компетенции, не хуже тех, которыми мы обладаем в строительстве ледокольного флота. И сейчас, на мой взгляд, перед страной, перед правительством, перед государственной корпорацией ОСК стоит задача

эти знания и умения не растерять, а сохранить и преумножить. Это значит, прежде всего, сохранить людей, рабочий и инженерный состав предприятий. Наша страна должна самостоятельно уметь строить все типы судов.

— Неоднократно от руководителей компаний приходилось слышать, что будет некий отложенный негативный эффект. Уже сейчас говорится о закредитованности предприятий. Что вы об этом думаете? Может быть, за яркими успехами последуют спад и откат?

— Ни одна, наверное, широкомасштабная программа не проходит так, чтобы это устраивало все стороны, чтобы никто не пострадал. Я здесь с коллегами абсолютно согласен. Есть же цифры. Прибыльность рыбной отрасли, действительно, падает. Люди несут огромные затраты на инвестиции, на уплату процентов по кредитам. Рыбная

отрасль имеет самую высокую закредитованность из отраслей сельского хозяйства. У тех, кто достроил береговые фабрики и суда, начинается амортизация этих основных фондов — опять-таки идет снижение налогооблагаемой базы.

Безусловно, и регионы понесли потери, поскольку прибыльность предприятий падает. Но мы не будем забывать о том, что предприятиям дают эксплуатировать государственный ресурс. И в

За невыполнение обязательств в первый год работы для предприятий заложены штрафы, которые исчисляются сотнями миллионов рублей, а для некоторых — миллиардами. В большинстве случаев с этой проблемой сталкиваются именно ответственные инвесторы и производители. Задача государства — не потерять ни одного предприятия. Тем более что они расположены в отдаленных приморских регионах, где производства играют особую роль. Там каждое рабочее место на счету.

решение о строительстве промыслового флота на отечественных верфях. И можно сказать, что на данный момент мы с этой задачей справились. Не всё идет гладко, некоторые предприятия даже отказались от строительства. Но это единичные случаи. В основном, на 90%, программа будет реализована. И кто знает, может быть, будут желающие взять на себя и строительство тех объектов, от которых ранее инвесторы отказались.

какой-то момент страна решила, что будет развивать собственное судостроение. К сожалению, вся нагрузка по реализации программы легла на рыбаков.

И тут основной вопрос: выдержат предприятия или нет. Пока обанкротившихся нет. Хотя маржинальность рыбной отрасли стабильно падает. Сегодня у нас, законодателей, и у государства задача одна — очень внимательно следить, постоянно донастраивать законы и подзаконные акты, чтобы не потерять ни одного предприятия.

— Совет Федерации, я думаю, продолжает следить за реализацией программы. Этот вопрос держит на контроле спикер верхней палаты парламента Валентина МАТВИЕНКО.

— Если говорить о настройке законодательства, то Валентина Ивановна всегда требует от сенаторов стоять на страже интересов регионов.

Вместе с правительством мы, безусловно, мониторим изменения законодательства в сфере рыбного хозяйства. Вообще за то время, которое я проработал в рыбной отрасли и парламенте, федеральный закон о рыболовстве претерпел даже не десятки, а сотни поправок. И я считаю, это абсолютно нормально: как показывает практика, жизнь на земле намного богаче закона, написанного на бумаге. Мы вынуждены вносить корректизы. А что касается программ инвестиционных квот, это вообще новеллы последнего десятилетия, никогда ранее не применявшиеся. Поэтому думаю, что закон нужно постоянно донастраивать.

Заместитель председателя правительства Дмитрий Николаевич ПАТРУШЕВ проводит заседания «Инцидент № 42», собирающие за одним столом все заинтересованные ведомства. Это как раз и есть один из ярких примеров тонкой донастройки происходящих в отрасли процессов. Рабочая группа разбирает все спорные вопросы, неординарные ситуации в сфере строительства судов. На данный момент она урегулировала уже немало спорных моментов.

Также вносятся изменения в постановление правительства от 25 мая 2017 года № 632 (регулирует подготовку и заключе-

ние договоров на инвестиции. — Прим. ред.). В Совете Федерации создана рабочая группа по мониторингу законодательства в области рыболовства.

Последняя доработка касалась, в частности, освобождения от ответственности инвесторов за невыполнение норматива по выпуску продукции на береговом заводе под инвестиции в первый год работы предприятия. Мы в Совете Федерации изучили практику Минпромторга, у которого большой опыт программ поддержки бизнеса, правда, не через предоставление доступа к ресурсу, а с помощью субсидий. И нигде речи не идет о том, чтобы инвесторов штрафовали за невыполнение обязательств в первый год работы. Это же производство, которое нужно сертифицировать, получить все необходимые документы, провести пусконаладку оборудования. Какое-то время уходит на то, чтобы наладить процессы. И зачастую за первый год промышленники просто не в состоянии выполнить возложенные на них обязательства по выпуску продукции.

Мы, сенаторы и агентство по рыболовству, провели определенную работу, были подготовлены документы. Проект постановления правительства разместили на портале regulation.gov.ru. Это было еще в 2024 году. Предусматривалось освобождение инвестора от ответственности за невыполнение обязанности в первый год работы. Нас поддержали РСПП, «Опора России», все рыбопромысловые объединения, Минпромторг.

Однако могу сказать, что проект «завис». Мы следим за его судьбой. В настоящее время документ находится на рассмотрении в федеральных органах исполнительной власти, идут консультации, но пока изменения так и не вышли. Рыбопереработчики постоянно обращаются с вопросами, мы пишем обращения. Надеемся, что в кратчайшие сроки этот вопрос удастся решить, так как штрафы, которые заложены для предприятий, исчисляются сотнями миллионов рублей, а для некоторых — миллиардами. Зачастую это больше годового оборота таких производств, и инвесторы не способны выплатить такие сум-

мы. Да, бывают яркие злоупотребления ресурсом, с этим надо разбираться, но в большинстве случаев с такими проблемами сталкиваются ответственные инвесторы и производители. Повторюсь: задача государства — не потерять ни одного предприятия. Тем более что они расположены в отдаленных приморских регионах, где производства играют особую роль. Там каждое рабочее место на счету.

Подводя итог по вопросу о программе квот под инвестиции, хотел бы отметить, что ряд верфей, такие как Выборгский ССЗ, Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь», Северная верфь, успешно справляются с выполнением заказов на строительство судов. Есть примеры и завершения строительства серий. ОСК стала менять директоров старой формации. Надеюсь, симбиоз опыта кораблестроения и финансовой грамотности, технократичности, которую привнесут новые руководители, даст ощутимый результат.

— Вы представляете в Совете Федерации Республику Карелия — регион с богатыми традициями в рыбной отрасли. Как сегодня работает карельское рыбное хозяйство?

— Рыбохозяйственный комплекс Карелии — это и океаническое рыболовство, и добыча на внутренних водных объектах, и специализированная рыбопереработка, и товарное рыбоводство.

За 2024 год общий вылов составил 109,3 тыс. тонн. Это несколько меньше, чем в предыдущем году, но тут оказались промысловая обстановка и снижение квоты.

Производство рыбной продукции за год предварительно оценивается в 99,8 тыс. тонн — 101% к показателю 2023 года.

В садковой аквакультуре наша республика занимает в стране лидирующие позиции. Мы находимся на третьем месте по общему результату и на первом — по объему выращивания форели. При этом около трети рыбоводных хозяйств в регионе располагают собственными мощностями по производству продукции аквакультуры: действуют 26 цехов на базе 21 предприятия. В прошлом году введе-

но в строй новое производство в Сортавальском районе.

Для того чтобы аквакультура в регионе развивалась, ведется работа по импортозамещению в сфере производства кормов и посадочного материала. В прошлом году компания «Инарктика СЗ» запустила в Кондопоге завод по выращиванию крупного посадочного материала лососевых рыб. В Лахденпохском районе компания «Карельская ферель» ввела в эксплуатацию цех по выращиванию мелкого посадочного материала. В высокой степени готовности — проект компании «Аква Фид» по созданию комбикормового производства в поселке Березовка Кондопожского района.

Компании региона участвуют и в программе инвестиционных квот. В Санкт-Петербурге предприятия океанического лова строят пять судов. Общий объем инвестиций — 12 млрд рублей. В 2024 году первое судно серии — «Гандвик-1» — передали заказчику.

То есть в отрасль привлекаются инвестиции, создаются новые мощности, развиваются новые направления.

— Недавно вице-спикер Совета Федерации Юрий ВОРОБЬЕВ анонсировал создание рабочей группы, которая будет курировать вопросы охраны, воспроизводства водных биоресурсов Онежского озера и развития его туристского потенциала. Как сенатор от Карелии, вы планируете активно участвовать, с чего начнете работу?

— Комитет Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию стал заниматься судьбой атлантического лосося, обитающего в Онежском озере, еще в прошлом году. Карелия, Вологодская и Ленинградская области, регионы, которые делят Онего, выразили готовность объединиться для защиты истребляемой браконьерами рыбы. Вице-спикер Совета Федерации Юрий ВОРОБЬЕВ и председатель нашего профильного комитета Александр ДВОЙНЫХ поддержали субъекты. В Совфеде считают, что сегодня необходимо уделить особое внимание сохранению водных биоресурсов Онежского озера, чтобы оно

стало еще более притягательным как для местных жителей, так и для туристов. Собственно, этим и будет заниматься новая рабочая группа, создаваемая в рамках Совета по вопросам агропромышленного комплекса и природопользования.

Так, мы считаем, что сегодня необходимо наделить охотничьих инспекторов и инспекторов рыбоохраны полномочиями по проведению контрольных рейдов в акватории озера. Госинспекторы должны иметь право составлять протоколы на нарушителей-браконьеров.

Министерству экономического развития РФ мы рекомендовали рассмотреть вопрос о выделении средств федерального бюджета в рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» на создание межрегионального Национального туристского маршрута «Вокруг Онежского озера» (Петрозаводск — Лодейное Поле — Вытегра — Медvez'egorsk).

Важнейшей рекомендацией Федеральному агентству по рыболовству стало увеличение госзадания Карельскому филиалу Главрыбвода на ежегодный выпуск лосося на 40%, а также увеличение госзадания на выпуск сига с софинансированием со стороны Карелии, Вологодской и Ленинградской областей. Без этих конкретных результатов по увеличению выпуска восстановить ресурсы лосося в нашем озере будет практически невозможно.

Мы подготовили и ряд других рекомендаций для различных ведомств. В мае-июне проконтролируем ход их исполнения. В это время в Карелии пройдет выездное заседание Комитета Совфеда по аграрно-продовольственной политике и природопользованию.

— **Законодательство — база рыбного хозяйства, от которой многое зависит. Каким ключевым моментам, на ваш взгляд, такая основа должна отвечать, чтобы отрасль успешно работала и развивалась?**

— Рыбная отрасль зависит от состояния биоресурсов. И ее законодательная база должна быть прежде всего нацелена на сохранение биологического ре-

урса и разнообразия животного мира. Если ресурсы будут в порядке, это обеспечит фундамент для развития бизнеса. Поэтому основная задача законодателей — регулировать работу отрасли таким образом, чтобы сберечь биоразнообразие для будущих поколений.

Я также уже говорил о важности совершенствования законодательства. Мы в Совете Федерации сейчас разработали еще три законопроекта о регулировании в сфере аквакультуры. Инициативы подготовлены по итогам встреч с представителями этого бизнеса.

Один из законопроектов дает возможность предприятиям аквакультуры назначать ответственных производственных инспекторов (такая возможность уже предполагается при заключении новых договоров на рыболовные участки. — Прим. ред.). Наши фермеры страдают от того, что кто-то постоянно пытается воспользоваться их ресурсами. Аквакультурная деятельность осуществляется на открытых водоемах, которые охранять достаточно сложно. Мы предлагаем дать право подготовить инспекторов рыбного хозяйства, чтобы они могли составлять материалы, фиксировать нарушения, например, с помощью фото, и передавать всё это компетентным органам для принятия мер. Кроме того, думаем над тем, чтобы подготовить поправки в Уголовный кодекс: сейчас в нем нет действенных средств борьбы со злоумышленниками, специализирующимися на хищении объектов индустриальной аквакультуры.

Другой из подготовленных нами законопроектов позволит производить корректировку границ рыболовных участков. Речь идет о возможности сдвигать участок; что важно, без изменения его общей площади. Считаем, что это поможет повысить эффективность хозяйств аквакультуры.

Таким образом, на мой взгляд, перед законодателями сегодня стоит две основные задачи. Первая — это сохранение многообразия и объема биоресурсов. Вторая — тонкая донастройка правовой базы для того, чтобы развивались все виды предприятий рыбной отрасли.

Ольга БУЛКОВА: Будем сопровождать каждое предприятие при перезаключении договоров

Председатель Хабаровского Крайрыбакколхозсоюза Ольга Булкова теперь решает вопросы отрасли и на площадке регионального парламента: с прошлого года руководитель объединения стала депутатом Законодательной Думы Хабаровского края. Внимательно относиться к развитию рыбной промышленности — в интересах региона и его жителей, убеждена председатель Союза рыболовецких кооперативов-колхозов Хабаровского края.

В интервью Fishnews Ольга БУЛКОВА рассказала о проведенном зимой правительственном часе по вопросам рыбного хозяйства, прокомментировала ситуацию с рыболовными участками и налоговым регулированием отрасли.



Ольга БУЛКОВА,
депутат
Законодательной Думы
Хабаровского края,
председатель
Хабаровского
Крайрыбакколхозсоюза



— Ольга Николаевна, в январе по вашей инициативе в Законодательной Думе Хабаровского края состоялся правительственный час по вопросам рыбного хозяйства. Почему, на ваш взгляд, это важная тематика для региона? И обязательная, наверное, зона внимания для регионального парламента?

— Мы все понимаем, что на рыбохозяйственный комплекс Дальневосточного региона ложится большая нагрузка. Рыбаки переживают, ведь идет серьезное изменение законодательства. Самое волнительное сейчас — это перезаключение договоров на рыболовные участки. Ни для кого не секрет: у некоторых рыбаков просто опустились руки и не стало веры в то, что можно что-то изменить.

Вот такие правительственные часы дают надежду на то, что рыбопромышленников услышат и поддержат. А это уже половина успеха, это значит, что рыбаки смогут и дальше искать возможности для перезаключения договоров, чтобы продолжать работу. Значит, сохранятся рабочие места для людей, а предприятия продолжат выполнять в том числе и социальную функцию в районах нашего края.

Правительственному часу предшествовала большая подготовка со стороны моих коллег по депутатскому корпусу. Было организовано компетентное обсуждение. На правчес перед депутатами выступал председатель регионального комитета рыбного хозяйства

Никита Валерьевич КОРОЛЬ, присутствовало руководство Амурского территориального управления Росрыболовства, Хабаровского филиала ВНИРО, отраслевых ассоциаций,

ведущих береговых предприятий. Это говорит о единстве рыбопромышленного комплекса Хабаровского края. И это, конечно, не может не радовать.

Спикер Законодательной Думы региона Николай Михайлович ШЕВЦОВ поручил председателю постоянного комитета по вопросам промышленности, предпринимательства и ин-

сфер с привлечением ответственных ведомств.

— Вы, как и ваши коллеги из других отраслевых объединений, выступаете за продление льготы по уплате сбора за пользование водными биоресурсами для градо- и поселкообразующих рыбохозяйственных организаций,

рыболовецких колхозов и артелей. В Федеральном агентстве по рыболовству отмечали: здесь потребуется четкое обоснование, что дает преференция. Предприятия Хабаровского края, может быть совместно с муниципалитетами, готовы предоставить такие данные?

— Да, мы готовы. Преимущественно такой организационной работой занимаются в нашем регионе ассоциации: они собирают данные об участии каждого предприятия в социально-экономическом развитии населенного пункта и края в целом.

А участвуют наши рыбодобывающие предприятия во многом. Поддерживают населенные пункты, убирают снег, подвозят дрова и воду, благоустраивают территории и решают другие вопросы. Выступают инвесторами для проектов территориальных общественных самоуправлений (ТОС). Участвуют в программе «Доступная рыба» в местах промысла. Именно градо- и поселкообразующие предприятия первыми приходят на помочь людям в чрезвычайных ситуациях.

Мы сделали предварительную оценку предприятий, входящих в Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз, и я могу сказать, что сумма, которая экономится

Нужно больше рассказывать о пользе рыбы и морепродуктов. Сейчас мы активно занимаемся популяризацией на внутреннем рынке икры нерестовой североохотоморской сельди. Раньше считалось, что это кормовая продукция. Мы начали рассказывать об этом замечательном продукте на разных площадках, проводить дегустации и были приятно удивлены: продукт идет нарасхват, нашим предприятиям поступают заявки на поставки икры на внутренний, российский рынок.

фраструктуры Валерию Юрьевичу ПОСТЕЛЬНИКУ и мне спланировать работу по всем поднятым вопросам. Продолжим заниматься проблематикой рыбной отрасли и смежных

при уплате сбора за пользование водными биоресурсами за счет льготы, примерно равна вкладу в социально-экономическое развитие, а то и превосходит ее. Таким образом, от этих послаблений есть прямая и понятная отдача для территорий.

— Продолжается выработка решений по перезакреплению рыболовных участков на новый срок. Какие основные моменты при этом

вы считаете важным отразить? Например, вы обращали внимание, что у предприятий обязательно должна быть возможность доработать по непереоформленным договорам до конца срока их действия.

— На правительственном часе был поднят вопрос о региональной составляющей при перезаключении договоров на рыболовные участки. Согласно распоряжению федерального правительства размер обязательств перед регионом должен составлять не менее 10% и не более 20% платы за заключение договора. То есть это часть нагрузки на промысловые предприятия, на которую может повлиять регион. И на правительственном часе как раз шла речь о том, чтобы хотя бы предприятиям, выполняющим важные социально-экономические функции в районах, край сделал послабления. А на северных территориях многие рыбодобывающие предприятия играют такую роль, даже не имея официального статуса градо- и поселкообразующих. Здесь можно было бы смотреть

по каждому участнику отрасли: какую пользу он приносит краю, сколько обеспечивает рабочих мест, сколько платит налогов на килограмм продукции.

Также считаем важным распределить нагрузку по платежу в рамках выполнения обя-

зательств перед регионом по времени — как это предполагается сделать с платежом в федеральный бюджет.

Кроме того, региональный парламент уже выступил за перенос кампании по переоформлению договоров на участки на 2026 год — чтобы у предприятий было больше времени на подготовку, чтобы они могли сконцентрировать финансовые ресурсы.

— Традиционно считалось, что рыбохозяйственный комплекс — высокомаржинальный. Однако, как показали исследования в рамках нашей ассоциации, ситуация изменилась. Это даже не среднемаржинальная деятельность, а низкомаржинальная. Поэтому я считаю, что надо программу льготного кредитования агропромышленного комплекса распространить и на рыбную отрасль.

Обязательно нужно сохранять малый и средний бизнес. А у предприятий МСП в рыбном хозяйстве основная задача — это все-таки добывать, а задача союзов — организовывать все так, чтобы у добывчиков был ресурс и они не переживали, что потеряют участок или не получат квоты на вылов. А для решения этих вопросов нужны определенные наработки и опыт. Так что, думаю, союзам и ассоциациям — быть.

— Вы также уже на нескольких площадках говорили о том, чтобы распространить предоставление льготных программ кредитования, предусмотренных для АПК, на получение средств для перезакрепления участков.

— В прошлом году в правительстве Российской Федерации была принята дорожная карта по популяризации рыбы в рационе наших граждан и установлены целевые ориентиры по наращиванию показателей потребления — 28 кг на человека к следующему десятилетию. Как вы считаете, какие меры нужны для повышения потребления рыбы в стране?

— Очень важная задача — чтобы наши сограждане были здоровы. А это во многом зависит и от питания. Рыба, которая добывается на Дальнем Востоке, — дикая, она богата микроэлементами и витаминами, что очень полезно.

И мое мнение — конечно, нужно больше рассказывать о продукте, который мы производим, о пользе рыбы и морепродуктов. Сейчас мы активно занимаемся популяризацией на внутреннем рынке икры нерестовой северохотомской сельди. Рань-

ше считалось, что это кормовая продукция, а о том, насколько она вкусная, сколько в ней полезных веществ, — совсем не говорилось. Мы начали рассказывать об этом замечательном продукте на разных площадках: и в торговых точках Хабаров-

ского края, и на мероприятиях — рыбопромышленной выставке в Санкт-Петербурге, Восточном экономическом форуме (ВЭФ). Проводим дегустации, советуем, как потреблять икру. И мы были приятно удивлены: продукт идет нарасхват, нашим предприятиям поступают заявки на поставки икры на внутренний, российский рынок.

Думаю, наша работа поможет влюбить российского потребителя в рыбу, которую мы добываем и из которой можем производить вкусные продукты. Считаю, что у нас всё получится, потребление увеличим. И задачу, поставленную президентом, выполним.

Что касается мер по поддержке насыщения рыбной продукцией, то здесь можно вернуться к идее субсидий на доставку рыбы морским транспортом из удаленных районов промысла до порта — в том случае, если речь идет об обеспечении внутреннего рынка. По аналогии с субсидированием, которое введено на железнодорожные перевозки.

— Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз в этом году отмечает 65-летие. Как вы считаете, отраслевые союзы и ассоциации сохранят свою роль в рыбном хозяйстве? Приходилось слышать разные мнения. Одна из точек зрения: рыбодобывающий бизнес активно укрупняется, то же самое будет происходить и с отраслевыми объединениями.

— С моей точки зрения, союзы и ассоциации в рыбном хозяйстве будут только наращивать свои обороты. Если мы смотрим на Дальний Восток, то не так и много здесь отраслевых объединений.

Рыбохозяйственные союзы появились еще в СССР, и ведь это было действительно необходимо. Если мы посмотрим на историю Крайрыбакколхозсоюза, то эта организация занималась не только подготовкой предложений по регулированию

отрасли: как сделать, чтобы рыбаки добывали больше и рыба была доступнее. Объединение выполняло функции снабжения, продвижения продукции.

Безусловно, у крупных холдингов, может быть, и не будет потребности вступать в ассоциации, но большим бизнесом отрасль не ограничивается. Мое мнение: обязательно нужно сохранять малый и средний бизнес. А у предприятий МСП в рыбном хозяйстве основная задача — это все-таки добывать, а задача союзов — организовывать все так, чтобы у добытчиков был ресурс и они не переживали, что потеряют участок или не получат квоты на вылов. А для решения этих вопросов нужны определенные наработки и опыт. Так что, думаю, союзам и ассоциациям — быть.

— Какие ключевые задачи выделяете для себя как председателя союза на ближайшую перспективу?

— У нас впереди процедура перезаключения договоров на рыболовные участки. Безусловно, мы будем сопровождать в этом процессе каждое предприятие. А это не просто организовать передачу документов в краевой комитет рыбного хозяйства или территориальное управление Росрыболовства. Это проработка в целом: анализ ситуации, если не хватает средств на перезаключение всех договоров, это работа с банками или возможными инвесторами для привлечения финансирования. Поиск средств — это актуальный вопрос. Ведь мы видим: в принципе рыбохозяйственный комплекс Хабаровского края сработал хорошо, но от предприятия к предприятию ситуация разнится, то есть не всем будет хватать средств. И наша задача как объединения не допустить потерь в этой части.

Обязательно продолжим работать над сохранением 15-процентной льготы по сбору за пользование водными биоресурсами для градо- и поселкообразующих рыбохозяйственных органи-

заций. У нас в союзе состоят четыре из семи таких предприятий в Хабаровском крае.

Очень важный вопрос — энерготарифы. С 2022 года для северных территорий нашего региона работает программа выравнивания тарифов на электроэнергию до среднероссийского уровня, однако ее действие завершается 31 декабря 2027 года, и мы очень ждем решения о продлении.

Заниматься нужно и вопросами ремонта флота, развития отечественных возможностей в этой сфере. В состав нашего союза входит Охотский судоремонтный завод, обслуживающий флот.

Конечно, мы занимаемся и продвижением продукции наших предприятий. В союзе есть специальный отдел — это, возможно, отличает нас от других объединений. Мы устраиваем аукционы в районах промысла, в частности по сельди. Туда приезжают как иностранные компании, так и российские, в том числе наши крупные дальневосточные торговые сети.

Кроме того, мы занимаемся организационными вопросами магазина «Хабаровский рыбак», который реализует продукцию по программе «Доступная рыба».

Очень много внимания уделяем кадровым вопросам отрасли. Договорились о сотрудничестве с руководством Хабаровского торгово-экономического техникума. В учебном заведении будет популяризоваться направление рыбохозяйственного комплекса. Решили, что с этого года студенты отправятся к нам в северные районы, чтобы поработать, получить необходимую практику. Каждому учащемуся будет помогать наставник по специальности. Будем работать и с другими образовательными учреждениями. Так мы будем готовить специалистов, которые, возможно, останутся в отрасли и в крае. А это очень важно для решения вопроса оттока населения с дальневосточных территорий.

Надежный партнер — в своей стране



Обслуживание и ремонт судов

- весь спектр судоремонтных работ
- замеры толщин корпусных конструкций на судах и морских сооружениях
- замеры толщин и освидетельствование подводной части судов и морских сооружений
- помошь при освидетельствовании судов (сюрвей)
- водолазные работы

Охотский судоремонтный завод

682480, Хабаровский край,
Охотский район, раб. пос. Охотск,
ул. Вострецова, д. 1/14

690017, Приморский край,
г. Владивосток, ул. Минеров, 7

8 (904) 627-84-11
8 (924) 138-39-89
ohotsk_srz@mail.ru

На правах рекламы



Мировое рыбное хозяйство: борьба без правил за рынки и ресурсы

По итогам 2024 года мировая торговля рыбой и морепродуктами в натуральном выражении может вырасти на 1%, до 69,2 млн тонн, а в денежном — сократиться на 1,2%, до 181,7 млрд долларов. Производство же увеличится на 2,2%, до 191,7 млн тонн.

Если смотреть только на эти данные, то можно сделать неправильный вывод: мировое производство рыбной продукции растет, что приводит к снижению цен на нее и повышает доступность таких товаров для потребителя. Реальные процессы сложнее: продавцы рыбной продукции пытаются диверсифицировать направления сбыта, что для них может привести к росту цен на их товар, покупатели — диверсифицировать продавцов, что может привести к снижению цен.



СОТРУДНИЧЕСТВО КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

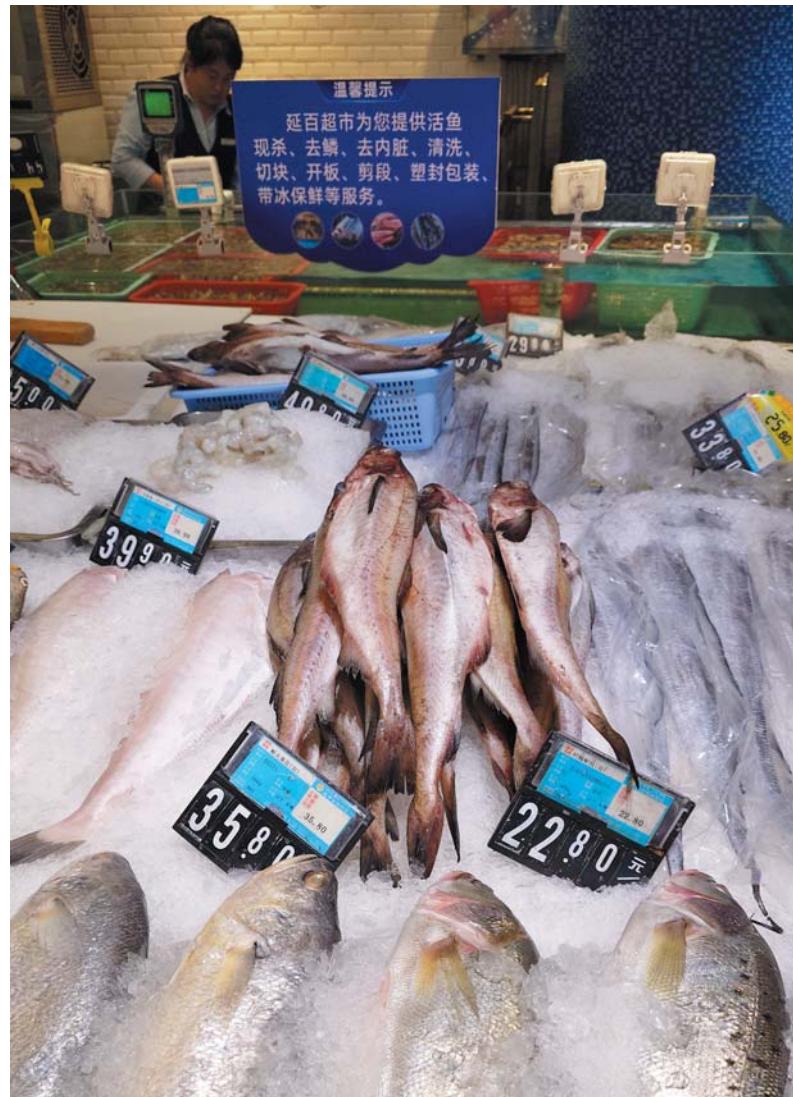
Министр рыболовства и аквакультуры Венесуэлы Хуан Карлос ЛОЙО объявил, что республика заключила торговый протокол с Китаем. Это позволит латиноамериканской стране с 2025 года поставлять в КНР различные виды водных биоресурсов — как аквакультурных, так и диких.

Китай — один из крупнейших импортеров рыбопродукции в мире. За первые 10 месяцев 2024 года в страну ввезли таких товаров на 17,4 млрд долларов. То есть на КНР приходится практически 10% от всей мировой торговли рыбой и морепродуктами. Но если раньше Поднебесная занималась переработкой и реэкспортировала водные биоресурсы, то сейчас ее статус крупнейшего импортера связан еще и с ростом внутренних потребностей: запасы дикой рыбы истощены, для наращивания производства продукции аквакультуры не хватает территории.

Отсюда и желание диверсифицировать поставщиков. Еще раньше, 10 декабря, Китай одобрил поставки живых крабов из Норвегии. Норвежский министр рыболовства и океанов Мария Сивертсен НЭСС прямо указывала: для экспортеров королевства это возможность повысить рентабельность и активизировать рыбную промышленность страны. То есть увеличить цену своей продукции.

Норвежские рыбаки и сейчас не испытывают проблем с реализацией крабов. Страна на 30% увеличила их экспорт в Соединенные Штаты после введения США запрета на ввоз российских крабов. Примерно половину всего объема добычи крабов Норвегия отправляет в США, при этом занимая не более 5% от всего объема американского рынка. То есть, несмотря на снижение конкуренции (после ухода России), страна не может навязывать свою ценовую политику по причине малой доли рынка.

Поставки в Азию хотят нарастить и другие государства. Ирландия меняет свою стратегию в поисках рынков, на которых



Китай — один из крупнейших импортеров рыбопродукции в мире. На КНР приходится практически 10% от всей мировой торговли рыбой и морепродуктами

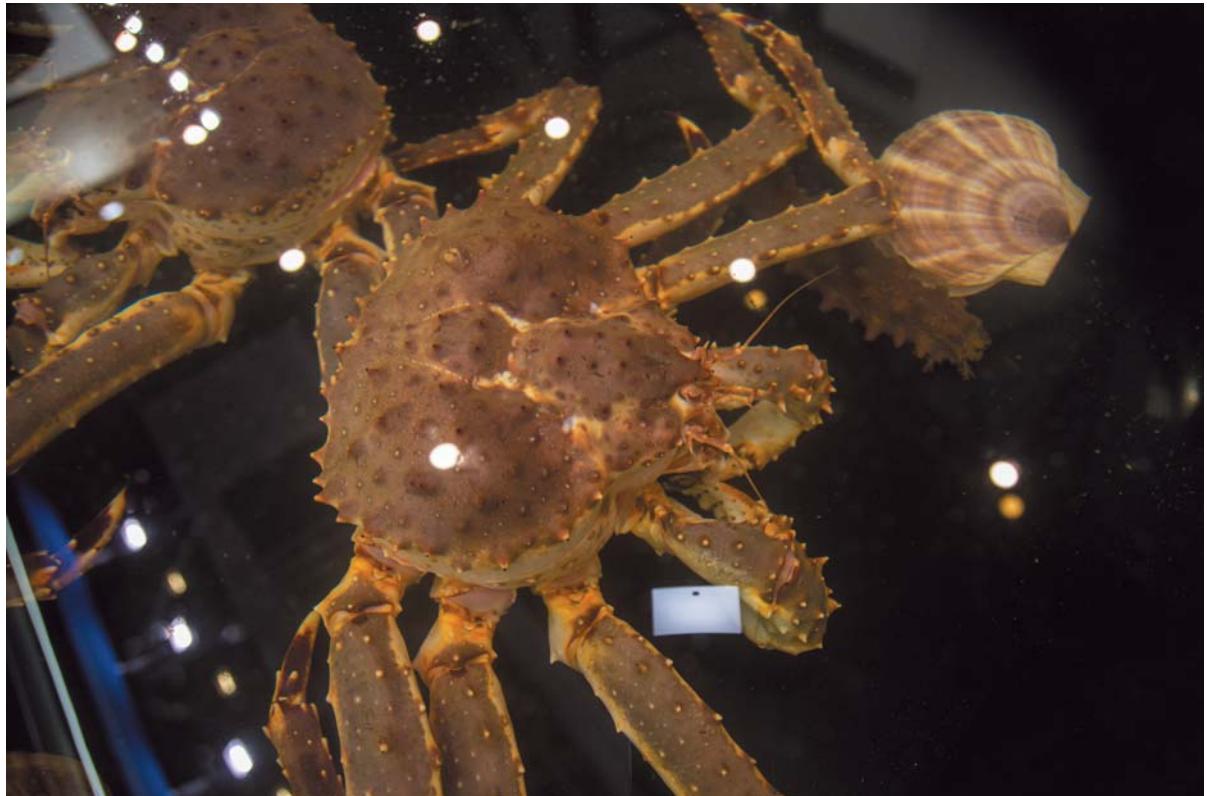
покупают больше продукции премиум-класса, особенно с учетом того, что после Brexit квоты на вылов этих видов сократились. В 2023 году за пределами Евросоюза крупнейшим по объему покупателем ирландских рыбы и морепродуктов была Нигерия. Теперь Ирландия хочет основной объем продукции поставлять на более рентабельные азиатские рынки.

Поэтому Норвегия старается расширить присутствие на китайском рынке живого краба — том, который на 59% в денежном выражении сейчас занят российской продукцией. Для королевства это возможность получить лучшую цену (то есть более высокую), но и для КНР это тоже возможность получить лучшую

цену (но в ее случае — более низкую).

Главным рынком для Норвегии остается ЕС: страна имеет возможность беспошлинно поставлять в этот регион 12 видов водных биоресурсов, включая скумбрию, сельдь, креветки. Новое соглашение между Норвегией и Евросоюзом было подписано в сентябре, оно будет действовать до апреля 2028 года. Таким образом товары королевства продолжат получать преимущество по сравнению с российскими рыбой и морепродуктами, для которых ввели ввозную пошлину в 13,7%.

Также в сентябре Норвегия получила возможность поставлять свой лосось в Бразилию (переговоры шли с 2021 года). Ко-



Норвегия старается расширить присутствие на китайском рынке живого краба, который на 59% в денежном выражении сейчас занят российской продукцией

ролевство будет конкурировать на лососевом рынке республики с Чили. Только необходимо учитывать: многие рыбоводные фермы в Чили тоже принадлежат норвежским бенефициарам, в первую очередь мировому гиганту по производству аквакультурной рыбы Mowi.

Принимают меры по наращиванию экспорта и страны, которые Россия не рассматривала как традиционных конкурентов в мировом рыбном хозяйстве. Индия с 2019 по 2023 год на 30% нарастила поставки своих рыбы и морепродуктов на внешние рынки. К концу 2025 года страна и вовсе хочет экспорттировать водных биоресурсов на 12 млрд долларов, что в 2,5 раза больше, чем поставки из РФ. Для этого правительство республики снижает экспортные пошлины и налоги на отдельные виды продукции, помогая индийским компаниям предлагать более конкурентную цену.

Индия наращивает свой экспортный потенциал и через соглашения. Например, страна подписала соглашение с Европейской ассоциацией свободной торговли (EACT), объединяющей

Швейцарию, Норвегию, Исландию и Лихтенштейн. В частности, планируется обнулить ввозные пошлины на отдельные виды индийской рыбной продукции, сообщает Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО, FAO).

Диверсификация географии поставок часто является ответом на запретительные меры отдельных стран. Этот метод, например, помог Японии: она трансформировала экспорт рыбы и морепродуктов после введения китайского эмбарго.

В 2024 году Япония на 25% (до 63 млн долларов) увеличила поставки гребешка в Соединенные Штаты. Американский рынок стал основным для японских добывчиков этого моллюска: на США пришлось почти 25% экспорта. Страны восходящего солнца. Ранее в топе импортеров японского гребешка лидировал Китай. В 2022 и 2023 годах на этот рынок приходилось 55,8 и 43% от общего объема вывоза рыбы и морепродуктов из Японии. Эмбарго привело к снижению экспорта гребешка сразу на 27%, до 252,9 млн долларов.

Напомним, в августе 2023 года КНР приостановила ввоз рыбы и морепродуктов из Японии после сброса в океан воды с атомной электростанции «Фукусима-1». Впоследствии аналогичные меры ввела и Россия. Таким образом, недоступным стал основной рынок для Японии — Китай. На него приходилось 23,7–28,6% всех внешних отгрузок рыбопродукции Страны восходящего солнца в период с 2020 по 2023 год. Теперь в списке импортеров японских рыбы и морепродуктов лидируют США, Вьетнам и Таиланд.

При этом на достигнутом Япония не останавливается. В этом году ее Министерство сельского хозяйства провело в Бразилии дегустацию японских морепродуктов, в частности гребешков и устриц. В республике проживает около 1,5 млн японцев и их потомков. Они сохраняют потребительские привычки, несмотря на интеграцию в бразильское общество. Этим и объясняется интерес японских рыбопромышленников к рынку Бразилии.

Один из путей трансформации рыбного хозяйства — открытие доступа странами, импорти-

рующими водные биоресурсы, своих рынков для большего количества поставщиков. Эта мера направлена на снижение закупочных цен.

Сами же экспортеры заинтересованы в доступе к рынку и доле на нем. В том числе активно запускают маркетинговые акции. Мы уже написали про опыт Японии, но есть и пример из Норвегии. Норвежский совет по морепродуктам (Norwegian Seafood Council, NSC) перезапустил кампанию «Исследуй», цель которой — вдохновить потребителей в Великобритании покупать и употреблять больше норвежской рыбопродукции. Эта маркетинговая инициатива реализовывалась до ноября 2024 года при поддержке британских ритейлеров ASDA и Sainsbury's. В ходе кампании демонстрировали универсальность и простоту приготовления рыбы из Норвегии, в частности трески и пикши.

ОГРАНИЧЕНИЯ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Если предыдущий способ можно назвать цивилизованным, то в последние годы чаще используется иной метод — административный и запретительный. Особенно это касается международных соглашений. В первую очередь речь идет о так называемых вредных субсидиях — поддержке, которую правительства ряда стран предоставля-

ют рыбакам для промысла в отдаленных районах Мирового океана.

Такая помощь, по оценкам ряда экспертов, приводит к перелову. Вопрос обсуждается членами Всемирной торговой организации уже более 20 лет. Объем «вредных субсидий» ВТО оценивает в 22 млрд долларов ежегодно. В июне 2022 года на 12-й Министерской конференции ВТО в Женеве было представлено соглашение о рыболовных субсиди-

ях. На текущий момент его ратифицировали более 90 участников Всемирной торговой организации, в том числе Россия. Для вступления документа в силу необходима поддержка 106 членов ВТО.

Пока запрету таких субсидий для рыболовства мешает Индия, в последний раз она блокировала переговоры 18 декабря 2024 года.

Мировое рыбное хозяйство переживает период трансформации. Часто изменения происходят не конструктивным и взаимовыгодным путем, а через обвинения, санкции, давление сильных на слабых. К таким же методам можно отнести и постоянные призывы запретить поставки рыбной продукции, произведенной третьими странами из российского сырья, и ограничения на обслуживание в портах, и предложения лишить суда РФ экологических сертификатов.

Республику не устраивает, что в новом проекте соглашения возможность субсидирования дальних промыслов, по сути, сохраняется для государств с развитым рыболовством и запрещается для стран, которые находятся на этапе становления отрасли. А ведь именно с помощью океанического рыболовства лидеры рыбного хозяйства сейчас занимают свои позиции на мировом рынке. Причем многие из таких стран внесли существенный вклад в перелов запасов.

Второй частый метод давления — обвинения в применении рабского труда в отрасли.

В сентябре вышло исследование, которое показало, что с начала пандемии COVID-19 сотрудники компаний по выращиванию креветок во Вьетнаме столкнулись со снижением заработной платы и повышенной уязвимостью к принудительному труду. Исследовательская группа провела более 150 интервью по всему сектору и обнаружила, что работники и фермеры сталкиваются со все более сложной финансовой ситуацией из-за падения цен на креветку. Это создает условия для использования принудительного труда.

Тогда же Министерство труда США (DOL) добавило индийские креветки в «Список товаров, произведенных с использованием детского или принудительного труда» на 2024 год.

Ничего удивительного, что такие расследования и меры — просто подготовка для ограничений. Ведь уже в декабре Министерство торговли США представило финальный вариант антидемпинговых пошлин на дешевые креветки из Эквадора, Индии, Индонезии и Вьетнама. Теперь компани-

и-импортеры будут платить до 221,82% от стоимости этой продукции при поставках на американский рынок. С требованием ввести ограничения ранее выступила Американская ассоциация производителей креветок (ASPA). При этом на поставки из Эквадора, Индии, Индонезии и Вьетнама приходится 83,5% рынка креветок в США, в то время как на местных производителей — всего 7,4% (по данным за 2022 год).

В 2023 году обвинения в нарушении трудовых прав получили китайские рыбопромышленные компании, добывающие тунцов и кальмаров. После этого последовали санкции и запрет на поставки в страны Евросоюза. В итоге предприятия КНР вынужденно нарастили поставки на внутренний рынок.

Под обвинения могут попасть и страны Европы. BBC недавно выпустила расследование: шотландская рыболовецкая компания, а также связанные с ней компании были обвинены в торговле людьми и современном рабстве на борту своих судов, работающих в водах Великобритании.

Еще один способ давления — обвинения в незаконном промысле и истощении запасов. Летом 2024 года Эстония, Латвия, Литва и Швеция обвинили Россию в промысле рыбы в Балтийском море во время сезонных запретов. Речь шла о добыче трески, сельди и кильки. Четыре страны выпустили совместное заявление с призывом к Совету и Комиссии ЕС отреагировать на якобы имевшие место нарушения.

По мнению авторов, действия флота РФ истощают запасы, подрывают результаты совместной работы Евросоюза и России по их восстановлению, а часть «незаконно выловленной» рыбы может попасть на европейский рынок. Заявление было сделано, когда ЕС прорабатывал размер квот на добычу рыбы на 2025 год.

Уже в ноябре Комиссия по рыболовству в северо-восточной части Атлантического океана (NEAFC, НЕАФК) призвала Россию прекратить предполагаемый незаконный, несообщаемый и нерегулируемый промысел (ННН-промысел). «Российские суда занимались донным траловым промыслом за пределами выделенных для рыболовства зон и без уведомления NEAFC, — говорилось в пресс-релизе. — Рыболовство за пределами этих зон запрещено в соответствии с рекомендацией NEAFC, направленной на защиту уязвимых морских экосистем».

Часто поставщиков рыбопродукции обвиняют в нарушении конкуренции. В январе 2024 года Европейская комиссия объявила, что проводит расследование



По данным за 2022 год на поставки из Эквадора, Индии, Индонезии и Вьетнама приходится 83,5% рынка креветок в США, в то время как на местных производителей — всего 7,4%

ние по факту установления цен норвежскими компаниями. По мнению ЕС, Mowi, Cermaq, Grieg, Bremnes, Leroy и SalMar нарушили антимонопольное законодательство, вступив вговор с целью искажения конкуренции на рынке спотовых продаж норвежского аквакультурного лосося в Евросоюзе в период с 2011 по 2019 год, в том числе путем обмена коммерческой конфиденциальной информацией.

Мировое рыбное хозяйство переживает период трансформации. Часто изменения происходят не конструктивным и взаимовыгодным путем, а через обвинения, санкции, давление сильных на слабых. К таким же методам можно отнести и постоянные призывы запретить поставки рыбной продукции, произведенной третьими странами из российского сырья, и ограничения на обслуживание в портах, и предложения лишить суда РФ экологических сертификатов.

При этом «нападающие» страны в большинстве своем не являются «чистыми» с точки зрения их риторики. Очевидно, что истощение запасов на планете

— результат деятельности лидеров мирового рыбного хозяйства. Восстановить же запасы эти государства часто хотят за счет отказа в развитии странам, только наращающим свою долю.

Нельзя сказать, что эта трансформация заканчивается выгодой для какой-либо стороны. Мировые цены на водные биоресурсы и продукцию из них снижаются на фоне противостояний и обвинений: такова ситуация с лососевыми, крабами, минтаем и тилапией. Рыбаки часто бывают вынуждены давать скидку, которую потребители не замечают. Ведь этой скидкой пользуются другие участники проводящей цепочки при поставках рыбы и морепродуктов от моря до прилавка. Конечные покупатели же получают только высокую цену.

Таким образом, победит тот, кто сможет сохранить хоть какую-то финансовую устойчивость рыбной отрасли в борьбе за рынки и ресурсы. Задачами властей видится максимальное снижение давления на рыбное хозяйство своих стран, а также поддержка экспортного потенциала и внутренних поставок.



Любовь СТРИМЖА,
руководитель
АНО «Рыбаки Сахалина»



Любовь СТРИМЖА: Мы хотим развивать рыболовный туризм в России

Новое объединение АНО «Рыбаки Сахалина» будет представлять интересы рыбаков-любителей, продвигать рыболовный туризм и бороться с браконьерством.

В августе прошлого года в Сахалинской области появилась ассоциация рыболовов-любителей, которую возглавила Любовь СТРИМЖА. С 2016 года она администрирует группу «Рыбаки Сахалина» в «Телеграме», где поклонники рыбалки могут общаться и обсуждать волнующие их вопросы. «Новое объединение позволит поднимать проблемы рыболовов-любителей на более серьезном уровне», — уверена Любовь Стимжа. В интервью журналу Fishnews руководитель АНО «Рыбаки Сахалина» рассказала о достижениях ассоциации и ее планах на будущее.

— В этом году ассоциация рыболовов-любителей Сахалина отпразднует свой первый день рождения. Любовь Сергеевна, когда и как возникла идея создать такое объединение? Чем оно занимается?

— Идея создать сообщество рыболовов-любителей появилась давно. Девять лет в «Телеграмме» существует группа «Рыбаки Сахалина». На этой площадке, помимо отчетов о рыбалке и повседневных обсуждений, также поднимались серьезные вопросы, которые требовали освещения на более высоком уровне. Возникла необходимость официального взаимодействия с различными органами власти для представления интересов рыбаков.

Получилось так, что одно сообщество плавно эволюционировало в другое, более официальное. Понятно, что не все рыбаки из телеграм-группы войдут в ассоциацию. Но многие участники чата поддерживают идеи и инициативы новой ассоциации.

Объединение «Рыбаки Сахалина» отпразднует свой день рождения 6 августа. Сегодня мы уже представлены в Дальневосточном научно-промышленном совете. Также мы принимаем активное участие в организации мероприятий по развитию любительского рыболовства в области. Отдельное внимание уделяем борьбе с браконьерством.

— Как выстраивается работа ассоциации с региональными органами власти?

— Министерство по рыболовству Сахалинской области оказывает нам информационную поддержку и помогает в организации различных мероприятий. Пока что мы не представлены в местных комиссиях, в частности в комиссии по анадромным и комиссии по формированию любительских участков. Но я думаю, что со временем этот вопрос решится.

В связи с большим разгулом браконьерства в регионе нам бы хотелось выстроить работу с контрольно-надзорными ведомствами. У нас уже есть большие планы по взаимодействию с Сахалино-Курильским территориальным управлением Росрыболовства (СКТУ). Плани-

руем провести несколько акций по борьбе с сетным ловом. Также выработали ряд решений по взаимодействию с рыболовными магазинами.

Нам известно, что и контрольно-надзорные ведомства заинтересованы в сотрудничестве. На одном из совещаний представители погрануправления отметили, что им хотелось бы наладить взаимодействие с рыбаками-любителями. И мы рады этому.

Среди рыбаков-любителей есть много ответственных граждан, которые выступают за сохранение водных биоресурсов. Они против варварского подхода к природе и готовы защищать ее.

— Из-за трудностей согласования рыбалки на промысловых участках между рыбопромышленниками и рыбаками-любителями иногда возникают разногласия. Как сегодня складывается диалог сторон и участвует ли ассоциация в урегулировании этого вопроса?

— Проблемы чаще всего возникают в лососевый период. Есть большое количество браконьеров, которые прячутся за маской рыболовов-любителей, а на самом деле орудуют сетями и нелегально ловят горбушу и кету на участках. Из-за этого добросовестным рыбакам могут ограничить возможность пребывания на водоеме.

Что касается любительского рыболовства в нерестовый период, на сегодняшний день в регионе есть 55 участков, где люди могут беспрепятственно ловить горбушу — три экземпляра на человека. Количество акваторий планируется увеличить до 77. Также еще 16 участков выделено под лицензионный лов, на которых можно ловить симу, горбушу и кету, однако вопрос достаточности все еще актуален. Наши рыбаки постоянно поднимают эту тему. Например, участки для ловли симы находятся на юге области, поэтому жителям севера нужно преодолеть большой путь, чтобы добить одну рыбину. Это несопоставимые затраты. Поэтому надо увеличивать количество участков и учитывать их географическое положение.

Региональное министерство

по рыболовству уже ведет работу в этом направлении. Надеемся, что грядущее переоформление участков высвободит дополнительные места для любительского лова. Помимо акватории, также нужен и заинтересованный человек — организатор любительской рыбалки. С этим тоже могут возникнуть сложности: коммерчески это не всегда выгодно, в том числе много хлопот доставляют браконьеры.

Еще одна проблема для Сахалинской области — участки одного назначения. До 2019 года в регионе было большое количество участков, которые одновременно использовались и для промышленного, и для любительского лова. Но теперь, после изменения законодательства, один участок можно использовать только с одной целью. Получается, что при всем желании рыбопромышленники не могут позволить рыбакам-любителям ловить там, где ведется промышленная добыча.

Хочу отметить, что рыбопромышленники — это сильное объединение, которое может отстаивать свои интересы на разных уровнях. У них есть опыт, сплочение, общие цели. У рыбаков-любителей же на сегодняшний день есть определенная разрозненность.

Но я вижу, что все больше жителей региона осознают важность сохранения ресурсов, изучают законодательство и понимают, где можно отстоять для себя преференции. Думаю, нам надо учиться объединяться, как это делают рыбопромышленники, и правильно, в соответствии с законами, двигаться к нужным целям.

И рыбопромышленники, и рыбаки-любители готовы выстраивать диалог и совместно решать вопросы. Просто раньше не хватало связующего звена. Наше объединение будет выступать в этой роли. Мы уже делаем шаги в сторону сотрудничества.

— Заметно, что объединение уделяет большое внимание борьбе с браконьерством.

— К сожалению, разгул браконьерства — действительно большая проблема для Сахалинской области. Становится все



И рыбопромышленники, и рыбаки-любители готовы выстраивать диалог и совместно решать вопросы. Просто раньше не хватало связующего звена. Наше объединение будет выступать в этой роли. Мы уже делаем шаги в сторону сотрудничества.



Темой фестиваля «Сахалинский лед 2025» стал космос

больше людей, которые превращают популярное хобби в источник нелегального заработка.

Если мы выступаем за правильное рыболовство и сохранение водных биоресурсов, то на всех уровнях должна быть правильно организована борьба с незаконным выловом. И наше объединение будет принимать активное участие в этой работе. Потому что браконьерство — это точно не про любительское рыболовство.

— Известно, что ассоциация рыболовов-любителей Сахалина взаимодействует с объединениями из других регионов. В чем заключается это сотрудничество? Какие возможности оно дает своим участникам?

— Когда образовалось объединение «Рыбаки Сахалина»,

коллеги из других регионов связались со мной. Сейчас мы тесно общаемся по интересующим нас вопросам и уже планируем создать свой Координационный совет рыболовов-любителей.

Обсуждая проблемы разных регионов, мы поняли, что многое созвучно. И если мы будем двигаться в одном направлении, нам будет легче решать вопросы. В будущем мы точно будем сотрудничать и поддерживать друг друга на различных площадках.

21 февраля на Сахалине прошло большое мероприятие, направленное на развитие любительской рыбалки и рыболовного туризма в области. В первую очередь мы хотели обменяться опытом и выработать общие цели и задачи для развития рыболовного туризма как в регионах Дальнего Востока, так и в России в целом. Мы собрали на одной

площадке все заинтересованные стороны, чтобы познакомиться и обсудить не только проблемы, но и перспективы любительского рыболовства на Сахалине.

Мы пригласили на встречу наших коллег с Камчатки, из Приморья и даже Заполярья. Мероприятие поддержало правительство Сахалинской области. В обсуждении также приняли участие различные министерства, ведомства, контрольно-надзорные органы, рыболовные клубы, туроператоры, предоставляющие услуги по любительской рыбалке, рыболовные гиды.

Встреча прошла замечательно. На мероприятии были озвучены позиции и рыбаков-любителей, и контрольно-надзорных органов. Также были затронуты проблемные вопросы, которые уже давно не поднимались на больших площадках. Некоторые



В соревнованиях по любительскому лову приняли участие 250 команд

из них невозможно решить на региональном уровне, поэтому мы хотим попробовать пойти с ними выше. Кроме того, на мероприятии обсуждались перспективы рыболовного туризма. Замруководителя Тихоокеанского филиала ВНИРО (ТИНРО) Александр БУСЛОВ выступил с докладом, посвященным перспективам ловли тунца в области.

На Сахалине подобное мероприятие проводилось впервые, но оно однозначно будет не последним.

— Любовь Сергеевна, вы также участвуете в организации фестиваля «Сахалинский лед» — популярного соревнования рыболовов-любителей. Как прошел праздник в этом году?

— «Сахалинский лед» прошел отлично. Была прекрасная погода, а рыба клевала как никогда. Мне кажется, что эти соревнования стали самыми уловистыми за последнее время.

Всего на площадке мероприятия мы собрали более двух тысяч людей — участников состязаний и гостей. Их ждала насыщенная программа. Помимо соревнований и конкурсов, мы также организовали мастер-класс от шеф-поваров по приготовлению наваги. Профессионалы поделились интересными рецептами блюд из этой рыбы.

Темой фестиваля 2025 года был космос. Почетным гостем праздника стал российский космонавт-испытатель Олег АРТЕМЬЕВ.

Всего на льду соревновались 250 команд, в том числе 23 женских и 11 детских. Традиционно в «Сахалинском льду» принимали участие парарыболовы — команда инвалидов-колясочников. Им удалось поймать более 10 кг наваги и занять 4 место среди 17 команд.

Команда, победившая в командных соревнованиях, в этом году, помимо денежного приза, кубка и медалей, также выиграла сертификат на лов тунца. Приз мы приурочили к фестива-

лю «День сахалинского тунца». Таким образом, один рыбакий праздник плавно перетекает в другой. Воспользоваться сертификатом победители смогут с наступлением летнего сезона в любую удобную дату, без привязки ко дню фестиваля.

Большая часть уловов была отдана в приют для животных «Пес и кот». Иногда люди оставляют гору ненужной рыбы на льду. В рамках мероприятия мы постарались сделать так, чтобы рыбаки ответственно подошли к своим уловам. Мне кажется, это хороший пример заботы о природе и о братьях наших меньших.

Мы благодарны всем, кто помогал в организации этого замечательного мероприятия. Вместе с различными агентствами и ведомствами, рыболовными предприятиями мы проделали огромную работу. В 2026 году будет 15-й юбилейный фестиваль, подготовка к которому начнется уже этим летом. Я уверена, что он пройдет на высоте.

Марикультура Сахалина и Курил: настоящее и будущее



Рассуждая об аквакультуре на Сахалине и Курилах, сразу воображаешь многочисленные лососевые рыборазводные заводы на маленьких островных речках. Действительно, Сахалинская область — рекордсмен по количеству ЛРЗ: сейчас их уже 78, а к 2030 году предполагается построить еще 10.

Однако в регионе разводят и другие водные биоресурсы, в частности беспозвоночных и водоросли. Для Сахалина и Курил марикультура, в сравнении с лососеводством, гораздо более молодое и менее развитое направление, но в силу неповторимых природных условий марикультуру здесь считают весьма перспективным бизнесом. Власти региона, видя за этой отраслью будущее, стараются способствовать ее развитию. Fishnews продолжает следить за марикультурными проектами Сахалинской области.

К ЧЕМУ ПРИШЛИ

Первые рыбоводные участки под марикультуру в Сахалинской области распределили в 2017–2018 годах. Сейчас для выращивания морского гребешка, ламинарии, трепанга и морского ежа пользователям предоставлены 23 рыбоводных участка. Большинство из них расположены в акватории залива Анива (южное побережье Сахалина), один на юго-западе Сахалина и еще четыре — в акватории южных Курильских островов.

При этом за последние пять лет в пользование предоставлено 12 рыбоводных участков. Так, в конце 2024 года по итогам торгов ГК «Гольфстрим» стала пользователем участка площадью 2 тыс. 293 га в лагуне Буссе, вблизи Корсакова.

«Инвестор имеет серьезные намерения восстановить и сохранить водные биоресурсы уникальной лагуны с помощью современного оборудования и технологий. Это позволит увеличить воспроизводство ценных видов марикультуры лагуны, таких как гребешок, трепанг, устрица, травяная креветка», — рассказали в министерстве по рыболовству Сахалинской области.

Объемы выращивания объектов марикультуры в Сахалинской области пока невелики, но динамика положительная: в прошлом году урожай «морских огородов» увеличился почти в два раза по сравнению с 2023 годом. В частности, были изъяты для реализации более 377 тонн (в 2023 году — около 189 тонн). По сути, предприятия только сейчас собирают свои первые урожаи морепродуктов, ведь цикл выращивания беспозвоночных составляет 3–4 года.

В настоящее время марикультурой в Сахалинской области занимаются 16 компаний: «Алмаз», «Пектен Групп», «Союз», «Унисах», «Крокс Про», «Дайвер-ЮК», «Сварог», «Хасанморепродукт», «Сахалин-Рыбпромфлот», «Альбакор», «Натали», «Марикультура», «Недра Про», «ФИШ-Яр», «Санди», ГК «Гольфстрим».

КАКОВ ПОТЕНЦИАЛ

По оценкам рыбохозяйственной науки, в Сахалинской области можно выращивать до 70 тыс. тонн продукции марикультуры в год. Для удобства потенциальных пользователей действует сайт АКВАВОСТОК.РФ, где желающие могут сформировать участки на цифровой карте и подать заявку. Далее участок разыгрывают на аукционе.

Так, сейчас объявлен аукцион на право пользования рыбоводным участком, сформированным в акватории залива Анива, площадью 155 га. Его планируют разыграть в марте, так что к моменту выхода журнала, он, возможно, уже обретет пользователя.

КУРИЛЬСКИЙ КЕЙС

Благодаря щедрости природы особо перспективным для развития марикультуры районом представители рыбохозяйственной науки считают воды у берегов Курильских островов. Огромный плюс Курил в сравнении с Приморским краем — большая площадь не занятых пока акваторий, пригодных для хозяйств марикультуры. Для формирования участков здесь определена акватория площадью свыше 500 тыс. га, а потенциал выращивания оценивается в более чем 50 тыс. тонн моллюсков в год. Воды Курил хорошо подходят для разведения таких объектов, как морской еж, приморский гребешок, ламинария, трепанг.

Учитывая сложность открытия и ведения бизнеса на Курильских островах, федеральные власти приняли ряд мер, способствующих запуску новых предприятий и в целом облегчающих деловую активность. Так, в 2017 году создана территория опережающего развития (ТОР) «Курилы». Одна из ее специализаций как раз рыбное хозяйство.

В 2022 году был принят закон, предоставляющий особые льготы организациям, зарегистрированным с 1 января 2022 года в Южно-Курильском, Северо-Курильском и Курильском

округах. Их освободили от налогов на прибыль и имущество, транспортного и земельного налогов, а также предоставили возможность применять пониженные тарифы страховых взносов — 7,6%. Все это — на двадцать лет.

Еще одним законом на Курильские острова распространили режим особой экономической зоны. В частности, на этих территориях предприятия могут воспользоваться преимуществами свободной таможенной зоны.

ЧТО МЕШАЕТ

Сказать, что марикультурная отрасль развивается исключительно поступательно, не сталкиваясь с теми или иными трудностями, — покривить душой. Проблем, самых разных, хватает. Есть «болезни роста», такие как отсутствие производственных мощностей для выращивания посадочного материала ежа, трепанга и других гидробионтов. Еще не успели создать.

«Только недавно появился пользователь у участка в лагуне Буссе. Она хорошо подходит на роль питомника посадочного материала, по крайней мере для гребешка», — прокомментировал президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области (АРСО) Максим КОЗЛОВ.

Причиной проблем также становятся объективные природные и историко-хозяйственные факторы. Например, крайне малое количество закрытых бухт, благоприятных для индустриальной марикультуры, и недостаточное развитие береговой инфраструктуры.

«В сравнении с Приморьем на Сахалине и Курилах гораздо больше трудностей из-за недостаточной транспортной и инфраструктурной обеспеченности. Здесь меньше плотность населения, и само расположение островов требует более сложной логистики в сравнении с материком. Имеющиеся порт-пункты и причалы исторически принадлежат крупным игрокам рыбодобывающего бизнеса. Возможно,

**Кренование и взвешивание.
Разработка документации
по остойчивости 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

приход крупных инвесторов будет способствовать созданию и развитию необходимой для предприятий марикультуры инфраструктуры», — рассказал председатель Дальневосточного Союза предприятий марикультуры (ДВ СПМ) Роман ВИТЯЗЕВ.

Наконец, есть проблемы, связанные с отраслевым регулированием. На повестке по-прежнему остро стоит вопрос государственной экологической экспертизы. Предприятия вынуждены тратить значительные средства на соблюдение норм ГЭЭ, что приводит к увеличению себестоимости производимой продукции.

«Маловероятно, что требование о проведении государственной экологической экспертизы будет отменено полностью. Но мы немало потратили сил на смягчение этой нормы. В том числе добившись отмены обязательного проведения ГЭЭ для хозяйств, занимающихся пастбищной марикультурой. Считаем перспективной нашу инициативу о предоставлении возможности объединять в единый объект экспертизы сразу несколько участков в одной локации. Ведь, как правило, производственные процессы у всех плюс-минус одинаковые, как и используемое оборудование», — уточнил Роман Витязев.

Широко обсуждается вопрос закрепления за марикультурными хозяйствами обязанностей по производственному контролю, направленных на борьбу с браконьерством. Такие требования будут предусмотрены в новых договорах на рыболовные участки, но пока не распространяются на марикультуру.

«Мы выступаем не только за распространение нормы о производственном контроле на марикультуру, но и за наделение сотрудников производственного контроля статусом государственной защиты. Причем для Сахалинской области этот вопрос стоит даже более остро, чем для Приморья. Ведь на Сахалине и Курилах рыболовные участки в ряде случаев находятся на значительном

удалении от населенных пунктов, и чем дальше, тем выше вероятность противоправных действий и в отношении участка, и в отношении сотрудников, осуществляющих производственный контроль», — отметил председатель ДВ СПМ.

ЧЕМ ПОМОГАЮТ

В рамках своих полномочий правительство Сахалинской области стремится создать условия для роста марикультурных компаний. Выполняется рутинная, но необходимая работа по определению границ рыболовных участков по обращениям предпринимателей, организуются и проводятся аукционы, осуществляются контрольные мероприятия.

По мнению президента АРСО Максима Козлова, актуальной мерой поддержки для марикультуры стало бы внедрение механизма компенсации хозяйствам части затрат на приобретение посадочного материала.

«Пока у нас не появились собственные питомники, предпринимателям приходится закупать посадочный материал в Приморье, где марикультура более развита. Соответственно, это ведет к дополнительным расходам на транспортировку, ведь молодь нужно перевозить с соблюдением определенных требований, чтобы она не погибла в дороге. Ну и сама по себе цена посадочного материала достаточно высока. Поэтому частичная компенсация таких затрат, безусловно, способствовала бы развитию марикультуры в регионе», — сказал Максим Козлов.

Руководитель регионального министерства по рыболовству Иван РАДЧЕНКО обратил внимание на то, что механизм субсидирования части затрат на приобретение посадочного материала уже применяется в лососеводстве, а его распространение на марикультуру — в ближайших планах возглавляемого им ведомства.

Хозяйства марикультуры, как и предприятия во многих других отраслях экономики, страдают от дефицита кадров.

Для решения этой животрепещущей проблемы в регионе была создана «Школа фермера». Ее открытие стало возможным благодаря совместной работе сахалинского филиала Россельхозбанка и Сахалинского государственного университета (СахГУ). Это сотрудничество подчеркивает важность объединения образовательных и финансовых ресурсов для поддержки аграрного сектора на острове.

В течение трех месяцев студенты прослушали курс (256 часов) из лекций и практических занятий, что дало им возможность углубить свои знания и навыки в области рыбоводства. По итогам обучения 19 студентов успешно защитили свои бизнес-проекты и прошли итоговую аттестацию, получив дипломы о профессиональной подготовке.

«Особое внимание заслуживает студент Олег ТЕН, который стал обладателем гранта „Грант Агробизнес“ на развитие своего проекта „Организация рыбного бизнеса с применением новых технологий и оборудования для искусственного воспроизводства тихоокеанских лососей“. Это достижение вдохновляет других участников и подчеркивает высокий потенциал молодежи в сфере агробизнеса и рыбоводства на Сахалине. Мы и в дальнейшем планируем сотрудничать с Россельхозбанком в подобных проектах. Для нашего региона важно поддерживать условия по расширению рыболовства», — обратил внимание министр рыболовства Сахалинской области.

«Пока еще количество компаний марикультуры у нас невелико по сравнению с соседним Приморьем. Но сахалинская продукция пользуется высоким спросом как на внутреннем рынке России, так и за рубежом. Повышенный спрос объясняется тем, что морепродукты выращиваются в особых экологически чистых условиях наших островов. В нашем регионе имеется огромный потенциал для увеличения количества компаний, занимающихся марикультурой», — подчеркнул Иван Радченко.



ДАРЫБА
ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ



**Живем морем
60 лет**

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

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

✉ first@dalryba.ru
🌐 www.dalryba.ru

На правах рекламы



МОРЕОДОР

Добро пожаловать на борт МОРЕОДОР!

Работаем с 2010 года

20+

стран-партнёров

400+

уникальных
товарных позиций

2500+

клиентов



Москва



Санкт-Петербург



Нижний Новгород



Владивосток

- Многолетний опыт в рыбной индустрии
- Количество позиций в ассортименте больше, чем в среднем по рынку
- Длительное сотрудничество с иностранными поставщиками
- Стабильные показатели, обеспечение непрерывности продаж

На регулярной основе расширяем ассортимент закупок и импортируем в Россию ранее не представленные на рынке рыбу и морепродукты.



+7 (495) 231-42-49



info@moreodor.ru

Юридический адрес: 117292, г. Москва, ул. Профсоюзная, д.3, офис 412

На правах рекламы

