

FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 3 (36) 2014

Что может стимулировать переработку рыбы?

Поддержка должна
зависеть от реальных
объемов производства

Основа основ – рыбный промысел

Объединение рыболовецких
колхозов Архангельской
области сохраняет традиции

«Красный труженик»: Работаем одной командой

Как живет в современных условиях
рыболовецкая артель на Камчатке



**Георгий МАРТЫНОВ:
МЫ СТАЛИ ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ**

ДАЛЬРЫБА

Честный бизнес



Качественный продукт

Россия, 690990, Владивосток, ул. Светланская, 51-а
Телефон: (423) 222-46-40, Факс: (423) 222-02-19
e-mail: dalryba@fastmail.vladivostok.ru, www.dalryba.ru

СОДЕРЖАНИЕ

- 2 МЫ СТАЛИ ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ**
Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья отмечает юбилей
- 10 20 ЛЕТ ЕДИНЫМ ФРОНТОМ**
Страницы истории АРПП
- 14 РАБОТА В ДИАЛОГЕ**
Вячеслав Москальцов о многофункциональности объединения
- 16 ЧТО МОЖЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ ПЕРЕРАБОТКУ РЫБЫ?**
Поддержка должна зависеть от реальных объемов производства
- 21 У ПРИБРЕЖНОГО РЫБОЛОВСТВА ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ**
«Акватехнологии» снабжают своей продукцией жителей свыше 30 городов и поселков Приморья
- 24 НОВЫЙ ПУТЬ МАРИКУЛЬТУРЫ**
«Нереида» наращивает инвестиции
- 27 РЫНОК ЗАДАЕТ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ**
Компания «Альфа Лаваль» предлагает новые технологии
- 30 ЕЖЕДНЕВНАЯ ЗАДАЧА – ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫСЛА**
В поисках здравого смысла
- 36 ОТХОДЫ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ: ПРОБЛЕМА ОДНА – РЕШЕНИЙ МНОГО**
ООО «Технологическое оборудование»
- 40 ОСНОВА ОСНОВ – РЫБНЫЙ ПРОМЫСЕЛ**
Объединение рыболовецких колхозов Архангельской области сохраняет традиции
- 44 СИЛЬНЫЙ БИЗНЕС – ЭТО СИЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**
Интервью с уполномоченным по защите прав предпринимателей в Сахалинской области Андреем Коваленко
- 48 РЫБОПЕРЕРАБОТКА ПО-ЯПОНСКИ:**
Дальневосточные предприятия на пути к глубокой переработке
- 52 «КРАСНЫЙ ТРУЖЕНИК»: РАБОТАЕМ ОДНОЙ КОМАНДОЙ**
Как живет в современных условиях рыболовецкая артель на Камчатке
- 56 РЫБНЫЙ МАГАЗИН – СВОЕОБРАЗНАЯ ВЫСТАВКА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**
На прилавки «Рыбного островка» попасть просто – достаточно предоставить очень качественный продукт
- 60 ФАБРИКА ОРУДИЙ ЛОВА: В ПОИСКАХ НОВЫХ РЕШЕНИЙ**
Основа деятельности – постоянное совершенствование продукции
- 62 МИНТАЙ ГОТОВИТСЯ К АУДИТУ**
Методики MSC подразумевают ежегодную проверку выполнения сертификационных условий

РЕДАКЦИЯ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР Эдуард КЛИМОВ, edd67@mail.ru, skype – eduardklimov

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА Елена ФИЛАТОВА, prim_elena@mail.ru, skype – prim_elena, тел. (423) 226-84-44, факс (423) 222-65-92
ДЕПАРТАМЕНТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ Елена ШУЛЮПИНА, elena@fishnews.ru **ДЕПАРТАМЕНТ СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЕКТОВ** Ксения ПИСАРЕВА, XPisareva@yandex.ru, skype – home16751 **СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU** Маргарита КРЮЧКОВА, margarita_kr@bk.ru, skype – margarita_kr28, Алексей СЕРЕДА, aleksey@fishnews.ru, skype – alexey-fishnews, Анна ЛИМ, anna@fishnews.ru, skype – anyutalim
ФОТО НА ОБЛОЖКЕ Ольга ШУТЬ **ФОТОГРАФИИ** Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Юрий ЯРЕМЕНКО, Fishnews.ru
РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: ООО «МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС» Яна ЯШИНА, skype – yanayashina, yashina@fishnews.ru, тел. 8-914-703-68-60
ООО «F-CONSULTING» Консалтинг и PR-сопровождение
ПРОЕКТ «ОТКРЫТАЯ ОТРАСЛЬ» Наталья СЫЧЕВА, тел. 8-924-233-31-36, e-mail: sycheva@fish-open.ru
РАСПРОСТРАНЕНИЕ И ПОДПИСКА Антонина ЛОПАТНИКОВА, тел. 8-914-707-05-28, e-mail: antonina@fishnews.ru

Журнал «Fishnews – Новости рыболовства» № 3 (36) 2014. Издается с 2006 года, www.fishnews.ru. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 г., выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. **РЕДАКЦИЯ** 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Тел. (423) 226-84-44. **УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ** ООО Медиахолдинг «Фишньюс» 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А. Журнал распространяется по редакционной подписке. Подписка оформляется только через редакцию. Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции. Редакция не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Fishnews – Новости рыболовства», допускается только с письменного согласия редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. Все товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Цена свободная. Подписано в печать: по графику: 26.08.2014 г., фактически: 26.08.2014 г., Дата выхода: по графику: 03.09.2014 г., фактически: 03.09.2014 г. Тираж 1800 экз. Отпечатано в типографии ООО «Полиграф-Сервис-Плюс», Владивосток, ул. Русская, 65, корп. 10. Тел.: (423) 234-59-01.



*Георгий МАРТЫНОВ, президент Ассоциации
рыбохозяйственных предприятий Приморья*

Маргарита КРЮЧКОВА

МЫ СТАЛИ ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ

В непростых условиях рынка особое значение приобретают отраслевые объединения. Для одного из ключевых рыбацких регионов России такой консолидирующей силой стала Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья: вот уже около 20 лет АРПП успешно защищает профессиональные интересы рыбопромышленных компаний, а также работает над решением социально важных задач. О результатах, планах и перспективах ассоциации в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал ее президент Георгий МАРТЫНОВ.

– Георгий Геннадьевич, ассоциация объединяет предприятия, занятые в самых разных секторах рыбного хозяйства, – промышленном и прибрежном рыболовстве, переработке водных биоресурсов, аквакультуре, хранении рыбы. В то же время в качестве задачи организации заявлена подготовка единых стратегических важных решений по улучшению состояния отрасли в масштабах региона и страны. Каким образом удается выработать консолидированную позицию?

– Действительно, Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья достаточно разноплановая и отвечает интересам развития экономики как отдельных предприятий, так и рыбной отрасли региона в целом. Задача АРПП – объединить компании, которые, как вы уже упомянули, работают в различных секторах рыбного хозяйства. Это не просто, ведь зачастую у предприятий совсем разные цели. Допустим, один из основных на сегодняшний день предметов спора – цены на услуги хранения рыбопродукции, грузовые работы в портах. Портовики заинтересованы в таких расценках, которые обеспечат сохранение их предприятий и развитие инфраструктуры, а рыбаки, конечно, хотят, чтобы цены были ниже. И здесь самое главное – найти баланс интересов.

Разногласия по вопросам предоставления водных участков возникают между предприятиями, занимающимися прибрежным промыслом, и предприятиями аквакультуры. Ведь на тех акваториях, которые планируется выделить под выращивание,

уже есть биоресурсы, осваиваемые прибрежниками. Консенсус здесь помогают достичь ученые: представители Тихоокеанского научно-исследовательского рыбохозяйственного центра присутствуют на всех наших заседаниях советов, общих собраниях.

Достаточно сложная задача – выработать консолидированную позицию компаний из разных областей рыбного хозяйства, но в основном сделать это удается. В АРПП есть ра-

боточие группы, которые занимаются своими узконаправленными вопросами. Но особенно важно, не только для нашей организации, но и для других ассоциаций, – озвучить проблему и донести ее до органов власти.

– Расскажите, пожалуйста, как на сегодняшний день организована работа Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья?

– Вся история АРПП связана с историей становления рыбацких общественных объединений России в целом. И мы были одними из первых. Сейчас наша работа строится следующим образом. Главный орган ассо-

циации – это общее собрание, оно созывается ежегодно. Раз в три года оно избирает президента и вице-президента АРПП.

Также раз в квартал собирается совет ассоциации, который состоит из 12 членов. На заседаниях совета рассматриваются как организационные вопросы, так и проблемы, возникающие в ходе производственных отношений. А чаще всего – те новшества, которые предлагается внести в федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биоресурсов».

И, как я уже упомянул, у ассоциации есть рабочие группы – по прибрежному рыболовству, законотворчеству, портовой деятельности и аквакультуре.

АРПП также входит в состав различных профессиональных объединений рыбаков. В частности, во Всероссийскую ассоциацию рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ), Комиссию РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре.

Ключевым инструментом на сегодняшний день я назвал бы участие в рабочей группе, созданной при

Ассоциация всегда выступала за создание собственного закона для отрасли. Мы всегда говорили: должны быть правила игры. В частности, выступали за закрепление долей квот на длительный период.

Минсельхозе России по решению Комиссии Правительства РФ по вопросам агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов. Рабочую группу возглавляет первый заместитель министра сельского хозяйства Игорь МАНЫЛОВ. Представитель АРПП также входит в ее состав. Эта площадка позволяет напрямую взаимодействовать с федеральными министерствами и ведомствами. Ведь в деятельности рабочей группы участвуют Министерство финансов, Федеральная антимонопольная служба и другие структуры.

Также мы принимаем участие в работе различных органов на ре-

гиональном уровне. Шесть членов ассоциации входят в состав общественного совета при губернаторе Приморского края. Представители нашей организации состоят в Консультативном совете по работе с участниками ВЭД при Дальневосточном таможенном управлении, Общественном совете при управлении ФНС России по Приморскому краю, Приморском рыбохозяйственном совете. Это также помогает решать вопросы, возникающие у предприятий.

– Сегодня на Дальнем Востоке в каждом регионе созданы свои ассоциации и союзы рыбопромышленников. Каким образом у АРПП налажено взаимодействие с этими организациями для урегулирования общих вопросов?

– По решению отраслевого сообщества сформирован Координационный совет рыбохозяйственных объединений Дальнего Востока. Его организовали региональные объединения, Ассоциация добытчиков минтая (АДМ) и Ассоциация «НТО ТИНРО».

три совета согласовываются очень быстро и достигают определенного результата.

– Ассоциация работает уже многие годы. Понятно, что за это время удалось добиться немалых результатов в деле развития рыбной промышленности, но на каких моментах хотелось бы остановиться особо?

– Да, за 20 лет сделано достаточно много. А ведь тогда, в момент зарождения организации (в то время Ассоциации рыбаков Приморья – прим. ред.) многие не верили в серьезность такого шага. Но АРПП была создана и заявила о готовности участвовать в решении проблем отрасли.

Много было разных моментов. Самое, наверное, основное: ассоциация всегда выступала за создание собственного закона для отрасли. Мы всегда говорили: должны быть правила игры. В частности, выступали за закрепление долей квот на длительный период. И федеральный закон о рыболовстве подготовлен с учетом мнения АРПП, хотя и не во всем.

Важный результат общей работы – внесение изменений в закон № 4730-1 и принятие нормативно-правовой базы, обеспечивающей возможность многократного пересечения государственной границы российскими рыбопромысловыми судами. На протяжении пяти лет ассоциация непрерывно убеждала федеральный центр, обращалась к президенту, премьер-министру. И вопрос был решен, хотя время показало, что и здесь нужна дальнейшая работа.

Хочется также отметить проблемы обеспечения деятельности ученых. Сегодня закон предписывает уничтожать добытые в ходе научных исследований водные биоресурсы, если физическое состояние не позволяет вернуть их в среду обитания. На судах, которые используются для рыболовства в научно-исследовательских и контрольных целях, производство рыбопродукции запрещено. А ведь «научные» уловы можно было бы использовать для государственных нужд. Есть и проблема с многократным пересечением госграницы для научно-исследовательского флота.

АРПП постоянно говорит об актуальности этих вопросов. И я думаю, что мы близки к их решению. Есть понимание у администрации президента, пограничных служб.

– Существуют ли сейчас проблемы, характерные именно для рыбной отрасли Приморья, которые стремится урегулировать ассоциация?

– Одна из основных специфик рыбохозяйственного комплекса Приморского края – это наши порты. Потому что так сложилось, что весь улов, который добывается в Дальневосточном бассейне и затем отправляется в центральные регионы страны, привозится сюда, к нам. И вот здесь и есть одно из самых узких мест всей рыбной отрасли Дальнего Востока. Специалисты, в том числе и мы, не раз говорили о необходимости строительства новых холодильников, перерабатывающих комплексов. Глава государства Владимир ПУТИН отдал поручение о создании рыбного кластера в Дальневосточном регионе. И ни у кого не возникло вопросов, где этот комплекс создавать – конечно, в Приморье. От решения поставленной задачи будет зависеть развитие рыбного хозяйства всего Дальнего Востока.

Ситуация с единым промысловым пространством показывает, что рыбацкая общественность из разных регионов должна не только уметь отстаивать свои интересы, но и собираться, слышать друг друга и просчитывать развитие событий на несколько шагов вперед.

Когда необходимо выразить коллективную точку зрения по наиболее существенным для отрасли вопросам, то мы прибегаем к мощному и эффективному средству – обращению Координационного совета рыбохозяйственных объединений Дальнего Востока. Готовятся письма – чаще всего главе государства или председателю Правительства РФ. И всегда по этим обращениям даются конкретные поручения.

Почему координационный совет – действенный инструмент? Во-первых, потому, что он выражает мнение всех дальневосточных рыбаков – а это 66% общероссийского вылова. Во-вторых, работа в рамках совета не требует какого-то бюрократического подхода и специального аппарата. Обычно решения вну-

К сожалению, не сумели в свое время убедить большинство в необходимости единого промыслового пространства. Но дальнейшее развитие событий показало, что мы были правы. Возникшие в сфере регулирования прибрежного рыболовства проблемы заставили корректировать федеральное законодательство, чтобы обеспечить переработку уловов «прибрежки» на судах и их транспортировку. Появилось столько проблем, что и на сегодняшний день они не решены до конца. Ситуация с единым промысловым пространством показывает, что рыбацкая общественность из разных регионов должна не только уметь отстаивать свои интересы, но и собираться, слышать друг друга и просчитывать развитие событий на несколько шагов вперед.

Проблем здесь несколько. Если администрация края говорит о необходимости построить какое-то самостоятельное ядро кластера, бизнес не возражает против этого. Если у государства появятся ресурсы и найдутся инвесторы, то, наверное, этим надо заниматься. Но как быть существующему бизнесу? Сегодня действующие предприятия находятся в подвешенном состоянии и не знают, развивать ли им дальше свою инфраструктуру – портовую, для хранения и переработки рыбы. Портовые предприятия смотрят на ситуацию очень настороженно.

Наши коллеги по бассейну также говорят о том, что хотели бы поучаствовать в реализации кластерного проекта. Но опять же встает вопрос: будут ли задействованы уже существующие мощности, инфраструктура или будут создаваться новые?

Если будет создана территория с особыми условиями для рыбопереработки – таможенными, налоговыми преференциями, то и здесь хочется спросить: что ждет существующие предприятия по производству рыбопродукции?

На эти вопросы никто, пожалуй, не может ответить, а промышленность их задает. Мы видим политическую волю по созданию условий для конкурентоспособной портовой деятельности, по развитию береговой переработки. Но не хватает конкретных шагов по финансированию создания кластера. А бизнес стоит на месте и не понимает, что ему делать: отстаивать дальше свои интересы или как-то кооперироваться с вновь создаваемой структурой.

На мой личный взгляд, для достижения целей, ради которых создается кластер, можно обойтись и без огромных финансовых затрат – и у государства есть все необходимые рычаги.

Ведь основная задача кластера состоит в чем? Увеличить поставки продукции из водных биоресурсов на внутренний рынок, обеспечить развитие береговой переработки.

Этого можно добиться за счет системы госзаказа российской рыбы. Если подсчитать, сколько нам нужно рыбопродукции для нужд государства – для школ, детских садов, армии, домов престарелых и т.д., – у нас получится примерно 700 тыс. – 1 млн. тонн (разные цифры называют).

И в основном этот объем пойдет, конечно, с Дальнего Востока. Мин-

тай, горбуша, кета, сельдь, навага, камбала – все эти объекты добываются здесь. Промышленность готова их поставлять.

И берег, в принципе, готов к приемке рыбопродукции. Ведь причальные стенки никуда не делись, железную дорогу никто не разобрал, крановое хозяйство пусть и несколько устарело, но находится в исправном состоянии. Если государство поставит задачу привезти и переработать миллион тонн, при условии, что оно эту рыбу купит, – среди предприятий найдется очень много желающих.

Что делать с портовой инфраструктурой? А здесь есть очень мощный рычаг – причальные сооружения, которые являются государственной собственностью. АРПП неоднократно озвучивала предложение: отдайте причалы в аренду бизнесу на 49 лет, заключив договор с учетом профильности. Возьмите с предприятий обязательства по постройке или реконструкции холодильников, обновлению кранового хозяйства. И сделайте доступную арендную плату, для того чтобы арендаторы могли содержать и развивать инфраструктуру.

– То есть нужно обеспечить госзаказ отечественной рыбы, и это позволит решить вопрос с увеличением поставок на внутренний рынок уже сейчас?

– Да. Если мы сравним с рыночными цены, по которым закупают рыбу отдельные структуры, то увидим, что последние гораздо выше. Рыбаки не участвуют в тендерах. Можно же решить этот вопрос.

– В качестве одной из задач АРПП ставила для себя создание условий для обеспечения потребительского рынка Приморского края рыбной продукцией, что вполне укладывается в выполнение поручений президента. Какие шаги объединение предпринимает в этом направлении?

– Да, действительно, предприятия – члены ассоциации – активно участвуют в снабжении населения рыбопродукцией. Есть соглашение с мэрией Владивостока, также решено подписать аналогичный документ с краевой администрацией.

Ряд предприятий закупили необходимую технику и занимаются продажей рыбных товаров напрямую, без посредников. Сложилась пози-

тивная тенденция, когда компания сама добывает рыбу, перерабатывает и реализует на розничном рынке. Достаточно сложно это для рыбаков, но их продукция качественная и более доступна по цене, потому что, как я уже говорил, минуется череда посредников.

Торговля рыбопродукцией от производителя ведется в разных районах края. Во Владивостоке городская администрация отвела под реализацию определенные места, наши предприятия постоянно участвуют в ярмарках на центральной площади краевой столицы.

На наш взгляд, это можно называть предпосылками к созданию во Владивостоке рыбного рынка. Основная идея – продавать рыбу напрямую от производителя к потребителю, для того чтобы развивать в Приморье прибрежное рыболовство (сейчас оно, к сожалению, находится не в лучшем состоянии). И такие рынки должны быть не только в краевой столице, но и в Артеме, Находке, Уссурийске. Чтобы можно было купить охлажденную рыбу и продукцию от наших приморских рыбоперерабатывающих предприятий.

Эта идея интересна ряду членов АРПП, особенно тем, кто занимается прибрежным ловом и переработкой. Кроме того, нас не устраивает ценовая политика в торговых сетях, где наша продукция продается в несколько раз дороже. Поэтому торговлю без посредников будем развивать.

– Хотелось бы затронуть еще одну важную тему. Рыбпромышленным предприятиям не дают скупать предложения различных министерств и ведомств – по принципу распределения промысловых ресурсов, налоговому регулированию отрасли и пр. Какие задачи в этой связи ставит перед собой ассоциация?

– По этому вопросу у АРПП есть единая позиция. Она неоднократно обсуждалась на заседаниях совета ассоциации. Ведь для рыбаков что самое главное? Распределение ресурса и уверенность в завтрашнем дне. От этого многое зависит. Первое: будут ли рыбодобывающие предприятия строить суда или не будут. Постоянно поднимается проблема устаревшего промыслового флота. Тем не менее примеров строительства новых судов очень мало. И в основном это отголоски прошлого, когда, например, покупают недостроенные корпуса и

доделывают их. Второе: от решения вопроса с квотами зависит развитие береговой переработки. Потому что для вложения средств в создание новых заводов рыбаки должны быть уверены, что будет сырье.

Существует очень много мнений: как делить сырье, на сколько и кому выдавать квоты на вылов водных биоресурсов. Предлагаются и «квоты под киль», и зачет при определении лимитов только того объема ВБР, который был освоен собственным

Теперь о вопросе: кому выдавать? Мы считаем, что квоты в 2018 году должны распределяться при соблюдении действующего федерального законодательства. Никакие нововведения здесь не нужны.

Если государство хочет заложить какие-то новые принципы, никто не возражает против их обсуждения и возможного принятия, но после 2018 года. В середине пути менять что-либо неверно. Бизнес очень чутко реагирует на такие вещи, поэтому

условно, важны. На Международном конгрессе рыбаков, одним из организаторов которого является АРПП, в этом году будет обсуждаться роль общественных объединений рыбаков в управлении отраслью. Какие вопросы, на ваш взгляд, нужно рассмотреть в этом плане?

– Да, действительно, мы предложили эту тему – «Роль общественных объединений рыбаков в управлении отраслью: российский и международный опыт», и другие организаторы конгресса с нами согласились.

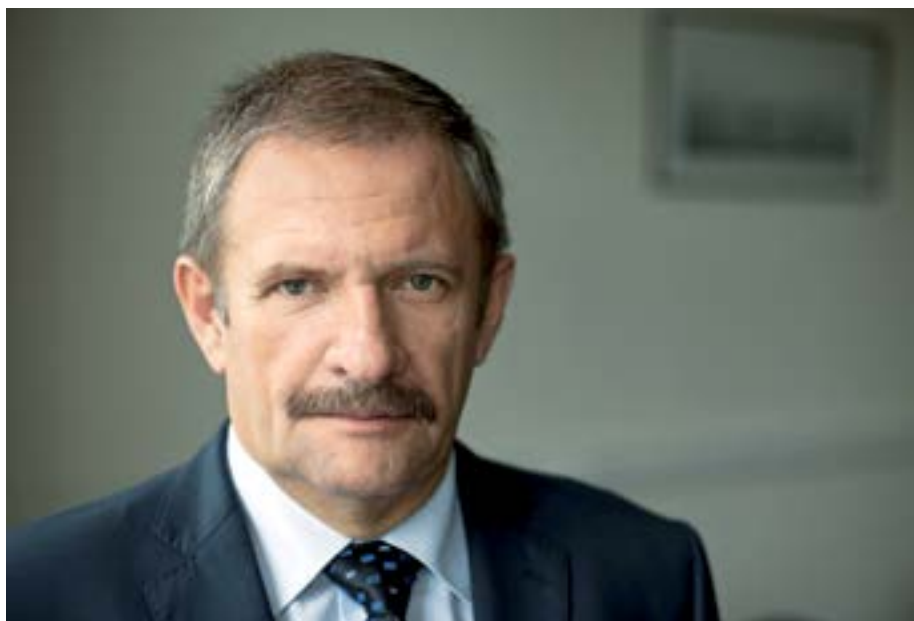
В послании президента Федеральному Собранию в конце прошлого года прозвучало несколько важных посылов, которые мы посчитали возможным спроецировать на рыбное хозяйство.

Глава государства говорил о повышении роли общественных организаций – так родилась тема пленарного заседания конгресса. На наш взгляд, очень интересными должны быть доклады по этому вопросу японских и норвежских коллег.

Ни для кого, наверное, не секрет, что в Японии наиболее выстроенная система рыбохозяйственных ассоциаций. Государственная структура управления отраслью и общественные организации – это две неразрывные части. Все сделано так, что без ассоциации фактически невозможно работать. И такая саморегулируемость отрасли, контролируемая государством, дает поразительный эффект. Ведь в Японии самое большое потребление рыбопродукции на душу населения – 68 кг в год (и в то же время самая большая продолжительность жизни). Работа в отрасли организована так, что вся рыба реализуется – в этом рыбаку помогает ассоциация.

Вот такой подход к сотрудничеству между рыбацким сообществом и государством, наверное, можно поставить в пример. Очень бы хотелось, чтобы был представлен лучший опыт в этой сфере.

Кроме того, мы предлагаем обсудить на конгрессе несырьевой экспорт – идея также родилась благодаря посланию президента. Сегодня много говорят о глубокой переработке уловов. Но очень редко чиновники и контролирующие органы вспоминают о том, что во всем мире самой вкусной, полезной и дорогой считается рыба, которая только-только выловлена в море и не подвергалась практически никакой обработке.



Георгий МАРТЫНОВ: Наша ассоциация и другие представители рыбацкого сообщества не единожды говорили о том, что квоты необходимо закреплять за предприятиями на 20 или 25 лет. Этот срок продиктован временем окупаемости судна.

флотом (говорят, что это поможет в борьбе с «квотными рантье», однако юридического определения этому термину никто не дает, а промысловая практика свидетельствует о том, что нельзя однобоко подходить к вопросу работы на арендованных судах.).

Наша организация и другие представители рыбацкого сообщества не единожды говорили о том, что квоты необходимо закреплять за предприятиями на 20 или 25 лет. Этот срок продиктован временем окупаемости судна.

до сих пор почти никто не изъявлял желания строить флот.

Консолидированная позиция рыбаков из разных регионов была озвучена на заседании рабочей группы при Министерстве сельского хозяйства. На это нам ответили: «Вы ничего не хотите менять, поэтому мы предложим свое видение и будем обсуждать». Так что государство пока нас не услышало.

– Усилия рыбацкого сообщества в решении ключевых для рыбохозяйственного комплекса вопросов, без-

Владфризинг

Компания «Владфризинг» образована в 2000 году и специализируется на проектировании технологического процесса рыбоперерабатывающих предприятий и поставке морозильного оборудования, ледогенераторов чешуйчатого и жидкого льда, оборудования для глубокой переработки рыбы и мяса, а так же упаковочного оборудования, производства Японии, Южной Кореи и Китая.



Первичная переработка рыбы

NAG-501—это мощная производственная линия для полного цикла первичной переработки лососевых.



CHNDVS-1 Автоматическая линия предназначена для потрошения сайры, скумбрии, макрели и сельди не разрезая брюшины вакуумным способом.



CHSA-Q1 Автоматическая линия предназначена для потрошения кальмара. Весь процесс происходит автоматически.



CHSF-1 Установка для получения филе без реберных костей из дефростированной потрошеной рыбы лососевых пород.



Установка для получения филе камбалы.



CH350P Полуавтоматическая шкуроемная машина для обесшкуривания кальмара и различных видов рыб.



MKS-600 Слайсер для нарезки рыбы и мяса на тонкие пластики.

Глубокая переработка рыбы

Морозильная и холодильная техника



Компания Владфризинг представляет обширную линейку скороморозильных плиточных аппаратов воздушной и контактной заморозки, с загрузкой от 500 до 2640 кг в различной комплектации.



Установки для производства жидкого льда, различной производительности. Серии ISP



Установки чешуйчатого льда различной производительности. Серии FIM



Компания спроектирует, изготовит и установит компрессорно-конденсаторный агрегат любой мощности, по вашему тех.заданию для любого склада хранения продукции, для поддержания необходимого температурного режима.



Дизельгенераторы

Компания Владфризинг осуществит поставку и запуск в работу дизель генераторов PERKINS (Англия), CUMMINS (Англия), YANMAR (Япония), DOOSAN (Корея)

Владфризинг

По всем вопросам обращайтесь в офисы компании.
Офис в г. Владивосток:
г. Владивосток, ул. Пограничная 15 В, офис 301
Тел: (423) 240-49-01, 296-60-69, Тел/факс: (423) 240-49-07
e-mail: ed@vnedrenie-vl.ru
Офис в г. Петропавловск-Камчатский:
г. Петропавловск-Камчатский, ул. Ленинская 18, офис 103
Тел: (4152) 420-870, 402-989, Тел/факс: (4152) 420-870
e-mail: filial1@vnedrenie-vl.ru
WEB: <http://www.vnedrenie-vl.ru>
<http://www.владфризинг.рф>



Оборудование для переработки икры

И мы хотим поговорить, что же такое несырьевой экспорт для рыбной отрасли. Узнать мнение коллег из других стран. Надеемся, что высокие гости из Минсельхоза, Росрыболовства услышат, что наши предприятия поставляют за рубеж не сырье, а готовую высококачественную продукцию.

Еще один вопрос, который планируется рассмотреть на конгрессе, – это кадровое обеспечение отрасли. Тема также затрагивалась в послании Федеральному Собранию. Когда-то российский рыбохозяйственный комплекс мог похвастаться

кадры, нужно повышать экономическую эффективность, развивать тот же несырьевой экспорт. Все здесь взаимосвязано.

– В заключение хотелось бы услышать о планах АРПП на будущее. Какие цели ставите перед собой?

– Основной вопрос для ассоциации, как и для всех рыбаков, – это закрепление долей квот на следующий период на 20 или 25 лет на тех условиях, которые определены действующим законодательством. Потому что нет для рыбодобывающих

руются кальмар, камбалы, терпуг. Будем говорить о необходимости вывода из перечня «одуемых» в подзоне Приморье трески и минтая. Это опять-таки связано с насыщением внутреннего рынка. Нужно стремиться к тому, чтобы привлекать как можно больше людей в отрасль, возрождать рыбацкие артели. Если мы хотим насытить рынок свежей рыбопродукцией, нужно обеспечить доступ к ресурсу и господдержку.

Еще одно важное направление работы для ассоциации – это выполнение поручения президента о создании в Приморском крае рыбоперерабатывающего кластера с современной портовой инфраструктурой. Для этого будем продолжать диалог с местной властью, федеральным центром – чтобы выработать понятную экономическую модель кластера, которую можно будет воплотить в жизнь. Для нас принципиально важно, чтобы существующие предприятия не проиграли, чтобы хозяйствующие субъекты получили государственную поддержку, чтобы развивалась портовая инфраструктура и береговая переработка.

Вопрос импортозамещения, увеличения поставок российской рыбопродукции на внутренний рынок в АРПП считают одним из стратегических. Ситуация с введением Россией ответных санкций хорошо показала, насколько важно обеспечить продовольственную безопасность нашего государства. Власти и бизнес должны объединить усилия по решению этой задачи. **FN**

Нужно стремиться к тому, чтобы привлекать как можно больше людей в отрасль, возрождать рыбацкие артели. Если мы хотим насытить рынок свежей рыбопродукцией, нужно обеспечить доступ к ресурсу и господдержку.

лучшими, наверное, кадрами – судоводителями, технологами и т.д. Сегодня молодежь получает морские специальности, профессии, нужные на береговых предприятиях, но в отрасли работать не спешит. Самый главный, как мне кажется, вопрос – материальный стимул. Ведь люди идут туда, где платят нормальные деньги. Значит, есть какой-то дисбаланс. А для того чтобы рыбохозяйственные предприятия могли финансово заинтересовать потенциальные

предприятий более важной темы, чем доступ к ресурсу.

АРПП также очень беспокоит, что плохо осваиваются запасы в подзоне Приморье. Мы планомерно ведем работу по повышению уловов, выдвигаем предложения в этой сфере – и, что важно, наука и Росрыболовство нас слышат. Сегодня большинство объектов в подзоне Приморье выведены из списка видов, для которых устанавливается общий допустимый улов. Не квоти-



КОРД-Группа

690002, г. Владивосток, Океанский пр., 106/1
 тел./факс: (423) 2427728, факс: (423) 2427729
 www.cord.su mail@cord.su

**ПОСТАВКА, УСТАНОВКА
 И ОБСЛУЖИВАНИЕ
 ГИРОКОМПАСОВ
 ПРОИЗВОДСТВА ТОКYO KEIKI**

**ТОКYO
 KEIKI**

Выполнение работ
 квалифицированными
 специалистами, прошедшими
 обучение у производителя



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МЕДИАХОЛДИНГ

FISHNEWS

Открытая отрасль



Информационный проект
о реализации региональных
программ развития рыбохозяйственного
комплекса на площадке
«Открытой отрасли»

В открытом доступе – официальные
документы, отчеты регионов,
оценка властей и бизнеса



www.открытаяотрасль.рф

Елена ФИЛАТОВА

20 ЛЕТ ЕДИНЫМ ФРОНТОМ

«В минувшую пятницу, – писала газета «Рыбак Приморья» в номере от 15 июля 1994 года, – в преддверии Дня рыбака, в нашем местном «белом доме» собрались руководители крупных рыбацких предприятий, рыбных портов, сбытовых организаций. Глава администрации Приморского края Е. И. НАЗДРАТЕНКО поздравил всех с профессиональным праздником, обратил внимание на серьезный вклад рыбаков в экономику края и страны.

Но перед этой официальной и праздничной частью встречи состоялся рабочий разговор о проблемах отрасли в регионе, о том, как дальше жить.

...Большой интерес у всех вызвало предложение Виталия Михайловича ДАНИЛОВА (в 1994 году руководитель профильного комитета краевой администрации – FN) подумать и проработать идею объединения рыбаков в ассоциацию, куда могут войти крупные, средние и мелкие предприятия-товаропроизводители.

– Наши соседи – японцы, – отмечал Данилов, – уже давно объединены на Хоккайдо в такие ассоциации. Через них решается множество задач и проблем. Действуют они и в Корее, так что не грех воспользоваться хорошим опытом».

Первым президентом рыбацкой ассоциации стал Александр ПЛАТОНОВ, к тому времени уже имевший опыт подобной работы в объединении хозяйств аквакультуры и прибрежников региона. Ситуация в рыбной отрасли конца 80-х – начала 90-х была непростая, как вспоминает Александр Платонов, никто толком не знал, сколько рыбы на самом деле вылавливается, сколько уходит на экспорт, а сколько – на внутренний рынок. Это было время массовой приватизации, хаоса в управлении отраслью, гибели предприятий в результате реорганизаций и неразберихи с ценами на продукцию.

Первой появилась ВАРПЭ, куда вошли крупнейшие компании разных бассейнов, ее возглавил бывший министр рыбного хозяйства СССР Владимир КАМЕНЦЕВ. Это стало примером для приморских рыбаков.

По словам Александра Платонова, в лице АРП была создана площадка, на которой можно было обсуждать все проблемы и откуда можно было выходить с консолидированным мнением в различные структуры власти.

11 ноября 1994 года «Рыбак Приморья» сообщил о том, что Со-

власти и общественного объединения рыбаков в решении основных социально-экономических проблем предприятий – членов Ассоциации. «В условиях нынешнего общего экономического спада производства каждое предприятие ищет свой выход из кризиса. Но большинство, понимая, что в одиночку это сделать сложнее, делает попытки объединить усилия», – отмечает в этой статье президент АРП.

В первое десятилетие своей деятельности помимо решения текущих проблем Ассоциации удалось отправить на зарубежную стажировку более 30 специалистов аквакультуры. Было налажено сотрудничество с рыбацкими объединениями Камчатки и Сахалина. Но главное – была разработана программа развития прибрежного рыболовства.



Первым президентом ассоциации стал Александр ПЛАТОНОВ

вет Ассоциации рыбаков Приморья одобрил договор о сотрудничестве с администрацией Приморского края, в котором определена роль АРП в развитии рыбной отрасли Приморья. Также выработан механизм взаимодействия краевого органа

«Мы возглавили Секцию рыбной промышленности Российско-Американской комиссии «Гор-Черномырдин», – рассказывает Александр Платонов. – Работа в рамках комиссии дала нам возможность ознакомиться с программой

развития прибрежных поселков на Аляске, которую американцы в это время реализовывали. Суть ее заключалась в том, что определенный процент квоты минтая в Беринговом море передавали на развитие населенных пунктов. Каждый поселок составлял свой план действий, как он намерен распорядиться этим ресурсом. И когда мы разрабатывали программу строительства прибрежного флота для Приморья, то выиграли грант. На эти деньги готовился сам проект силами международной организации и союза наших лучших проектировщиков. Нас тогда поддерживал Европейский банк реконструкции и развития, планировалось строительство 10 единиц флота. Мы побывали на разных судостроительных заводах – в Америке, Норвегии – и разработали такую программу. Оставалось немного – получить гарантии на квоты, которых тогда было достаточно, от нашего губернатора и найти здесь завод для строительства судов. Остановились на Дальзаводе. Но в итоге никто не смог гарантировать прибывшим на место представителям Европейского банка качество и сроки строительства».

В Приморье прибрежным промыслом и переработкой по всему побережью к тому периоду занималось около полутора сотен компаний. «Были хорошие и перспективные предприятия в Тернейском районе, в самом Тернее, в Максимовке, Самарге и других местах – в Славянке, Нерпе, которые можно и нужно было сохранить, – рассказывает Александр Платонов. – По всему Северу у нас теперь осталась одна Каменка, на юге – только Зарубинская база флота. В прошлом году я был в поселке Валентин. Завод остановлен и законсервирован. Не на чем работать – квот нет. Сейчас, конечно, есть объекты, на которые ОДУ не устанавливается, но только на них рентабельности не сделаешь. Квот надо совсем немного, для того чтобы люди работали и могли жить». Упадок приморской прибрежки Александр Платонов связывает с утверждением исторического принципа распределения лимитов, который больше подходит для промышленного рыболовства.

Не всегда работа АРП была простой и гладкой. Были периоды, вспоминает Александр Платонов, когда приходилось очень тяжело, потому что власть рассчитывала на лояльность организации и не была готова



Дмитрий ГЛОТОВ: Деятельность в рамках рабочей группы Госсовета продемонстрировала продвинутость АРПП по меркам России. Нашу ассоциацию отличала степень плотности, напряженности в работе, соприкосновения в вопросе о том, что нужно бизнесу, а что необходимо государству в поисках золотой середины

терпеть разногласия с рыбаками. «Я не могу идти на сговор и буду отстаивать свою позицию, если знаю, что прав. Хотя общее мнение было таково: наша ассоциация – не инструмент борьбы с властью. Мы должны выстраивать конструктивные отношения. При этом я как глава ассоциации высказывал всегда не свою личную точку зрения, а выступал с консолидированным решением, которое было принято организацией».

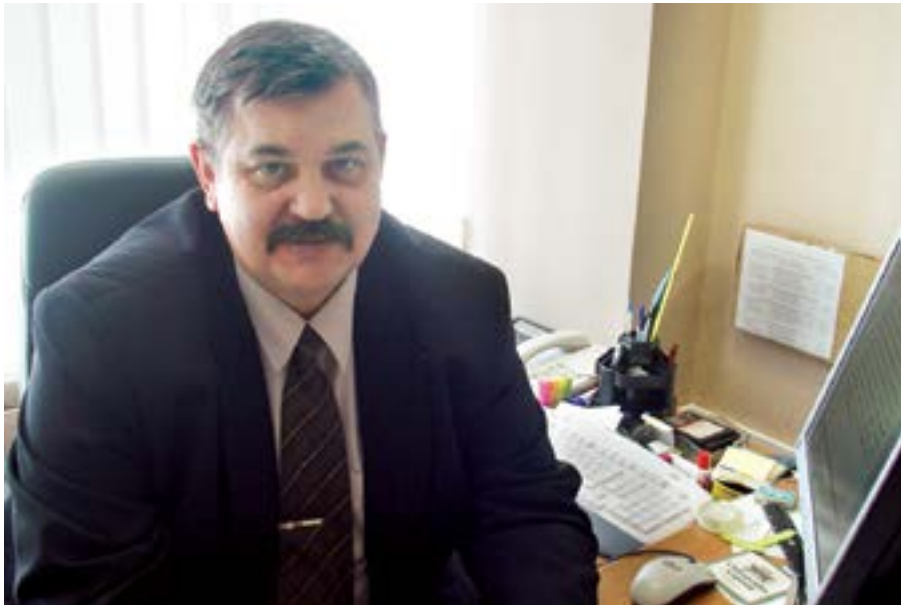
Однако если разногласия существуют, то основное давление всегда приходится на первое лицо. Отстояв вахту у руля ассоциации почти 10 лет, Александр Платонов пришел к выводу, что в интересах рыбаков будет, если объединение возглавит рыбопромышленник из молодого поколения, с кем власти будет легче найти общий язык, и предложил кандидатуру Дмитрия ГЛОТОВА. По словам Александра Платонова, работа ассоциации оживилась, но принцип – решение принимается консолидированно – остался неизменным и при новом руководителе.

По словам Александра ВАСЬКОВА, работавшего в те годы в департаменте рыбного хозяйства администрации Приморья, АРПП поначалу занималась урегулированием отношений между краевой властью, в чьем ведении тогда находилось распределение квот, и предприятиями. Когда же были введены аукционы, то возник серьезный перекося в об-

ласти ресурсопользования. И тогда встал вопрос о необходимости решения системных проблем. «Кроме того, чуть ли не каждое ведомство вмешивалось в регулирование рыболовства, – вспоминает Александр Васьков, – особенно постарались пограничники. Изменения в Правила рыболовства вносились зачастую не для того, чтобы рыбалка осуществлялась цивилизованно, а для того, чтобы биоресурсы было проще охранять».

Процесс консолидации в целом был на руку местной власти, отмечает Александр Васьков. «Власть всегда заинтересована, чтобы противоречия были урегулированы, поэтому предлагала: формулируйте ваши общие проблемы, чтобы можно было их решать. Потому что решение проблем одного конкретного предприятия – это лобби, а решение общей проблемы – это исправление системной ошибки», считает Александр Васьков.

Проще объединиться и решать проблемы, чем воевать между собой. Кстати, нечто подобное в свое время произошло между рыбаками Дальневосточного бассейна. Каждый прибрежный субъект Федерации стремился к тому, чтобы под благовидным мотивом социально-экономического развития своего региона быть наделенным максимальным объемом прибрежных квот. «По этому вопросу настолько



Александр ВАСЬКОВ: АРПП поначалу занималась урегулированием отношений между краевой властью, в чьем ведении тогда находилось распределение квот, и предприятиями

долго бились, – вспоминает Александр Васюков, – что стали все уже друзьями, а в процессе противостояния все проигрывали в итоге, потому что каждый пытался взять больше, выдергивал и сам удержать не мог. Приморский край тогда вышел с инициативой, которую долго критиковали, но в конце концов с ней согласились. Заключили соглашение о закреплении процентного соотношения прибрежных и промысловых квот на вылов водных биоресурсов между прибрежными субъектами Дальневосточного региона. После этого мы живем мирно и сообща решаем проблемы по принципу той же самой ассоциации», отмечает Александр Васюков.

Новый виток развития был вызван вхождением в АРП ряда крупных предприятий. «У рыбаков было желание не столько защитить свои интересы, сколько сформировать единую позицию и ее высказать, – рассказывает Дмитрий Готов. – Руководители таких крупных компаний Приморского края, как БАМР, Роллиз, ДМП, «Акваресурсы», понимали, что этим необходимо заниматься организованно. Можно было или создавать союз с нуля, или воспользоваться уже существующей площадкой Ассоциации рыбаков Приморья, объединявшей к тому времени в основном средние и малые предприятия.

По словам Дмитрия Готова, первому президенту ассоциации Александру Платонову удалось сделать

главное – собрать в единое сообщество разрозненное хозяйство при первоначальном нежелании работать совместно часто противостоящих друг другу руководителей компаний. Коллегиальность принятия решений, открытость ассоциации – это основные принципы, которые выдерживались и после изменений в руководстве, рассказывает Дмитрий Готов. «Несмотря на то что государственные и частные интересы бизнеса не всегда совпадают, с администрацией края существовали конструктивные отношения и губернатор Сергей ДАРЬКИН нас поддерживал».

Когда началась разработка Федерального закона «О рыболовстве», то рыбаки активно включились в этот процесс. Была создана рабочая группа с участием различных экспертов, происходило сотрудничество бизнеса и специалистов институтов. «Генеральный директор ТИПРО-Центра Лев БОЧАРОВ сыграл огромную роль в этой работе, поскольку он не только человек науки, но и дальновидный стратег, – отмечает Дмитрий Готов. – Мнение людей такого масштаба, как Юрий МОСКАЛЬЦОВ, Анатолий КОЛЕСНИЧЕНКО, тоже всегда было необычайно важно».

«Деятельность в рамках Госсовета, рабочей группы продемонстрировала продвинутость АРПП по меркам России. Нашу ассоциацию отличала степень плотности, напряженности в работе, соприкосновения в вопросе о том, что нужно бизнесу, а что необхо-

димо государству в поисках золотой середины, – вспоминает Дмитрий Готов, – и я был по-настоящему захвачен этой работой».

Статуса краевой ассоциации не всегда хватало. Начала формироваться идея создания региональной ассоциации, отстаивающей интересы рыбаков всего Дальнего Востока. «Мы тогда много внимания уделяли продвижению преимуществ консолидированной работы, плотно работали со СМИ, – отмечает Дмитрий Готов. – И я уверен, что на этой почве родилась Ассоциация добытчиков минтая, которая стала уже прикладной, с профессиональным руководством, способная отстаивать интересы не только внутри России, но и на межгосударственном уровне».

12 марта 2007 года состоялось собрание членов Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, которое было посвящено выборам нового президента Ассоциации. Действующим руководством была предложена кандидатура генерального директора ОАО «Далькомхолд» Георгия МАРТЫНОВА. Собравшиеся единогласно поддержали это предложение.

Вновь избранный руководитель поблагодарил коллег за поддержку и заверил, что сделает всё возможное для дальнейшей динамичной работы Ассоциации. «Я обещаю обеспечить преемственность тех идей и начинаний, над которыми работали в АРПП. Моя задача – сохранить и приумножить всё, чего добилась Ассоциация за последние годы», – заключил Георгий Мартынов.

Это в полной мере удалось.

И сейчас организация продолжает чутко держать руку на пульсе отрасли, способствуя качеству принимаемых управленческих решений. Одно из главных направлений работы – принцип доступа к ресурсу. «В настоящее время добытчики обращаются к главе государства и к Правительству с предложением о закреплении долей квот на 20-25 лет, – отмечает глава отраслевого объединения. В этом свете инициативы о связи распределения квот с модернизацией флота выглядят разумно, поскольку период окупаемости крупнотоннажного или среднетоннажного судна составляет как раз 20-25 лет, согласно нашим расчетам». Однако, по мнению Георгия Мартынова, этот вопрос целесообразнее рассматривать в комплексе с возможностью залогового права: позволить рыба-

кам закладывать в банках доли квот, чтобы получать кредиты на развитие.

Что касается связки закрепления долей с переработкой, то тут возникает уже больше вопросов. Например, если речь идет о береговой переработке, то совершенно очевидно, что не каждое предприятие может и должно ею заниматься. Кроме того, существует и судовая переработка, которая позволяет получать продукцию с более высокими вкусовыми качествами, что может подтвердить любой технолог. «Есть и категория продукции, которая не требует вообще никакой береговой переработки, – анализирует президент АРПП. – На мой взгляд, необходимо прежде всего добиваться выпуска конкурентоспособной российской рыбопродукции вне зависимости от того, на какой, внешний или внутренний, рынок она пойдет».

Говорить о конкурентоспособности отечественной продукции стоит в увязке и с проблемой административных барьеров. «Мы проводили мониторинг и выявили, что на сегодняшний день крупные рыбоперерабатывающие организации Приморья работают с 53 контролирующими структурами, – приводит факты Георгий Мартынов. – Крайне тяжело заниматься развитием производства, когда у тебя сплошные контрольные проверки. Цель инноваций в экономике – это не тотальный государственный контроль, а создание условий для заинтересованности бизнеса в выпуске наиболее качественной, конкурентоспособной продукции».



Март 2007 года. Только что избранный президент АРПП Георгий МАРТЫНОВ и Александр ПЛАТОНОВ

Идея об уравнивании средств, выделяемых на развитие рыбной отрасли с сельским хозяйством, конечно, также будет благотворной для отрасли, уверен Георгий Мартынов. Средства могут быть использованы в том числе и для компенсации затрат на топливо. Позитивную роль может сыграть и предоставление возможности перехода на единый сельхозналог для предприятий с численностью сотрудников свыше 300 человек. Однако наиболее эффективным и наиболее актуальным руководителем Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья считает рост объемов госзаказов на рыбную продукцию непосредственно у

производителей для нужд ведомственных учреждений (военных, медицинских, образовательных и социальных). «Это была бы самая действенная мера поддержки для рыбаков, подобная тем, что есть в других странах», – полагает глава объединения.

Отрасль – как живой организм, у которого каждый год возникают проблемы роста и взросления. Руководство страны ставит перед ней новые задачи, решение которых требует грамотного, профессионального подхода. Одним словом, жизнь продолжается, а значит, консолидированное мнение рыбацкого сообщества будет востребовано и впредь. FN

ЕМФ Лебенсмиттельтехник-Анлагенбау ГмБХ

Рыбопереработка

Спиральные морозилки
Консервные линии
Упаковочные системы
Комплексные решения

Рыбоводство

Бассейны, инкубаторы
Аэраторы, кормушки
Системы фильтрации
УЗВ-системы

Проекты и строительство заводов «под ключ»



www.emf.de



МОСКВА

121357, улица Верейская, д. 17
БЦ Верейская плаза-2, оф. 111
Тел.: +7 495 644 32 42
e-mail: emf@emfmsk.ru
skype suponizkaja.a



ГЕРМАНИЯ

Feldstraße, 3
31582 Nienburg/Weser
Tel: +49 5021 602850
e-mail: info@emf.de
skype ina.dietz.emf



ВЛАДИВОСТОК

690002, Океанский проспект
д. 100-А, офис 303 (а/я 52)
Тел.: +7 (423) 275 28 69
e-mail: emf@land.ru
skype emfwlad

Ксения ПИСАРЕВА

РАБОТА В ДИАЛОГЕ

«Дальрыба» сегодня – одно из немногих предприятий в современной истории, которое уже на протяжении полувека не только профессионально и довольно успешно занимается рыбодобычей и переработкой, но и активно участвует в нормотворчестве, ведет работу в составе правительственных групп, в Совете Федерации, является одним из старейших членов Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья. О роли и месте общественных объединений, социальной ответственности предприятия мы разговаривали с генеральным директором «Дальрыбы» Вячеславом МОСКАЛЬЦОВЫМ.

– Вячеслав Юрьевич, какова в целом роль и место общественных объединений, и в частности АРПП, в жизни предприятия, бизнеса?

– Современный характер развития российской экономики делает необходимым осуществление на постоянной основе содержательного диалога государства и бизнеса по целому спектру вопросов. В этом диалоге как с точки зрения выработки позиции бизнес-сообщества по глобальным вопросам макроэкономической политики, нормотворчества, так и в целях отстаивания интересов бизнеса по конкретным вопросам наиболее эффективными являются отраслевые профессиональные сообщества.

Любая ассоциация – это, прежде всего, организующий орган. С одной стороны, он собирает, анализирует и обобщает самые разные точки зрения, мнения предприятий-членов сообщества и вырабатывает единую, консолидированную позицию по ключевым вопросам развития отрасли, формирует общую стратегию «поведения». В первую очередь по вопросам, лежащим в рамках нормативно-правового поля, реализации государственных решений, постановлений, внедрения различных стандартов и регламентов. Ведь мы как никто другой заинтересованы в том, чтобы законы и любые подзаконные акты, касающиеся принципиальных вопросов экономической деятельности, будь то квоты под киль, биржи, сертифи-

кация и прочее, разрабатывались в открытом режиме, с обязательной общественно-отраслевой экспертизой проектов и инициатив. Именно благодаря совместной работе с ассоциацией рыбохозяйственных предприятий Приморья мы можем встраиваться в процессы совершенствования законодательства и правовой системы в целом. В этом смысле АРПП занимает прочное место в качестве института координации внешних отношений предприятий с органами государственной власти в стране.

С другой стороны, именно в рамках ассоциации аккумулируется колоссальный объем промышленной, коммерческой, научной и социальной информации, столь необходимой каждому из нас. Поэтому ассоциация – это еще и консультативный орган. Ассоциация активно взаимодействует с организациями, составляющими инфраструктуру поддержки бизнеса, участвует в разработке программ поддержки рыбохозяйственной отрасли и поддержки предпринимательства в регионе, а также оказывает нам консультационную помощь по юридическим, финансовым и иным вопросам.

Помимо этого, АРПП – активный проводник социальной поддержки.

Конечно, точкой роста, «единицей» экономики является предприятие, а не отраслевое объединение. Но известно, один в поле не воин, тем более что формы и методы вза-

имодействия бизнеса и органов законодательной и исполнительной власти далеки от идеала. Нецелесообразно в одиночку решать многие «текущие» вопросы, касающиеся рынка и непосредственного обеспечения хозяйственной деятельности предприятия. Именно поэтому мы вступили в АРПП. В рамках одной ассоциации мы объединены общим интересом, в том числе в сохранении и развитии своего бизнеса, в формировании здоровой деловой среды, ведении эффективного диалога с властью.

– Однако социальная нагрузка и ответственность за стабильное развитие всей отрасли – задача далеко не легкая...

– Согласен, но так сложилось исторически. «Дальрыба» как Главное Управление рыбного хозяйства Дальнего Востока – головное предприятие рыбной отрасли СССР. В непосредственном подчинении Всесоюзного объединения «Дальрыба» в свое время находились производственные объединения – Приморьрыбпром, Сахалинрыбпром, Камчатрыбпром, Магаданрыбпром, Хабаровскрыбпром, Управление «Востокрыбхолодфлот», УПФ «Дальморепродукт», Владивостокский и Находкинский рыбные порты и другие строительные, научные, сбытовые и прочие предприятия и организации (всего к началу девяностых годов 21 предприятие и объединение). Кроме того, ВРПО «Дальрыба» осуществляло руководство деятельностью Приморского, Хабаровского, Сахалинского край- обл-рыббассоюз-союзов и Камчатского МПО.

С развалом Союза, с началом приватизации, перестройкой, после череды экономических и политических реформ функции по обеспечению эффективной работы ключевой отрасли экономики Дальнего Востока с «Дальрыбы» были сняты. Наше предприятие сегодня – это акционерное общество. У нас 92 акционера. Однако мы по-прежнему занимаем активную социальную позицию и ведем активную работу по оптимизации работы отрасли.

Не только руководство «Дальрыбы», но и специалисты (экономисты, финансисты, юристы, технологи) принимают непосредственное участие в совершенствовании законодательной базы в области рыболовства, в разработке стандартов и регламентов. Как в рамках работы Ассоциаций и объединений, так и самостоятельно мы работаем по всем направлениям – от разработки Закона о рыболовстве до корректировки «Технического регламента на рыбную и иную пищевую продукцию». Словом, мы всегда и везде обозначаем свою позицию ясно и открыто.

Мы никогда не могли и не можем стоять в стороне от проблем отрасли. Сегодня особое внимание мы уделяем вопросам обновления флота. Ведь флот является основой производственного потенциала рыбохозяйственного комплекса. Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день свыше 90% рыбодобывающих судов физически и морально устарели, работают сверх нормативного срока службы – свыше 25 лет. Пополнение флота происходит, большей частью, за счет приобретения бывших в употреблении иностранных судов (около 88%). Поступление судов из «новостроя» – незначительно (до 12% строят на иностранных верфях; построенных в России – около 10%). Однако модернизация имеющихся судов из-за плохого технического состояния большинства из них может быть эффективным инструментом только на ближайшую перспективу в 5-10 лет и не решит вопроса обновления флота кардинально. Износ флота препятствует его эффективной эксплуатации. Влияет на показатели работы, снижает рентабельность промысла. С каждым годом увеличиваются затраты предприятия на ремонт устаревших судов, такой флот значительно уступает современным судам в расходе топлива и производительности. Чтобы совершить качественный скачок в развитии отрасли, мы должны строить новый флот. Именно поэтому мы сегодня ведем активную работу по поиску верфей как в России, так и за рубежом. Изучаем проекты, оцениваем опыт, качество работы, оцениваем возможные сроки и расходы.

– Если говорить о перспективах, то каковы ключевые направления вашей работы в рамках сотрудничества с АРПП?



Вячеслав МОСКАЛЬЦОВ, генеральный директор ОАО «Дальрыба»

– Прежде всего, это расширение и активизация конструктивного диалога с властью. Сегодня перед нами стоит множество нерешенных вопросов. Среди них – модернизация и строительство нового флота, обеспечение отрасли кадрами, развитие берега, активизация работы по импортозамещению, работа с контролирующими, надзорными, фискальными органами с целью оптимизации процедур и прозрачности взаимодействия и, конечно, закрепление квот в 2018 году.

За долгое время работы Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья доказала свою организационную устойчивость, продемонстрировала ориентированность на интересы и запросы предприятий-членов ассоциации, отлично проявила себя в работе на государственном поле. Я уверен, только дальнейшее взаимо-

действие в рамках трехстороннего партнерства «государство – общество – бизнес» позволит достичь баланса по ключевым вопросам развития отрасли, сформировать здоровую конкурентную среду и экономику.

СПРАВКА:

Суда компании (СРТМ «Юрий Орел», СРТМ «Залив Ольги», СРТМ «Тугур», БМРТ «Сиглан», ПТР «Коператор»), работая в различных промысловых районах Дальневосточного бассейна, вылавливают до 22 тыс. тонн рыбы и морепродуктов ежегодно (в их числе минтай, сельдь, камбала, кальмар, лососевые, креветка, крабы). Из этого объема и ассортимента выпускается порядка 17 с половиной тысяч тонн рыбопродукции.

Константин ОСИПОВ

ЧТО МОЖЕТ СТИМУЛИРОВАТЬ ПЕРЕРАБОТКУ РЫБЫ?

Развитие отечественной рыбопереработки является одним из важнейших элементов в обеспечении продовольственной безопасности страны и подъеме рыбного хозяйства. О том, какие факторы могут способствовать росту рыбопереработки и какие препятствуют этому, рассказал генеральный директор компании «Южморрыбфлот» Александр ЕФРЕМОВ.

– Сейчас представители власти, сельского хозяйства и рыбаки заговорили о том, что страна сама в состоянии обеспечить себя своим продовольствием и ничем не рискует, отказавшись от импортных продовольственных товаров. На Ваш взгляд, это реально, хотя бы в нашем секторе рыбопереработки?

– Безусловно, Россия способна обеспечить себя качественной рыбопродукцией собственного производства. Для этого есть главное – достаточная ресурсная база экологически чистой рыбы. Есть опыт и традиции производства рыбопродукции, еще сохранились определенные производственные мощности для ее переработки. Однако в целом отечественную рыбную отрасль нельзя назвать развитой – мы много лет экспортируем одну и ту же продукцию с минимальной степенью обработки, практически не расширяя ее ассортимент и не углубляя степень переработки. Удивительная ситуация – при уникальной ресурсной базе у российских предприятий нет ни одного собственного мирового бренда на международном рынке рыбопродукции! И эту ситуацию нельзя изменить только с помощью запретов, которые якобы должны снизить присутствие на российском рынке иностранной рыбопродукции. Недавно введенные санкции на импорт продовольствия из ЕС, США, Норвегии и Австралии могут оказаться бесполезными в плане стимулирования развития производства именно готовой для потребления продукции с высокой добавочной стоимостью. Во-первых, под запрет попало ино-

странное сырье, на котором работали российские переработчики готовой к употреблению рыбопродукции. Значительная часть розничной кулинарии, широкого ассортимента и видов упаковки производилась именно из импортного сырья. И отсутствие конкуренции на рынке предложения рыбопродукции как сырья для глубокой переработки приведет к сокращению ассортимента выпускаемой готовой продукции для реализации конечному потребителю. Во-вторых, как ни странно, именно товары из рыбы с глубокой степенью переработки не вошли в список запрещенной к импорту продукции. То есть копченая семга из Норвегии, пресервы, филе, рыбная нарезка из Белоруссии, украинские и балтийские консервы по-прежнему будут присутствовать на нашем рынке. Такие санкции прямо стимулируют участников рынка удовлетворять внутренний российский спрос на эти виды рыбопродукции за счет продукции иностранного производства и ограничивают российских производителей в предложении рыбного сырья для глубокой переработки.

На мой взгляд, поддерживать отечественного производителя нужно не только такими запретами, необходимо давать ему и реальные экономические стимулы и гарантии для развития. В том числе такие, как снижение арендной ставки на землю, льготное налогообложение в режиме Единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) для всех рыбоперерабатывающих предприятий, субсидирование строительства инфраструктуры, холодильных пло-



Александр ЕФРЕМОВ

щадей в непосредственной близости от успешно работающих рыбоперерабатывающих предприятий. Эффективным инструментом будет и субсидирование затрат на единицу произведенной продукции, а не просто выделение денег на проект на бумаге. И, конечно, самое важное – это снижение административных барьеров, которые являются основной причиной отказа рыбопромышленных предприятий от инвестирования рыбопереработки. Намного проще и спокойнее осуществлять производственную деятельность далеко в море, подальше от контрольно-надзорных органов, чем ежедневно подвергаться воздействию государственного контроля. Столь мощная и разнообразная контрольно-надзорная деятельность, которая сложилась сейчас в России, не позволит развивать глубокую рыбопереработку в ближайшее время.

– О борьбе с административными барьерами говорится на всех уровнях непрерывно, но реально доходит ли дело до отмены или пересмотра каких-либо нормативов,

препятствующих развитию рыбопереработки?

– Наш опыт работы в этом направлении говорит о том, что без персональной ответственности конкретных чиновников за решение определенного вопроса либо без коллективного лоббистского давления со стороны крупных рыбодобывающих структур, заинтересованных в сохранении сложившейся ситуации с распределением биоресурсов в отрасли, даже очевидные вопросы не решаются уже много лет. Формировать подобное коллективное лоббирование со стороны переработчиков рыбопродукции не получается из-за того, что эта часть отрасли малоразвита, а та их часть, которая присутствует на рынке, была создана и поддерживается иностранными производителями рыбного сырья, чьи интересы чаще всего не совпадают с интересами российских переработчиков рыбы.

Можно перечислить целый ряд проблем береговой переработки, которые в надлежащем порядке были доведены до ответственных ведомств: регулярными письмами, статьями, обращениями общественных организаций в различные инстанции, вплоть до Администрации Президента, судебными разбирательствами – но все без исключения вопросы по-прежнему не решены, а большая их часть просто забыта. Вот только некоторые из тех проблем, которые действительно не позволяют развиваться приоритетным для рыбной отрасли направлениям:

Непродуманные действующие требования предельно допустимых концентраций вредных веществ (ПДК), на основе которых разрабатываются нормативы допустимых сбросов для береговых рыбоперерабатывающих предприятий, не соответствуют ни мировому опыту в этой области, ни реальному экологическому состоянию морских акваторий в районах береговой рыбопереработки, ни здравому смыслу.

Сегодня предельно допустимые концентрации веществ для водоемов рыбохозяйственного назначения (для рыбы) более жесткие, чем санитарно-гигиенические (для человека)! По действующим нормативам у нас сточные воды после рыбообработки должны быть чище, чем вода для хозяйственно-питьевого и культурно-бытового

водопользования. И это притом, что мы возвращаем в море то, что из него было изъято в виде биоресурсов, которые мы перерабатываем, и никаких химикатов для обработки рыбы не применяем. Обратившись к изучению опыта развитых стран, специализирующихся на переработке рыбопродукции в Азии (Япония, Южная Корея), мы не обнаружили подобных ограничений для сбросов отходов береговой обработки рыбы. Также мы не увидели никаких ограничений в Китае, где предприятия перерабатывают до 80% дальневосточных биоресурсов. Убежден, что именно отсутствием подобных, до конца не изученных экологических ограничений не в последнюю очередь обусловлено огромное отставание

которые были обозначены в спецификации на оборудование, в восемь раз превышали действующие требования ПДК.

Вопрос очень острый, уже были прецеденты, когда нормативы ПДК привели к закрытию предприятий береговой переработки в Приморье. Это случилось с компанией «НИВА-К» (торговая марка «Деликон»). Иностранные инвесторы, анализируя такие требования к сбросам отходов, попросту отказываются от инвестиций в береговую рыбопереработку. О каком развитии рыбопереработки стоит говорить? Необходимо как можно скорее пересматривать эти нормативы ПДК, причем на основе полноценных научных исследований. Мы поднимаем этот вопрос уже не-

Проще и спокойнее осуществлять производственную деятельность далеко в море, подальше от контрольно-надзорных органов, чем ежедневно подвергаться воздействию государственного контроля. Столь мощная и разнообразная контрольно-надзорная деятельность, которая сложилась сейчас в России, не позволит развивать глубокую рыбопереработку в ближайшее время.

России в области глубокой переработки рыбы, а особенно это важно для Приморья как региона, географически ориентированного на развитие круглогодичного рыбного производства.

В отличие от большинства сезонных предприятий, которые работают 2-3 месяца в году «вахтовым» способом и находятся на удалении от контрольно-надзорных органов, мы, работая круглогодично, не можем игнорировать регулярные административные предписания и штрафы контролирующих органов, так как действующие нормы ПДК фактически запрещают сброс воды, используемой для переработки рыбы, в море. Поэтому много лет предприятие ищет выход из этой ситуации. Так, была запущена система резервуаров-жироуловителей для переработки отходов в рыбномучном производстве, дважды в разных специализированных организациях разрабатывались проекты сооружений для очистки сточных вод, велась работа с производителями сепарационного оборудования. Но те показатели очистки,

сколько лет, но необоснованные запретительные нормы продолжают действовать, ограничивая развитие важного направления рыбохозяйственной отрасли.

Не менее остро стоят вопросы многократного пересечения государственной границы. Каждый факт пересечения границы транспортным или перерабатывающим судном, не оформленным в пограничном отношении, квалифицируется пограничными органами как нарушение, а соблюдения требования законодательства судовладельцу, получив разрешение на пересечение границы, не представляется возможным, поскольку данное разрешение может быть выдано только при наличии на судне разрешения на добычу водных биоресурсов, которого на транспортном или перерабатывающем судне быть не может.

Несовершенство целого ряда административных регламентов и процедур приводит к огромным убыткам для рыбаков. Об этом говорят явные ограничения оперативной хозяйственной деятель-

ности предприятий, а также обременение оборота скоропортящейся рыбопродукции, манипулирование ОАО «РЖД» условиями перевозок изотермическим подвижным составом, коллизия между Федеральным законом «О транспортной безопасности» и Водным кодексом в части ограничения доступа к водным объектам «граждан» (в терминах Водного кодекса) и «сторонних лиц» (в терминах Федерального закона «О транспортной безопасности») через территорию рыбоперерабатывающих предприятий, прилегающих к морю, многочисленные и зачастую устаревшие

сейчас в программах развития рыбного хозяйства большинства регионов предполагается значительная компенсация в виде прироста выпуска продукции либо процентов от стоимости затрат на постройку технологических линий, объектов инфраструктуры, производственных помещений, закупки оборудования. Все это относительные и плановые показатели. Само по себе строительство перерабатывающего завода или покупка сложного и дорогого оборудования не гарантирует достижения целей общества по насыщению рынка продукцией – это промежуточный результат, который

подтвержденный, практический результат в необходимом направлении, а не проектные изыскания, бизнес-планирование и технико-экономические обоснования, которые зачастую крайне далеки от реального производства в российской действительности.

– Тем не менее «Южморрыбфлот» продолжает вкладываться в различные проекты по производству продукции, пример – покупка и модернизация «Всеволода Сибирцева»?

– Приобретение «Всеволода Сибирцева» для нас не просто инвестиция, это часть долгосрочного планирования деятельности компании, направленной на увеличение прибавочного продукта за счет производства, а не эксплуатации «природной ренты» в виде ВБР, на углубление и расширение переработки сырья на берегу и в море. У «Южморрыбфлота» несколько лет работают в море две плавбазы – «Капитан Ефремов» и «Залив Восток», поэтому возвращение «Всеволода Сибирцева» – это осмысленный шаг по развитию производственных активов предприятия.

Сейчас на судне создана технологическая линия, позволяющая полностью перерабатывать любое рыбное сырье в безотходном режиме, в том числе и субпродукты: печень, молюки и другие отходы рыбного производства. Здесь можно выпускать три вида продукции: мороженую, консервированную и кормовую. Общий объем суточной переработки сырца может достигать 650 тонн. Мы рассчитываем, что объем производства нашей компанией готовой рыбопродукции увеличится до 100-110 тыс. тонн в год. С сырьем проблем возникнуть не должно, поскольку упор в производстве мы делаем на массовые в объемах промысла виды – лосось, сайру, сельдь. Рассчитываем на возобновление промысла сельди-иваси, запасы которой уже несколько лет подтверждаются наукой. Конечно, в производстве будут использоваться и другие объекты, как уже говорилось, мощности у судна большие и довольно разнообразные.

Это самое производительное рыбоперерабатывающее судно на Дальнем Востоке. Причем важно, что объемы выпускаемой продукции абсолютно не идут в ущерб ее

Непродуманные действующие требования предельно допустимых концентраций вредных веществ (ПДК), на основе которых разрабатываются нормативы допустимых сбросов для береговых рыбоперерабатывающих предприятий, не соответствуют ни мировому опыту в этой области, ни реальному экологическому состоянию морских акваторий в районах береговой рыбопереработки, ни здравому смыслу.

ограничения по линии промышленной безопасности и новые, не соответствующие организационным возможностям предприятий требования безопасности мореплавания в рамках международных конвенций и соглашений.

Безусловно, и вопрос о принципах распределения ВБР в рыбной отрасли так же важен, как вопрос о земле во время Великой Октябрьской революции, но он не позволяет решить на всех уровнях государственной власти такие проблемы развития рыбной отрасли, как продовольственная безопасность, насыщение внутреннего рынка рыбопродукцией российского производства; формирование условий для глубокой переработки – увеличение прибавочного продукта без увеличения нагрузки на ВБР, создание рабочих мест в прибрежных регионах, обновление производственных активов.

– Вы упоминали про субсидирование затрат на единицу произведенной продукции, что имеется в виду?

– На мой взгляд, поддержка рыбоперерабатывающих предприятий должна зависеть от реальных объемов производства. К примеру,

не всегда может привести к заявленным целям субсидирования. Не секрет, что приобрести оборудование можно по завышенной цене, получить от государства деньги и закончить на этом все развитие и модернизацию. Таких примеров достаточно. Кроме того, даже ответственный бизнесмен понимает, что реализация такого проекта, будь то рыбоперерабатывающий завод или аквакультурное хозяйство, связана с рыночным риском. Есть риск того, что проект станет убыточным и от него придется отказаться, бизнесмен потеряет деньги, но и государство их просто потратит впустую.

Поэтому я считаю, что инструменты субсидирования должны быть направлены непосредственно на необходимый для общества результат – субсидирование на единицу выпущенной продукции из ассортимента, который принято считать глубоко переработанным, т.е. готовым к употреблению потребителем. Платить за конечный, фактически подтвержденный результат, за уже произведенную продукцию было бы намного рациональнее для достижения обозначенных целей. Целесообразно больше поддерживать те предприятия, которые демонстрируют реальный, статистически

качеству. Произведенные в море консервы ценятся намного выше сделанных на берегу, это справедливо и для других видов рыбопродукции. Очень скоро начнется сайровая путина, где традиционно производство консервов – важная часть промысла. Чтобы выделить рыбные консервы высокого качества из свежего (парного) сырья, изготовленные на КРКПБ «Всеволод Сибирцев», было решено выпускать их под новой торговой маркой – «Доброфлот». На рынок мы рассчитываем вывести товары под этим брендом уже этой осенью.

Поэтому мы несколько не преувеличиваем, когда говорим о том, что «Южморрыбфлот» продолжает наращивать рыбопереработку, несмотря на множество нерешенных вопросов в этом секторе рыбной отрасли. Мы пошли на то, чтобы заплатить огромные суммы пошлин и налогов, сопутствующих возвращению в российскую юрисдикцию столь дорогостоящих производственных активов. Оставаться в статусе «незаходного» для судна, осуществляющего выпуск и обработку столь разнообразного ассортимента рыбопродукции, мы посчитали неприемлемым, несмотря на то, что вот уже несколько лет идет обсуждение возможности освобождения «незаходных» судов от платежей при заведении под российскую юрисдикцию.

Понимая из собственного опыта, как долго и сложно решаются менее сложные и не менее очевидные вопросы, обозначенные выше и не связанные с наполнением государственного бюджета, мы решили не ждать и заплатили все необходимые платежи. Компания никогда не руководствовалась сезонной прибылью. Развитие береговой переработки, которая является нашим основным видом деятельности, требует готовности в какой-то период работать в минус ради сохранения производственного потенциала, что включает производственные мощности, организационную структуру и обученный, опытный трудовой коллектив. А если посмотреть на понятие «производственный потенциал», то это прежде всего возможность реализовать и колоссальный объем рыбной переработки, и выпуск нового ассортимента рыбной продукции, и воспитание и обучение квалифицированных опытных кадров, и перспектива создания

новых рабочих мест. Численность экипажей на наших судах составляет около 1285 человек, у одного только «Всеволода Сибирцева» штатная численность 520 человек и может быть расширена до 600. На береговом рыбоперерабатывающем предприятии, фабрике по производству жестяной банки, судоремонтном заводе, а также в целом по компании еще работает не менее 1500 человек, что составляет общую численность круглогодично занятых в процессах, связанных с глубокой переработкой рыбы, до 2850 человек, и именно этот огромный трудовой коллектив и обеспечивает наш производственный потенциал.

– Тогда не получится ли, что главной проблемой в развитии рыбопереработки станет кадровый вопрос? Ведь о дефиците кадров для рыбной промышленности, в том числе и на Дальнем Востоке, в последнее время только ленивый не говорил...

– Мы уже давно принимаем активное участие в обсуждении и решении кадрового вопроса для рыбо-

шинной разделке уходит в отходы, а также теряем качество – нет еще таких машин, которые в рыбообработке могут сравниться в качестве выпускаемой продукции и заменить квалифицированного рыбообработчика. Для берегового производства в условиях неограниченности пространства производственных помещений, достаточно дешевой электроэнергии модернизация не столь экономически очевидна, т.к. ведет к сокращению рабочих мест, которые можно универсально использовать на других видах обработки, а также, как уже было сказано выше, к большой потере рыбного сырья за счет более высокого процента отходов, что неприемлемо для берегового производства, для которого рыбное сырье – это товар, купленный за деньги, а не вопрос расходования (списания) самого ценного для выпуска рыбопродукции в море – квот. Конечно, нельзя игнорировать технические достижения, но и концентрировать на модернизации столь огромные финансовые ресурсы также зачастую не оправдано. Для примера, стоимость одного нового крупно-

Приобретение «Всеволода Сибирцева» для нас не просто инвестиция, это часть долгосрочного планирования деятельности компании, направленной на увеличение прибавочного продукта за счет производства, а не эксплуатации «природной ренты» в виде ВБР, на углубление и расширение переработки сырья на берегу и в море.

ного хозяйства. Приходится сталкиваться с тем, что часто проблемы рыбного хозяйства пытаются решить одним махом, противопоставляя одни задачи другим. Как пример, для расширения производства и реализации конкурентоспособной российской рыбо- и морепродукции с высокой степенью переработки предлагается сделать упор на машинную модернизацию производства. Для этого в различные программы субсидирования вводят оценочные показатели так называемых «высокопроизводительных рабочих мест». Для обработки рыбы в море, я с этим частично согласен, это оправдано, но и даже в этом случае мы теряем сырье – большее его количество при ма-

тоннажного, построенного по современному проекту рыбодобывающего судна сопоставима со стоимостью активов всех береговых перерабатывающих предприятий Дальнего Востока. Как это соотносится с целями государства, которое вкладывает огромные средства, чтобы удержать людей в дальневосточном регионе? Этот выбор должен делать предприниматель на свой страх и риск, а поддержка должна быть направлена прямо на то, что необходимо обществу и государству – готовую к употреблению рыбопродукцию.

Однако кадровые вопросы все же решаемы. Стимулировать создание рабочих мест вполне возможно, если использовать в каче-

стве показателя для субсидирования по программам развития рыбного хозяйства среднесписочную численность сотрудников рыбохозяйственных предприятий.

В нашей компании был успешно реализован целый ряд проектов по привлечению иностранной рабочей силы. У нас работают северокорейские и индонезийские рыбообработчики. В свете последних событий на Украине и в Крыму у рыбной отрасли Дальнего Востока появилась еще одна возможность привлечения квалифицированных кадров с Украины, и мы не остались в стороне. Понимая историческую для России значимость присоединения Республики Крым, наше предприятие уже более трех месяцев помогает населению Крыма найти работу и адаптироваться в Приморье. Для этого мы незамедлительно после получения информации из СМИ о присоединении Крыма к России открыли в Севастополе филиал службы кадров ЗАО «Южморрыбфлот»,

значена четко и ясно государственная политика. В рыбной отрасли, к сожалению, подобной четко сформулированной политики до сих пор не сформулировано. Во всяком случае цели этой политики пока не отражены в регламентирующих действия чиновников документах, которые закрепляют должностную ответственность за достижения объективных количественных показателей развития отрасли в обозначенных государством направлениях развития рыбного хозяйства.

– Но чтобы решать проблемы в комплексе, потребуются довольно серьезные усилия и со стороны бизнеса, и, конечно, власти. Как Вы оцениваете сейчас способность чиновников сконцентрироваться на таком комплексном подходе к основным вопросам в отрасли?

– По проблемам отрасли нам удалось поднять два вопроса на апрельском совещании с полпредом Юрием ТРУТНЕВЫМ. Мы обо-

ятия до 30% времени затрачивают на взаимодействие с более чем 60 контролирующими, надзорными и регулирующим органами власти, которые занимаются проверками, надзором, мониторингом нашей деятельности и каждый раз находят поводы, чтобы выявить нарушения и вынести административное взыскание или штраф, некоторые из этих административных воздействий ставят предприятие на грань существования либо закрытия. Для того чтобы не быть голословным, мы свели в единую таблицу перечень всех контрольно-надзорных органов власти, которые непосредственно воздействуют на наше предприятие, осуществляющее приоритетный для развития рыбного хозяйства вид деятельности - береговую глубокую переработку рыбы. Уверяю вас, эта таблица впечатляет и скоро вы ее увидите.

Убежден, что отрасль должна быть избавлена от предвзятого либо просто халатного отношения чиновников, рыбное хозяйство должно развиваться в условиях удобной, понятной, предсказуемой и свободной предпринимательской среды, где присутствует честная и здоровая конкуренция.

Но это не значит, что и сами рыбаки должны уходить от ответственности за будущее отрасли. Все важные, значительные проблемы рыбацкого сообщества уже давно пытается решать сообщество, в диалоге. Не последнюю роль в этом играют и будут играть отраслевые объединения. «Южморрыбфлот» много лет является членом Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, и мы уверены, что решать такие глобальные задачи, как, например, продвижение российской рыбы на отечественном рынке, проще совместными усилиями, чем в одиночку. С помощью отраслевых ассоциаций можно объединять усилия по информированию потребителя о преимуществах отечественной рыбопродукции, о ее высоком качестве и экологической безопасности. Информированность потребителя – один из принципов цивилизованного рынка, этим нельзя пренебрегать ни государству, ни рыбакам. А это значит, что у всех рыбодобывающих предприятий есть общая цель – убедить покупателя в полезности нашей российской рыбы и качестве рыбопродукции. FN

Если в отрасли отсутствуют видимые, подтвержденные количественно значимые результаты – это, прежде всего, ответственность чиновников, которые не смогли создать благоприятную среду для развития рыбного хозяйства в необходимом обществе направлении.

благодаря чему на сегодняшний день нам удалось своими силами привлечь, оплатить проезд, проживание, питание, а также оказать организационную поддержку более 50 жителям Республики Крым, которые уже сейчас работают на судах нашей компании.

При этом хотелось бы отметить конструктивную позицию практически всех вовлеченных в переформление украинских документов федеральных органов государственной власти, но прежде всего администрацию морских портов Приморского края, УФМС по Приморскому краю и Пограничного управления ФСБ России по Приморскому краю. Подобная оперативность и нацеленность на результат лишней раз подтверждает тот факт, что государственные органы власти могут быть крайне эффективны в вопросах, где обо-

значили конкретные, зачастую достаточно простые, но крайне важные для рыбной промышленности проблемы, которые не решались в течение длительного времени. Помимо уже упомянутых необоснованно завышенных требований к составу сточных вод для береговой рыбопереработки и правовое регулирование при пересечении рыбопромысловыми судами госграницы.

Надо сказать, что тогда был озвучен новый и крайне важный для представителей контролирующих и проверяющих органов тезис: если в отрасли отсутствуют видимые, подтвержденные количественно значимые результаты – это, прежде всего, ответственность чиновников, которые не смогли создать благоприятную среду для развития рыбного хозяйства в необходимом обществе направлении. Сегодня руководители нашего предпри-

Алексей СЕРЕДА

У ПРИБРЕЖНОГО РЫБОЛОВСТВА ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В Приморском крае запасы водных биоресурсов существенно меньше, чем в водах Камчатки и Сахалина. Тем не менее, добывая рыбу и беспозвоночных в Японском море, можно успешно вести бизнес, отмечает генеральный директор ООО «Акватехнологии» Сергей СЛЕПЧЕНКО. По его словам, промысел в прибрежье приносит хороший доход, если предприятие не просто добывает ресурс, но и занимается переработкой и продажей своих уловов. Об особенностях рыбной торговли в Приморье глава компании рассказал журналу «Fishnews – Новости рыболовства».



Сергей СЛЕПЧЕНКО, генеральный директор ООО «Акватехнологии»

– Сергей Владимирович, примерно три года назад «Акватехнологии» начали реализации парной рыбы и морепродукции «с колес». Проект успешно реализуется?

– Он был запущен в 2011 году и начинался с выставления павильонов по краю. Мы открыли одиннадцать торговых точек в нескольких городах и поселках – Дальнегорске, Арсеньеве, Рудной Пристаней, Кавалерово, Чугуевке, – для того, чтобы начать реализацию собственной продукции. Далее стали работать по смешанной схеме: в небольших городах (Лучегорске, Спасске, Лесозаводске) – павильоны, а в маленьких населенных пунктах (Пластуне, Тернее, Рудной Пристаней, Краснореченские и других) – выездная торговля. Также продажи рыбы «с колес» хорошо зарекомендовали себя в крупных городах,

таких, как Владивосток и Артем, в каждом из них работает четыре-пять машин. За три года география нашего бизнеса расширилась, сегодня мы торгуем рыбопродукцией более чем в 30 населенных пунктах практически по всему Приморскому краю. Правда, еще не охвачено направление в сторону Находки, его планируем развивать уже в следующем году.

Мы реализуем не только парную рыбу, задачей компании было создать собственную сеть, показать приморским потребителям нашу собственную продукцию, в том числе глубокой переработки. Это салаты из морской капусты, различные коктейли из морепродуктов, пресервы из анадары, спизулы и прочее. В 2012-2013 годах мы запустили линии производства сушеных и копченых морепродуктов.

«Акватехнологии» продают достаточно серьезные объемы через собственную сеть. И это естественно, ведь жители Приморья традиционно любят свежую рыбу, особенно камбалу. Большим спросом пользуются именно местные сорта – синекорая и палтусовидная камбалы. Поэтому я считаю, что проект реализуется успешно и достаточно динамично.

– Есть ли какие-нибудь особенности в продаже рыбы и морепродуктов населению в приморских районах?

– Выраженных особенностей, наверное, не существует, но могу отметить, что приморское население гораздо лучше разбирается в рыбе, чем жители других регионов. В этом плане мы разговариваем с покупа-

телями на одном языке. «Акватехнологии» стараются представить свой ассортимент в полном объеме, большую часть мы добываем и перерабатываем сами, а то, чего не хватает, докупаем у проверенных партнеров с Камчатки и Сахалина. Копченую продукцию делаем как из местного сырья (камбалы и терпуга), так и из привозного – здесь речь идет прежде всего о сельди, эта рыба так же любима и востребована в Приморье, как в любой другой части России.

И, естественно, людей интересует ценовая политика. Мы запускали проект для того, чтобы торговать по розничным ценам, чтобы не было колоссальных перекосов, когда посредники «отжимают» производителя от розничных продаж. Поэтому компания изучила рынок, установила комфортный для себя и клиентов коридор ценообразования и в нем сейчас работает. «Акватехнологии» не повышают цены значительно, за последний год наши товары вообще не дорожали, и мы не планируем увеличивать их стоимость.

– **Вопрос стоимости рыбы сейчас особенно актуален, Федеральная антимонопольная служба уже давно говорит о чрезмерно высокой наценке на рыбу, образуемой торговыми сетями и посредниками.**

– Если сравнивать цену производителя и стоимость, по которой товар продается конечному покупателю, то наценка может составлять 50-100%. Мы знаем свои затраты, которые складываются вертикально – это логистика, организация розничных продаж, содержание торговых мест и прочее, поэтому наша наценка составляет не более 30-40% от оптовой цены. Компания ориентируется на покупателей со средними доходами, поэтому «Акватехнологии» стараются вписываться в эту финансовую нишу и выдерживают соответствующую ценовую политику. По крайней мере, динамика продаж говорит о том, что мы все делаем правильно.

– **Вы говорили о собственной торговой сети, которая состоит из малых торговых точек. А реально ли сегодня купить свежую, качественную рыбу в крупных торговых сетях всероссийского масштаба?**

– Мы работаем как с собственной сетью, так и с сетями Приморского края, в частности – Владивостока. Сотрудничаем достаточно успешно,

партнеры заинтересованы, чтобы местная рыба была на прилавках – она пользуется спросом. Мы открыты для диалога с сетями и реализуем им продукцию по оптовым ценам. Дальше, естественно, компания не может отслеживать накрутки, знаем только, что там рыба продается дороже, чем у нас. Но у крупных сетей другой формат, другой подход, и люди сами выбирают – идти в нашу торговую точку или купить рыбу в большом супермаркете. Я бы не сказал, что такие супермаркеты зациклены только на мороженой рыбе или, наоборот, только на парной. Грамотный руководитель торгового отдела организует широкий ассортимент, ведь это и есть задача сети.

– **Как Вы оцениваете возможности прибрежного рыболовства в Приморье?**

– Я сам занимаюсь прибрежным рыболовством и считаю, что оно перспективно в крае, в подзоне Приморье. Только нужно понимать, что у нас не такие мощные запасы, как на Сахалине и Камчатке, чтобы на них делать очень хорошие финансовые показатели. Но компания берет ассортиментом – мы добываем как рыбу, так и зарывающихся моллюсков, ламинарию и другие биоресурсы, ловим в Японском море все, что здесь можно осваивать на законных основаниях. Поэтому перспективы достаточно хорошие.

Однако за последние пятнадцать лет у нас рухнула система Приморь-рыбпрома, и сегодня в регионе остались единицы компаний, которые занимаются прибрежным рыболовством, доставкой уловов и переработкой. Естественно, в свете этого очень тяжело говорить о каком-то развитии «прибрежки», правильнее сказать, что все зависит от менеджмента, от тех или иных перспектив.

На сегодняшний день мы видим такую перспективу, последние четыре года «Акватехнологии» инвестируют в прибрежное рыболовство. Если раньше мы вкладывали средства в суда, в развитие добычи, то сейчас очень большие деньги идут на совершенствование переработки. Я считаю, что прибрежное рыболовство перспективно, но в том случае, если компания не просто добывает ресурс, а работает по цепочке «добыча – поставка уловов на берег – переработка – продажа». Здесь важно понимать, какой объем продукции и в каком виде выгодней реализо-

вывать. Мы в своей сети часть товаров продаем морожеными, часть – охлажденными, также производим филе, пресервы, полуфабрикаты. «Акватехнологии», что называется, пошли по всем направлениям, и именно этот охват всех сегментов продаж дает нам возможность надеяться на положительный финансовый результат. Кроме того, мы являемся непосредственно добытчиками сырья, что тоже определенным образом укрепляет компанию.

– **И какие виды продукции сейчас пользуются наибольшим спросом?**

– Популярнее всех два направления – это охлажденная парная рыба и продукция штучной заморозки. Покупатель, возможно, не собирается готовить рыбу сразу, но если лосось заморожен индивидуально и выглядит красиво, его приобретают и кладут в холодильник, чтобы потом разморозить. Продукция глубокой переработки тоже пользуется достаточно большим спросом, особенно наши салаты. В отличие от западной и центральной России, где уже давно перешли на сушеную морскую капусту из Китая, мы пользуемся только приморским сырьем, и все, что добываем – у нас ежегодная квота только на ламинарию под тысячу тонн, – перерабатываем и делаем такой продукции больше и больше. Пресервы, полуфабрикаты, морские замороженные коктейли – это тоже быстроразвивающийся сегмент, который достойно себя зарекомендовал.

– **Имеют ли члены Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья проблемы с реализацией своей продукции на внутреннем рынке?**

– Если брать нашу компанию, то сдерживающих факторов для реализации товаров практически нет. Вся продукция – и та, которую добываем сами, и та, которую закупаем – представлена на приморском и российском рынках и пользуется достаточно хорошим спросом. Остается, конечно, вопрос соотношения цены и качества, но он стоял всегда. Я думаю, что и какая-то реклама необходима, особенно когда на рынок вводится новый продукт. А дополнительного продвижения рыбо- и морепродукции не требуется, потому что российская рыба уже давно востребована и узнаваема на отечественном рынке.



Прибрежное рыболовство перспективно, но в том случае, если компания не просто добывает ресурс, а работает по цепочке «добыча – поставка уловов на берег – переработка – продажа»

Также не нужно забывать, что наша рыба – дикая, а не искусственно выращенная. Умные люди понимают, что такой продукт по своим экологическим, питательным и другим характеристикам выгодно отличается от множества полуфабрикатов из непонятных ингредиентов, которые сейчас в изобилии присутствуют на рынке. По крайней мере, все, что вылавливают и перерабатывают «Акватехнологии», продается, на складах не остается ничего.

– Вы упомянули рекламу новинок. Российский покупатель охотно их берет?

– Смотря что понимать под новинками. Лет десять назад анадара и спизула были известными в Приморье моллюсками, которые каждый добывал, купаясь в море. Но когда их стали производить в промышленных масштабах (не таких уж и больших – вылов ограничен квотой), мы столкнулись с определенной проблемой, выводя эти ракушки на местный рынок. Если в Японии и Корее они продаются в живом и охлажденном виде, то здесь люди не понимали, как употреблять этих моллюсков. Поэтому компания

совместно с ТИПРО-Центром разработала уникальные технологии переработки, внедрила их и стала изготавливать из анадары и спизулы полуфабрикаты и пресервы. Эта группа товаров не сразу, но в течение двух-трех лет была выведена на рынок и сейчас пользуется заслуженным спросом, ее не всегда даже можно найти на полках магазинов, потому что распродается все очень быстро.

Поколение постарше помнит, с каким трудом на российский рынок выводили кальмар. Эти стадии проходятся, поэтому я бы не сказал, что русские люди относятся к экзотике сдержанно. Конечно, у них есть устоявшиеся основы потребления: речная рыба в центральной части страны и морская – в прибрежных регионах. Но если новый продукт красиво упакован, вкусен и хорошо выглядит, он всегда привлечет внимание и будет востребован.

– В связи с известными событиями – ответными санкциями России - АРПП вообще и «Акватехнологии» в частности планируют увеличить поставки на внутренний

рынок, в европейскую и центральную часть страны?

– На сегодняшний момент в моей компании такой проблемы не существует. Мы, как, наверное, и все промысловики Дальнего Востока, сдержаны в вылове квотами. «Акватехнологии» все свои лимиты выбирают, нужно понимать, что увеличения добычи не будет. Большую часть уловов компания продает в России, потому что нам это выгодно, мы собственную сеть развернули, для того, чтобы получать дополнительную прибыль, минуя посредников.

Надо сказать, что роль посредника в российском рыбном сегменте торговли была очень велика. Закупалось очень много импортной рыбы – около миллиона тонн ежегодно, – которая давила на отечественного производителя прежде всего ценой, не всегда качеством, и не давала возможности разворачивать определенные объемы рыбопродукции на внутренний рынок. Взять ту же сельдь: по итогам осенней путины была зафиксирована просто смешная цена – 16-17 рублей за килограмм, которая не позволяет даже покрывать определенные затраты на производство. Естественно, мы надеемся, что в связи с ограничениями поставок рыбы из Норвегии и других стран отечественная сельдь будет востребована в России.

По камбале, минтаю и терпугу я не ожидаю больших заявок, они и так были, закрывали все потребление. Возможно увеличение продаж за счет замещения каких-то видов, которые не будут поставляться из-за рубежа. Но это не должно привести к резкому росту цен, потому что российский рынок достаточно сбалансирован. Там, где не будет норвежской сельди, появится сельдь с Дальнего Востока. По моим данным, атлантическая сельдь стоила оптом 50-60 рублей за килограмм. Она, конечно, лучше тихоокеанской по качеству, но не настолько, чтобы стоить в три раза дороже. Поэтому если дальневосточная сельдь поднимется в цене до 30-35 рублей, это будет справедливо, покупатель все равно получит рыбу хорошего качества, как мы с вами, дальневосточники, знаем. По сути, будет исправлен искусственный перекокс, который создавали посредники, и подтянется справедливое ценообразование для рыбопродукции с Дальнего Востока. А в том, что рыбы хватит на всех, я абсолютно уверен. **FN**

Ксения ПИСАРЕВА

НОВЫЙ ПУТЬ МАРИКУЛЬТУРЫ

ООО Научно-производственная компания «Нереида» была создана в 2000 году. По сути, НПК всегда была флагманом аквакультуры Приморья. Ее сотрудники были единственными, кто занимался выращиванием гребешка промышленным способом в промышленных объемах. Объемы выращивания гребешка на предприятии в лучшее время доходили до 700 тонн в год. В 2012 году в компании сменились собственники – 100% акций выкупила Находкинская база активного морского рыболовства (НБАМР). Новые собственники поставили перед собой цель – превратить производство в биотехнопарк. Задача стояла не из легких – ведь «Нереида» последние несколько лет балансировала на грани убыточности. Но благодаря совместным усилиям и слаженной работе предприятие удалось сохранить. Директор по производству гребешка Валерий Могучев сделал все возможное, чтобы сохранить и коллектив, и технологии.

В Ассоциацию рыбохозяйственных предприятий Приморья компания «Нереида» вошла сравнительно недавно – в 2012 году. Новые собственники посчитали такой шаг разумным и целесообразным. В рамках ассоциации аквакультурщикам удается решать не только производственные, но и стратегические задачи. О жизни «Нереиды» сегодня и о планах на завтра мы говорили с генеральным директором Александром ЛИМЗА.

– Чем живет и занимается «Нереида» сегодня?

– Наша компания на данный момент занимается довольно редким в России видом деятельности – выращиванием марикультуры, в частности гребешка Приморского. Технология выращивания моллюска была разработана компаний 14 лет назад и по настоящее время успешно применяется в производстве. Объем выращенной продукции увеличивается год от года. Так, если в 2013 году объем товарной продукции был нулевым, то в 2014 мы вышли по живому гребешку на показатели в 160-180 тонн. В 2015 году планируем добиться прироста моллюска до 250 тонн. В дальнейшем показатели не должны быть меньше 450-500 тонн в год.

В августе-сентябре этого года мы будем реконструировать цех по переработке гребешка, вложения составят порядка 3 миллионов рублей. Мы намерены поменять само отношение к движению продукта от момента его изъятия до отгрузки с нашего склада. В этом году мы были в Японии, изучали опыт зарубежных коллег. Будем внедрять и отрабатывать японскую технологию. Конечно, как эффективно она себя проявит, пока сложно сказать. Ведь у нас есть свои особенности. Но мы пробуем, ищем. Результат будет виден уже через 2-3 года.

Что касается флота, его мы весь приобрели вместе с компанией. Однако в 2012 году после двух недель как мы «зашли» на предприятие случился мощный шторм, и уцелело всего одно судно. Убыток составил более 12 млн. рублей. Стихия сразу окунула нас в реальность. Сегодня приходится закупать новый флот.

Помимо этого в 2012 году мы начали строить цех по выращиванию и переработке трепанга. Одновременно с этим действовал цех по выращиванию молоди трепанга. За два года мы вырастили и высадили на акваторию порядка 6,5 млн. особей гидробионта. В сентябре-октябре этого года планируем завершить строительство нового цеха. Сейчас идет монтаж



Александр ЛИМЗА, генеральный директор компании «Нереида»

технологического оборудования, а дальше – ввод в эксплуатацию и запуск производства. Цех мы строим по уникальной технологии, которую приобрели в Китае. Китайские коллеги ее внедряют и адаптируют на нашей территории к нашим условиям. Уникальность ее в том, что вода, которую ежедневно необходимо менять в бассейнах (порядка 300 кубометров на данном предприятии – прим. авт.), будет фильтроваться и вновь возвращаться в резервуары. Технология энергосберегающая. Отмечу, что в Китае всего 7 компаний внедрились эту технологию. Планируем, что она окупит себя в течение 3 лет. На новом заводе по современной технологии к 2015 году мы намерены культивировать около 7 млн. штук жизнестойкой молоди трепанга ежегодно. По оценкам, около 80% такой молоди выживает. В этом направлении марикультуры мы сделали серьезные капитальные вложения и рассчитываем на хороший результат. Инвестиции в основной капитал в 2013 году составили более 39 млн. рублей. Планируемые инвестиции в основной капитал на 2014 год – 40 млн. рублей. Основной объем капитальных вложений придется на третий квартал 2014 года. В общем на это направление мы намерены потратить порядка 100 млн. рублей.

– Вы набрали неплохие темпы. Неужели рынок готов принять ваш продукт? Как обстоят дела со сбытом?

– К сожалению, основной рынок сбыта нашей продукции – внешний. Действительно, наш внутренний пока не готов употребить ни гребешок, ни тем более трепанг в таких объемах. Хотя нам бы очень хотелось привить населению культуру употребления гребешка. И мы работаем над этим – проводим маркетинговые исследования, анализируем рынок, планируем запустить масштабную рекламно-просветительскую кампанию. Мы хотим, чтобы россияне, а особенно приморцы, включили гребешок в свой ежедневный рацион. Сейчас мы активно работаем на внутреннем рынке розничного сбыта, ищем возможности для снижения себестоимости товара, чтобы он стал более доступным для рядового покупателя. Уже организовали в Зарубино торговлю живым гребешком в розницу. Работаем с рядом компаний во Владивостоке, Уссурийске, которые готовы ставить аквариумы с живым гребешком в магазинах. Переработки у нас пока нет. Однако со следующего года планируем плотно этим заняться. Пока ассортиментный ряд держим в секрете. Могу сказать, что однозначно будет филе, сушеный гребешок. Сегодня изучаем спрос. Ведь каждое направление должно быть экономически оправдано.

Внедрить в рацион трепанг будет, конечно, сложнее. Отмечу, в общем объеме мирового выращивания трепанга доля Канады составляет 18%, АТР за исключением Китая – 10-12%, Европа – около 3-5%, Россия – 0%, остальное (и потребление, и производство) – это Китай. Российский рынок для трепанга пока закрытая, «темная» территория. Поэтому здесь, конечно, мы вынуждены ориентироваться на рынок Китая. Но в будущем будем развивать и внутренний.

– Наверное, рынок – это меньшая трудность...

– Не единственная, скажем так. Несмотря на положительную динамику роста, у предприятия имеются и свои трудности, которые, отчасти, этим ростом и вызваны. Например, сейчас у нас стремительно увеличиваются объемы выращенной продукции, и выделенных когда-то площадей (всего 42,5 кв. км в заливах Посьет и Китовый Хасанского района – прим. авт.) уже не хватает для высадки молоди гребешка и трепанга. Например, после того, как новый цех по трепангу будет введен в эксплуатацию, вся площадь, пригодная



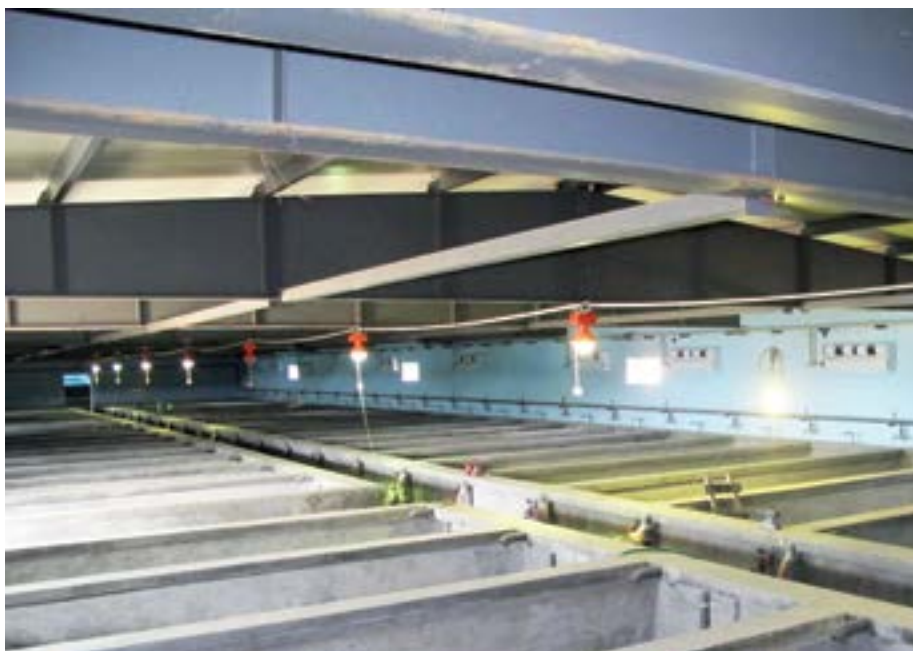
Технология выращивания гребешка была разработана компаний 14 лет назад и по настоящее время успешно применяется в производстве



для расселения гидробионта (всего порядка 100 га) будет полностью использована. Зачастую нам приходится сталкиваться с трудностями при получении новых рыбопромысловых участков. Это обусловлено различными причинами, но, так или иначе, данный фактор тормозит наше развитие. Мы подсчитали, что после запуска нового цеха по трепангу уже через два года все площади, пригодные для его расселения, будут полностью заселены. А нам, конечно, очень бы хотелось расширить границы своего производства, ведь используемые у нас технологии являются уникальными, единственными в России. Помимо этого, хотелось бы получить и больший горизонт планирования. Вложения в бизнес

мы делаем немалые, а окупаемость достаточно длинная. Хотелось бы, чтобы срок аренды РПУ был увеличен – оптимально до 49 лет.

Сильно подрывают стабильность предприятия браконьеры. Площадь производственной базы велика, и своими силами предотвращать воровство выращенной продукции нам очень сложно. Мы тратим на охрану порядка 600-700 тысяч рублей в месяц (не включая затраты на приобретение плавсредств и иного оборудования), содержим свою службу безопасности. Наши сотрудники постоянно патрулируют базу и акваторию, но справиться самим, без помощи государственных служб и органов правопорядка, невозможно. И, потом, мы не наделены необходи-



На новом заводе по современной технологии к 2015 году мы намерены культивировать около 7 млн. штук жизнестойкой молоди трепанга ежегодно

мыми полномочиями, да и сотрудника МВД каждый день в лодку не посадишь. Более того, законодательно их ответственность заканчивается там, где наша еще не началась. А потому урожай постоянно воруют. Мы уже даже вынуждены пойти на переговоры с браконьерами. Потому что иных законных путей сохранить то, что вырастили, у нас нет. Отмечу, на сегодняшний день на рынке трепанга 100% – это продукция браконьерская, по гребешку – до 70%.

Другая проблема – отсутствие научной базы для занятия марикультурой. С одной стороны, отсутствуют технологии, нет качественно разработанных и прошедших промышленную проверку интенсивных методов ведения марикультуры. Мы работаем на «экспериментальной» основе. Есть теоретические, но нет практических наработок в области экономической и технологической эффективности предлагаемых технологий, нет оценок антропогенного воздействия на акватории, которое максимально допустимо. Наука крайне оторвана от реального производства. Для производства важно знать, почему, когда и сколько. Но ответов нам наука не дает. Мы не призываем «изобретать велосипед», но наука могла бы нас подстраховать с учетом тех условий, в которых мы работаем – природных, географических, климатических и проч.

С другой стороны, нет специалистов и не проработана система их

подготовки. Несмотря на то что профильный вуз выпускает достаточное количество молодых людей по направлению «аквакультура», на предприятии мы их не видим. Если сравнить с тем же Китаем, то там специалист узкопрофильный, заточенный на результат и под конкретную работу (продукт), у нас же специалисты знают многое обо всем и конкретно ни о чем. Сейчас мы пытаемся организовать сотрудничество с ВНИРО, чтобы решить проблему кадрового голода.

Безусловно, все эти вопросы мы поднимаем на советах ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья. Самостоятельно по многим из них, особенно по браконьерству, мы не справимся. В первую очередь потому, что многие вопросы лежат в законодательной области и относятся, скорее, к государственным, а не бизнес задачам. Именно через АРПП мы выстраиваем диалог с органами власти. И отмечу: положительные результаты уже есть.

– Вы говорите о господдержке?

– Да. Именно благодаря активной работе Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья сегодня роль государства в развитии предприятий, занимающихся аквакультурой, значительно возросла. В рамках реализации государственной программы Приморского края «Развитие рыбохозяйственного комплекса в Приморском крае на 2013-2017 годы» наша компания только в прошлом

году получила субсидий на сумму 5,6 млн. рублей. Полученные денежные средства были направлены на финансирование расходов текущей деятельности компании (выплата зарплаты персоналу, налогов с ФОТ и др.), а также на приобретение оборудования и посадочного материала. Сегодня нам субсидируется порядка 10-15% от вложений. Это существенное подспорье.

В рамках ассоциации активно работаем над совершенствованием законодательства по аквакультуре. Ведь закону для того, чтобы он заработал, необходимы подзаконные акты. Остро стоит вопрос с изъятием. Мы используем на предприятии запатентованную технологию выращивания гребешка, соответственно, сколько мы посадили, столько и должны собрать. Однако мы вынуждены получать квоту на добычу. Представьте, что фермер посадит десять морковок, а ему разрешат собрать только 6. Нонсенс.

Очень сложно, а главное, долго оформляются документы и сертификаты на продукцию, которую мы отправляем на экспорт. На изъятие мы согласовываем документы в трех ведомствах: в теруправлении Росрыболовства, ТИПРО, департаменте рыбного хозяйства Приморского края. Затем проводим лабораторные испытания на каждую партию (будь то 10 кг или тонна), получаем протокол испытаний, на основании которого – ветеринарное свидетельство на партию. Самый сложный этап – получение документов в Россельхознадзоре. Неоправданно затянутые процедуры, например, не позволили нам работать с рынком Гонконга, который был очень заинтересован в нашем продукте. При максимальной отлаженности действий оформление документов от момента изъятия до момента загрузки на авиаборт составляет порядка 40 часов. А это ведь живая продукция!

В таких условиях конструктивный диалог в рамках отраслевой ассоциации незаменим. Ведь именно в ней концентрируется проблематика и рождаются простые и взаимовыгодные решения, которые впоследствии ложатся в основу государственных решений, формируют стратегию развития отрасли. В этом смысле роль ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья для субъектов хозяйственной деятельности, для нас, совершенно очевидна и неоспорима. FN

Наталья СЫЧЕВА

РЫНОК ЗАДАЕТ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ

В условиях ответных российских санкций государство осуществляет постоянный мониторинг продовольственного рынка и взаимодействие с отечественными поставщиками продукции. Все понимают, насколько сильно развитие ситуации зависит от умения производителей наладить работу в новых условиях, от готовности и возможностей закрыть освобождающиеся продуктовые ниши отечественным товаром.

По мнению производителей перерабатывающего оборудования, у отечественных рыбопромышленников сегодня есть все технические возможности, чтобы максимально удовлетворять потребности продуктового рынка. Но для этого важно осваивать новые направления производства и выходить на прежде незнакомые товарные ниши. Об этом в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал представитель компании «Альфа Лаваль» – менеджер по развитию бизнеса Александр НЕГОИЦА.

– Начать нашу беседу стоит с вопроса номер один, который актуален для всех сфер промышленности – это экономические санкции в отношении России и ответные шаги со стороны нашей страны. Каким-то образом это затронуло деятельность компании «Альфа Лаваль»?

– Я уже столкнулся с подобными вопросами со стороны заказчиков и могу успокоить, что на оборудование Alfa Laval для сфер пищевой переработки данные меры не распространялись. Но как бы ни развивался дальнейший сценарий, решения для бизнеса найдутся всегда. Можно вспомнить времена холодной войны, когда в отношении Светского Союза действовали серьезные санкции, – и тогда существовали так называемые оффшорные компании, которым позволялось завозить в страну любое оборудование и технологии из-за рубежа. К тому же производство Alfa Laval есть и в других, менее зависимых от американской политики странах, таких, как Индия, Китай. Но я уверен, что до кардинальных мер дело не дойдет: акции нашего концерна высо-

ко котируются на шведской бирже, и бизнес не захочет терять такой значимый для страны сегмент рынка.

– С другой стороны, подобные санкции дают российским рыбопромышленникам дополнительный шанс для продвижения на внутреннем рынке своей продукции и развития переработки.

– Это то, о чем компания «Альфа Лаваль» говорила всегда: в стране нужно развивать собственную переработку, все возможности для этого сегодня существуют! Но Россия пока продолжает оставаться одним из основных мировых поставщиков сырья, в том числе водных биоресурсов.

Один из примеров такой недооцененной рыбопродукции – сурими. Растущий спрос на блюда из сурими среди россиян и современные технологии создают условия для развития данного направления глубокой переработки и в нашей стране. Сегодня есть решения, которые оптимизируют классическую многоступенчатую японскую технологию производства сурими. Сохранив принцип производства, компания «Альфа Лаваль» предложила рынку новую технологию: линия AlfaPlus отличается от классики большей производительностью, коротким производственным циклом и сверхкомпактностью. Такая линия может использоваться даже на судне.

– Повышенный спрос в ближайшем будущем, судя по всему, будет наблюдаться и на такие виды продукции из рыбного сырья, как рыбная мука и жир?

– Стоит понимать, что закрытие российского рынка для рыбы из стран Евросоюза, США, Канады, Австра-



Александр НЕГОИЦА

лии и Норвегии, в том числе свежей и охлажденной, ляжет дополнительной нагрузкой не только на рыбодобывающий комплекс России, но и на аквакультуру. Разведение товарной рыбы требует применения специализированных кормов, качество которых зависит от использованной в них рыбной муки. Кроме того, ограничивается ввоз и европейской продукции животноводства, птицеводства, что также должно привести к повышению спроса со стороны отечественных фермеров на высококачественную, высокопротеиновую рыбную муку, рыбий жир. Это дает уникальный шанс нашим рыбопромышленникам вкладываться в модернизацию своих производств для производства более качественной продукции из отходов переработки.

– Несколько успешных проектов по переработке рыбных отходов (ПРО) с использованием технологий от Alfa Laval уже было реализовано на Дальнем Востоке.

– Да, в 2012 году наша партнерская компания «Технологическое оборудование» впервые предложила рыбопромышленникам альтернативу прессово-сушильным рыбомучным установкам – линию ПРО на основе оборудования Alfa Laval. Проект был воплощен на заводе «Корякморепродукт». Результаты впечатлили: при переработке отходов красной рыбы была получена рыбная мука высокого

качества и рыбий жир, который после дополнительной очистки отвечает требованиям к пищевой продукции!

– Намного реже сегодня приходится слышать о еще одном продукте из рыбного сырья, который, между тем, имеет очень широкий спектр применения в пищевой промышленности. Речь идет о белковом гидролизате.

– При разделке белой или красной рыбы, особенно при филетировании, остается условно пищевое сырье, которое мы привыкли считать отходами – это головы, хребты, хрящи, чешуя и т.д. Из этого сырья также можно выделять легко усваиваемый белок, который используется в качестве вкусоароматических добавок для повышения белковой составляющей пищевых продуктов.

Такой белковый продукт идет в основном на производство продуктов питания, которые являются аналогами рыбопродукции. В зависимости от качества, степени очистки белковый гидролизат может использоваться и для производства пищевой продукции «бюджетного сегмента», а также кормов для домашних животных, и для более дорогих диетических продуктов, предназначенных для аллергиков, детей и т.д. Метод гидролиза позволяет расщепить белок до более усваиваемых структур, которые не будут вызывать аллергии, но сохранят свои полезные свойства.

До сих пор все подобные товары у нас в России импортировались. Сегодня же у отечественных производителей есть шанс воспользоваться ситуацией на рынке.

– Какое оборудование предлагает «Альфа Лаваль» для производства белкового гидролизата?

– Отмечу сразу, что это направление относится к береговой переработке. Технологическая линия включает в себя гидролизеры – специальное емкостное оборудование с мешалками, куда закладывается измельченное сырье и добавляются протеолитические ферменты, расщепляющие белок. Процесс ферментативного гидролиза длится около 3-4 часов при температуре 50°C.

Далее происходит дезактивация ферментов (путем кратковременного нагревания до температуры 90°C). Следующая стадия протекает в трехфазном декантере. Он позволяет отделить жир, компоненты, которые не растворились на предыдущей



Один из примеров недооцененной рыбопродукции – сурими. Растущий спрос на блюда из сурими среди россиян и современные технологии создают условия для развития данного направления глубокой переработки и в нашей стране.

стадии, и получить расщепленные белки (пептоны). Полученный в результате бульон проходит очистку на сепараторе.

На завершающей стадии бульон направляется на вакуум-выпарную установку, которая позволяет сконцентрировать эту субстанцию. Полученный концентрат можно упаковать и отправить потребителю либо дополнительно направить на распылительную сушилку и получить гидролизат белка уже в виде порошка.

Такие линии могут дополняться определенными сегментами, чтобы одновременно из части сырья, помимо гидролизата, получать полноценную рыбную муку и жир.

В системе высокой очистки гидролизата мы используем уникальные мембранные установки Alfa Laval. В отличие от аналогов они полностью санитарные, так как могут легко промыться, и это позволяет получать высококачественные очищенные продукты. Еще одно ноу-хау от Alfa Laval – это компакт-

ные вакуум-выпарные установки AlfaVap. Они позволяют бережно упаривать сырье при низкой температуре, благодаря чему продукт не пригорает, приобретает хороший цвет и качество.

И, конечно, каждый сегмент оборудования, каждая технология от Alfa Laval создаются для исключительно деликатного отношения к сырью. Ведь сам по себе процесс биотехнологии – это работа с живым сырьем, к которому относится и белок. А деликатный подход к переработке белка – это залог высокого качества конечного продукта.

Мы рады, что в последнее время все больше рыбопромышленных компаний в России меняют свое отношение к работе с отходами переработки, потому что видят потребность рынка в рыбной муке, жире, готовы вкладываться в их качественное производство. Надеемся, что спектр такой продукции со временем будет расширяться, отвечая стремительно растущему спросу. **FN**

Альфа Лаваль – на берегу и в море



Альфа Лаваль – ведущий поставщик морского и перерабатывающего оборудования для компаний рыбной отрасли. Неизменная цель нашей компании состоит в повышении эффективности и надежности разрабатываемых технологий.

Наша работа начинается с этапа проектирования и продолжается на протяжении всего срока эксплуатации оборудования.

Предлагаемая Альфа Лаваль технологии производства рыбной муки, фарша и жерла, гарантируют Вам новые возможности получения прибыли и быстрой окупаемости капиталовложений, наряду с минимальными уровнями производственных рисков и затрат на техническое обслуживание.

Безупречное качество, обеспечивающее соответствие самым высоким стандартам надежности и долговечности, напрямую способствует получению значительной дополнительной прибыли.

ООО «Альфа Лаваль Питер»
Россия, 660021, г. Владивосток, ул. Суванова, 3А, офис 308
Тел./Факс: (423) 243 37 17
e-mail: almaniac.moscow@alfalaval.com



ЕЖЕДНЕВНАЯ ЗАДАЧА – ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫСЛА

Характер ведения дискуссий вокруг дорожной карты развития рыбохозяйственного комплекса не может не настораживать. Список претензий со стороны чиновников в адрес рыбаков бесконечен. Под углом решения задачи обременений, или передела долей квот в пользу судостроения, береговой переработки, импортозамещения рыболовство как вид бизнес-деятельности начинает восприниматься вспомогательным инструментом. Чем дальше, тем больше теряется самоценность рыбацкого труда. Возможно, пафосные фразы о нелегких буднях тружеников моря и не должны звучать каждый день, так они сейчас и пишутся раз в году пресс-секретарями ко Дню рыбака. Гораздо чаще можно услышать: «получили государственный ресурс на халяву и никакой отдачи».

А что в ответ? Со стороны рыбаков единственная просьба – дать четкие, однозначно читаемые правила на долгосрочный период. Теория, подтвержденная практикой: чем меньше государство вмешивается в управление экономикой, тем экономика работает эффективнее. С этим согласен собеседник главного редактора Fishnews Дайджест Елены ФИЛАТОВОЙ – генеральный директор ООО «Магадан-рыба» Руслан ТЕЛЕНКОВ.

– Руслан Николаевич, что сейчас заботит рыбаков и, в частности – вас как руководителя одного из крупнейших рыбодобывающих предприятий региона?

– То, что среди полемики и всяческих нововведений теряется здравый смысл. Только и слышишь: глубокая переработка, квоты под киль, строительство флота, социальная ответственность бизнеса и тому подобное. На совещании в Магадане, которое проводил Дмитрий МЕДВЕДЕВ в апреле этого года, кто-то из моих коллег-рыболовов спросил о целеполагании. Чего от нас хочет правительство, какую социальную задачу мы выполняем? Тогда Председатель Правительства Дмитрий Медведев заявил: бизнес должен стремиться к эффективности и зарабатывать деньги, это его главная задача, с осталь-

ным мы разберемся. Четко и ясно. Вот в этом и есть здравый смысл.

Если мы работаем эффективно, отрасль развивается и начинает за собой вытягивать все, что ей нужно. Появляется спрос на технологии, на людские ресурсы. К сожалению, сейчас отношение к нашему бизнесу такое, как к бездельникам. Складывается стереотип, что рыбу ловить – легче легкого. Рыбодобыча как работа вообще не воспринимается.

Все заняты разговорами о развитии переработки, о развитии рынка, о развитии судостроения, как будто сама рыбалка – это вообще ничего не стоящая вещь и рыба в холодильнике появляется по щелчку пальцами. Но ведь добыть ее – тоже труд, и труд немалый.

– Хотя народная мудрость, отраженная в фольклоре, связывает труд именно с рыбалкой.

– Ведь что такое рыбодобыча? Судно перед выходом должно быть отремонтировано, снабжено и оснащено всем необходимым – а это сложнейшая система агрегатов, механизмов, оборудования. Должен быть собран экипаж специалистов, который обязан обеспечить максимальную эффективность на промысле. А это не так просто сделать, как кажется. И если кто-то говорит, что



Руслан ТЕЛЕНКОВ

ловить рыбу – элементарно, то этот человек ошибается. Об этом на самом деле лучше спросить даже не у меня и не у моих коллег, а у рыбаков в море – каково им там? Легко этот труд или нет? Они расскажут, как это «занимательно» находится по полгода на работе, когда вахта 8 часов через 8, когда теряется чувство времени. У моряка сутки длятся 16 часов, если у него 8-часовая смена. И что происходит со здоровьем в результате. Что происходит с зубами, потому что вода по составу отличается от той, которая необходима человеку. Как семьи начинают разрушаться, когда муж в море, а жена и дети на берегу. Вы, наверное, слышали, что означает «синдром жены моряка». На практике это выглядит так. Когда муж приходит с промысла, то первые дни – это праздник, конечно. Но потом начинаются разногласия, потому что происходит притирка.

– А дети вдруг обнаруживают, что у них есть отец, который сейчас будет их воспитывать.

– Со временем ситуация устаканивается и начинается нормальная семейная береговая жизнь. Но тут мужу надо опять идти в море! И так по кругу.

Судовые собаки, которые родились на пароходе, боятся суши.

Потому что для них твердая земля противостественна. И людям на берегу для сна нужно, чтобы что-нибудь грело, шумело, работал телевизор хотя бы, потому что на судне постоянная вибрация и шум. Они не могут спать в темноте и в тишине. Мой отец всегда спал с включенной лампочкой у изголовья, эта многолетняя привычка затем появилась и у меня. Но это лирика, а вот конкретный пример. Вы знаете, сколько матрос первого класса получает в Норвегии на судне-креветколове? До 10 тысяч долларов месяц.

– У нас так в лучшем случае зарабатывает капитан, но не каждый и не всегда.

– И мы говорим после этого о престиже профессии?

Но если вернуться к разговору о задачах, то меньше всего мне хотелось бы заниматься разгребанием бумаг, а хотелось бы сосредоточиться на реальной экономике. Моя задача – взять максимальный объем водных биоресурсов в минимальный срок. И сделать наиболее качественную заморозку. Что потом с этой замороженной продукцией будут делать потребители – не моя задача. Моя задача – максимум выхватить. Звучит, конечно, грубо, но так оно и есть. Значит, пароход должен ловить не по 100, а по 200-300 тонн. Соответственно, это быстрая обработка, шоковая заморозка – настоящая, качественная. Мы должны сделать первоклассное сырье. И вся наша ежедневная работа должна быть подчинена этой цели. Необходим подробнейший график работы судна, чтобы был минимум передвижений, минимум отвлечений на перегрузы, бункеровку и прочее. Судно должно выйти, произвести точный выстрел, зайти и встать. Вот чего мы должны добиваться! Каждый год внедряют наработки по промысловому вооружению, находят новое поисковое оборудование, обновляют радиооборудование, думать, как нам улучшать работу цеха, поставить новые морозильные шкафы быстрой заморозки, автоматизировать линии, чтобы сократить людей, – то есть все должно быть направлено на максимальную эффективность, и подход к достижению этой цели нужен комплексный.

Например, мы летали в США с целью изучить, как работает их флот на минтае. Наши американские коллеги проанализировали нашу работу на промысле, дали много дельных советов и предложили проект перерабаты-

вающего цеха мощностью на 300-350 тонн в сутки. Когда мы сообщили, что не всегда можем выловить такое количество сырья, то в ответ услышали: «О.К., давайте займемся тралом. Мы вам сделаем трал, который будет ловить больше». И они нам шили трал, как в ателье шьют костюм: конкретно под судно с его размерениями, под его энергетическую установку.

И когда наблюдаешь, как работают в Норвегии, в Дании, как работа-

Что такое рыбодобыча? Судно перед выходом должно быть отремонтировано, снабжено и оснащено всем необходимым – а это сложнейшая система агрегатов, механизмов, оборудования. Должен быть собран экипаж специалистов, который обязан обеспечить максимальную эффективность на промысле. А это не так просто сделать, как кажется. И если кто-то говорит, что ловить рыбу – элементарно, то этот человек ошибается.

ют американцы, понимаешь, что мы занимаемся не тем и обсуждаем не то. Как нам ловить лучше, быстрее и эффективнее – вот первостепенная задача. И дело не в том, что пароход должен быть обязательно новый. Главное – состояние корпуса и как он оборудован. Возможно, нам и не нужны новые корпуса и такое количество судов, которое у нас сегодня есть. Но надо думать о том, как в два раза повысить эффективность этого флота, чтобы со всем объемом вылова справились, скажем, не 100 судов, а 50. И, может быть, тогда будет уместно говорить о престиже профессии.

В советские времена профессия моряка была престижной. Тогда было все красиво, встреча судна с флагами-транспарантами после путины, но самое главное – были высокие заработки. По какой причине сегодня человек захочет сделать карьеру моряка, если он понимает, что на берегу он заработает больше? И кто идет в море? Туда идут либо от безысходности, либо люди, которые прикипели к морю еще с минувших времен. Либо это капитаны, которые прикованы «золотыми цепями» к судну, потому что для них на берегу практически нет работы.

На судне есть рядовой состав, судомеханическая группа и команда штурманов. Самый большой кадровый голод в судомеханической группе, потому что любой механик с легкостью себе найдет работу на берегу.

Чтобы восстанавливать престиж профессии, надо поднимать зарплату. Но давайте представим, что произойдет, если мы завтра поднимем зарплату хотя бы раза в два. Экономика этого не выдержит. А что сделать, чтобы экономика не надорвалась? Надо увеличивать выловы ровно настолько, чтобы компенсировать потери на зарплатах. А что нужно сделать для того, чтобы лучше ловить? Необходимо лучшее оборудо-

дование, лучшие специалисты и нормальная голова, которая рассчитывает график работы флота.

– Надо, чтобы было больше квот?

– Вы знаете, не всегда. Допустим, судно вылавливает 20 тыс. тонн за 10 месяцев работы. Так давайте их выловим за 5 месяцев, посмотрим, что у нас с экономикой будет. Я думаю, что все будет замечательно, потому что основные статьи затрат – это топливо, заработные платы и ремонты. Если судно за меньший срок вылавливает тот же объем, то у него меньше часов работают двигатели и другое оборудование меньше изнашивается, соответственно, сокращаются расходы на ремонты.

– Сокращаются вообще все издержки по снабжению.

– Те зарплаты, которые мы платим за 10 месяцев, люди получают за 5. Затем 5 месяцев вы отдыхаете или выполняете другую работу.

Топлива у нас будет израсходовано в 2 раза меньше, но при том, что мы поймали тот же объем, у нас экономический эффект будет гораздо выше.

Крупнотоннажное судно в среднем сжигает 19 тонн тяжелого топлива в сутки. За 5 месяцев при текущей средней цене в 1 тысячу долларов за тонну экономия достигнет 2 миллионов 850 тысяч долларов. Неплохо? Так что дело не всегда в квотах. Дело

в том, когда мы этим начнем заниматься? И разве это не работа? Я считаю, что работа, которая позволяет значительно сократить издержки.

– Рыбопромышленники ставят перед собой такую цель?

– А разве мы часто обсуждаем эту тему на совещаниях, на других открытых площадках? У нас все акценты смещены в сторону соцнагрузки, квот под киль и строительства флота, переработки. Но о том, чем мы реально должны заниматься, мы не говорим.

Суть не в том, когда построено судно, а в том, насколько оно эффективно. Ведь в США минтаевый флот 50-60 годов постройки, самое молодое судно, которое я видел, было 90-го года. И ничего страшного у них не происходит, американцы не переживают по поводу того, что флот построен несколько десятилетий назад. Главное – чем он оснащен. Каким оборудованием и какие специалисты на нем работают. Существующий у нас кадровый голод – это реальная проблема. И такая же проблема судоремонт, потому что он осуществляется по принципу «у нас нет денег». А экономия на ремонте не позволяет сделать его по-настоящему эффективным. Так откуда возьмутся деньги, если мы суда так ремонтируем? Надо сначала сделать эффективный пароход, который будет хорошо ловить, и тогда появятся деньги.

Конечно, судовладельцы не против новострой. Но давайте представим, какая должна быть эффективность работы судна, чтобы оно окупалось хотя бы лет за 10. Это простая арифметика. Например, судно выдает в среднем 30 тысяч тонн продукции в год. Тогда выручка составит 30 миллионов долларов, если считать по средней цене на рыбу. Постройка крупнотоннажного судна обойдется в 60 миллионов долларов. Следовательно, каждый год за него мы должны выплачивать по 6 миллионов, не считая процентов. При выручке в 30 миллионов мы должны иметь более 20% рентабельности для того, чтобы выплачивать по 6 миллионов за новострой. На самом деле доходность в 20% для бизнеса – это не маленькая доходность. Однако компания должна при этом на что-то жить, и судно за 10 лет должно пройти два освидетельствования на класс – а это тоже затраты. Плюс каждый год происходят ремонтные и профилактические работы. При этом мы должны быть уверены, что все 10 лет у нас будет все

стабильно и квоты никто не отберет. А если мы имеем эффективность ниже 20%, то нам строить судно просто нецелесообразно.

Теперь давайте рассмотрим другой пример. Допустим, мы имеем старый пароход и хотим построить новый. Эффективность нашего судна должна быть такова, чтобы заработать на нем средства на новое судно. Но на самом деле компании, которые имеют по несколько единиц крупнотоннажного флота, используют кумулятивный эффект, забирая частично прибыль у каждого судна для того, чтобы построить одно новое. Но с экономической точки зрения это «бала-лайка», работа ради работы, ничего не имеющая общего с развитием.

– Почему?

– Потому что за счет работы 10 судов мы должны построить 10, а не одно единственное.

– Сразу не получится, наверное.

– А почему не получится? Ведь если мы за счет одного парохода не можем построить другой, значит, у нас что-то не то с экономикой. Ведь производственный объект должен сам себя окупать? Пароход, который мы построили, должен сам себя окупить. Почему же предыдущее судно не может заработать деньги на 1 пароход? И когда новострой все-таки происходит, я предполагаю, что это делается за счет кумулятивного эффекта. И такой эффект мы можем видеть сплошь и рядом: когда большой бизнес поглощает маленький, когда выигрывает на аукционе, задирая цену до каких-то немислимых пределов вопреки здравому смыслу. Мы не думаем об экономике.

– Так вы считаете, что в отрасли не хватает толковых экономистов?

– Нет, я считаю, что во всем должен быть здравый смысл. Если нам не нужно строить новый флот, то его не нужно строить из принципа. Может быть, он и нужен, но сначала нужно понять, а даст ли он необходимый эффект.

– Существует и другая точка зрения. Правительству необходимо задать для рыбаков стандарты промысла, а рыбопромышленники под эти стандарты будут строить новые суда. Чтобы соответствовать критериям по эффективности рыбодобычи.

– Так для повышения эффективности достаточно заняться перево-

оружением, переоборудованием и заняться, наконец, людьми.

– Сейчас для рыбопромышленника самая большая проблема – это кадры?

– О чем и речь.

– А для Минпромторга проблема такого же масштаба – это судостроение. И новый глава ОСК – бывший замминистра РАХМАНОВ – вновь ренанимирует идею квот под киль.

– Так мы опять уходим от здравого смысла. Хотите пример? США, не большая семейная компания, работа судна на минтае. Судно выходит и работает 7 месяцев в году. Остальные 5 месяцев пароход стоит. Задача – на протяжении этих 7 месяцев молотить по 300-400 тонн продукции в сутки. То есть ловить, ловить, ловить. При этом они стараются из пойманного сделать не только и не столько дорогой продукт, сколько компактный, занимающий как можно меньше места.

– Блочное филе?

– Блочное филе, а знаете почему? Потому что у них перегрузы в море запрещены законом – бегают выгружаться в порт. В свое время они выпускали много безголовки так же, как и мы. По их словам, в принципе безголовку было выпускать выгодно. Но она много места в трюме занимает. Филе делают далеко не только потому, что на этом больше зарабатывают, а потому что оно позволяет избежать перегрузов. Американское судно – это чрезвычайно занятная штука. Когда заходишь в цех, ощущение такое, что перед тобой груда металла, потому что каждый сантиметр используется с максимальной отдачей. У них нет большого свободного пространства, везде оборудование, все максимально автоматизировано, чтобы сэкономить за счет минимума персонала.

– Потому что каждый работающий – это приличная зарплата.

– Конечно. Судно выдает по 300-400 тонн улова, трюм забивается максимально плотно, затем все выгружаются на берег. Когда заканчивается рыбалка, они ставят пароход, на борту остается минимальный экипаж и производится ремонт. При этом рядовой состав у них весь состоит из выходцев из латинской Америки, потому что это тоже позволяет экономить на зарплате – государство позволяет это делать. В 2009 году рядовые матросы

получали на этом судне до 4 тысяч долларов в месяц. Помните, сколько наши в это время получали?

У нас был тогда крупнотоннажный пароход, который обеспечивал до 30 миллионов долларов выручки в год за 10, а то и за 11 месяцев работы. У них судно приносило почти 45 миллионов выручки за 7 месяцев. То есть там с эффективностью все обстоит нормально. Это позволяет заниматься сменой оборудования, модернизацией, ремонтом. В связи с этим судоремонтные предприятия постоянно загружены модернизационными заказами, фабрика шьет тралы, вся инфраструктура задействована, люди получают зарплату. И при этом они не строят новый флот, нет надобности такой.

Еще один пример – креветочный промысел в Норвегии. Я уже говорил, что матрос-норвежец получает до 10 тыс. долларов в месяц. А россиянин на том же судне получает 4 тысячи. Это по нашим меркам неплохая зарплата. А норвежцы с удовольствием берут на работу наших соотечественников.

У нас было 10 тыс. квот минтая в Охотском море. Даже если я под этот промысел специально сделаю высокоэффективное судно, то результата ожидаемого не будет, потому что квота незначительна. Поэтому мы минтаем больше не занимаемся, а решили сосредоточиться на креветке.

Так вот, норвежский креветочный промысел выходит на промысел. Добыча за первые сутки – 1 тонна, вторые – полторы тонны, затем спад до 700 кг, и вдруг суточный вылов 30 тонн! Затем опять тонна-две. Пароход здоровый, топлива сжигает много, казалось бы, какая эффективность тут может быть. А он за счет этих всплесков делает весь

промысел рентабельным. Несколько суток по 20-30-40 тонн решают все экономические проблемы. Давайте попробуем отправить наш креветочник на эту рыбалку. Что получится? Ничего хорошего.

– Почему, какая разница?

– А разница в том, что у нас нет ни одного креветочника, который бы мог переработать 40 тонн в сутки. Вот у меня 6 креветочников, и ни один из них 40 тонн в сутки не выловит и не сможет обработать.

Три года назад я было собирался списать одно из своих судов, пока не удосужился просчитать, что на подобных всплесках оно способно оправдать всю свою неповоротливость и большое потребление топлива. Я привожу эти примеры к тому, что мы мало думаем о том, что же есть рыбалка и чем мы должны заниматься на самом деле. Все наши усилия уходят на поиск путей повышения рентабельности, но мы ловить или не научились или разучились.

Старые рыбаки говорят, что они учили весь мир рыбачить. Наверное, так и было. Однако наша эволюция в определенный момент просто остановилась. Мы чему-то научились в советское время, строили флот, развивали производство на судах, добивались каких-то результатов, но на определенном этапе все застопорилось. А у наших иностранных конкурентов процесс совершенствования продолжается. И нам необходимо каждый день, каждый день над этим работать и не удовлетворяться достигнутым результатом.

В советские времена ловили много, но вопрос не в том, сколько ловили, а в том, как ловили. И сейчас, если волю дать, то выловим, но

только какими усилиями и какой эффект мы от этого получим.

Среди моих коллег-бизнесменов, которые занимаются рыбалкой, нет миллиардеров. Рыбный бизнес не является сверхдоходным, зарплата растет не очень хорошо, флот модернизируется слабо. Наверное, это происходит по двум причинам. С одной стороны, виновата наша же инертность, а с другой – не хватает денег, экономика не позволяет это делать. И если мы нагрузим отрасль дополнительными обязательствами, то роста не произойдет. О повышении эффективности придется забыть, потому что ее можно поднять только путем дополнительных затрат на модернизацию, на обучение людей.

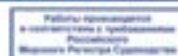
– В то же время в Минвостокразвития посчитали, что в ответ на 15% ставки сбора за ВБР от бизнеса не поступило ожидаемой отдачи – маловато инвестиций. Понятно, что в министерстве повышение зарплат рыбакам не бралось во внимание, рост цен на топливо тоже. А рыбопромышленники об этом практически не говорят.

– В том то и дело, что у нас разный угол зрения. Мы же с этого и начали разговор. Такое впечатление, что рыбалка – это не сложный и затратный бизнес, а сплошное удовольствие. А переоборудование судов происходит и стоит немалых денег. Ремонты делаются, вспомогательные двигатели меняются, цеха обновляются, и зарплаты в отрасли действительно растут. А это самое, что ни на есть инвестиции в человеческий капитал, но чиновники это не считают инвестициями. То что мы вкладываем в свой собственный

ООО Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»



Разработка проектов и технической документации.

По всем направлениям судовой тематики в объеме переклассификации, ремонта, модернизации и переоборудования судов.

Разработка проектов замены главных двигателей и дизель генераторов. Замена компрессоров, морозильных аппаратов. Радио и навигационного оборудования.

Оценка фактической прочности корпусных конструкций.

Разработка документации и определение оптимальных объемов ремонта при освидетельствовании. Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка технического состояния. Расчеты прочности. Расчет допускаемых остаточных характеристик корпуса судна.

Кренование и взвешивание. Разработка документации по остойчивости и непотопляемости, судовых планов (СОЛАС, ПЗМ).

Дефектоскопия деталей и узлов неразрушающими методами.

690012, Владивосток, а/я 12140, тел.: (423) 2279-898, 2719-440

тел./факс: (423) 2279-768. E-mail: Npkp@bk.ru

Пусан, Корея: тел.: (82-51) 468-2596,

факс: (82-51) 4682597, P3 (82) 10 35962572,

10 4819 2596. E-mail: npkpbusan@hotmail.com

КНР, Дальянь: (+86) тел.: 151 640 842 50, (+86) 411 826 989 32.

E-mail: Goroshenko.y@mail.ru. ИСО 9001:2008

бизнес, инвестициями не считается. Инвестиции, по их мнению, это когда мы на берегу завод отгрохаем. Так что ли?

– Да. Почему-то они считают так.

– Тогда я приведу еще один пример. В прошлом году мы подняли наш СКТР «Стелла Карина» и сделали экспертизу корпуса на предмет, а не списать ли нам это судно по причине старости. Мы пригласили сертифицированную компанию, специалисты делали заключение и сказали: такие корпуса нельзя списывать, это замечательный металл. И мы делали хорошее усиление корпуса. С общим ремонтом это обошлось нам более чем в 2 миллиона долларов. Сейчас планируем менять главный двигатель, будем ставить еще один

– Это дело профессиональной гордости. Рядом на промысле ходят его коллеги и все видят, кто чего стоит в плане мастерства.

– Так вот и я как руководитель предприятия должен думать об этом же.

– А почему вы не хотите извлечь большую прибыль из рыбы, сделать из нее фарш, котлеты, консервы?

– Тогда у меня вопрос: а если эта большая прибыль возможна, то почему не видна очередь из желающих этим заниматься? Ведь любой эффективный бизнес тут же начинает привлекать к себе инвесторов. Эффект пластиковых окон помните? Когда появились пластиковые окна, то все подряд двинулись в этот бизнес, количество мастерских росло

новые пароходы, – а их на самом деле не хватает – то где же нам взять деньги на дотации? Поставить все с ног на голову можно, но о какой эффективности и развитии может идти тогда речь?

И почему именно переработка должна быть основной проблемой? А разве не главное то, что американский минтайщик ловит почти 400 тонн в сутки, а наш не может это делать? У нас рыбы не меньше, и мы должны догнать и перегнать именно в рыбодобыче.

– В то время, когда вы занимаетесь проблемой повышения эффективности флота, Пограничная служба одним своим решением гонять всех не через Первый Курильский пролив, а через Четвертый сводит все ваши усилия на нет.

– Норвежские коллеги при встрече начинают обсуждать нюансы рыбалки, говорят о тралах, разных видах оборудования, о преимуществах того или иного агрегата, морозильного шкафа и прочее. А у наших рыбопромышленников кроме как о наболевшем разговоров нет. У меня за эту неделю было три встречи с коллегами, и все разговоры были не о рыбалке, а о том, что будет с распределением квот и о конфликтах с пограничниками. А почему бы и нам не поговорить о тралах? Чем мы вынуждены заниматься вообще? Это же идиотизм!

Скажите, в чем логика того, что американцам нельзя перегружаться в море? Тоже, вроде бы, глупость. Но они это не обсуждают. А знаете почему? Потому что приняли закон, и он работает 20 лет, 30 лет, 40 лет. И правила игры очень ясные: это можно, а это нельзя. А у нас закон каждая служба и каждое ведомство читает по-своему, потому что закон это позволяет делать. Пишем запрос в компетентные органы, они присылают ответ: «Руководствуйтесь Федеральным Законом таким-то...» Да мы знаем, что руководствоваться надо этим законом, только мы понять не можем, можно или нельзя. А почему они так отвечают? Потому что сами не знают. Ведь мы часто с этим сталкиваемся. Нам нужна четкость и ясность. Можно, значит, можно. Если нельзя, значит, нельзя ни при каких условиях. И к этим правилам в конечном итоге мы приспосабливаемся и начинаем в рамках этих правил работать. И должны работать максимально эффективно. **FN**

У наших рыбопромышленников кроме как о наболевшем разговоров нет. У меня за неделю было три встречи с коллегами, и все разговоры были не о рыбалке, а о том, что будет с распределением квот и о конфликтах с пограничниками. А почему бы и нам не поговорить о тралах? Чем мы вынуждены заниматься вообще? Это же идиотизм!

вспомогательный. Цех на судне относительно новый. Мы хотим сделать это судно максимально эффективным, чтобы из этого корпуса выжать максимальный эффект – больше ловить и больше производить. Не по 15 тонн в сутки, а хотя бы по 25. И я знаю, как это сделать. И инвестиции в это судно у нас уже пошли. Но если посмотреть глазами чиновника, то какие это инвестиции, – нет никаких инвестиций. Вот если бы я даже маленький заводик поставил на берегу, то это были бы инвестиции.

– Это происходит из-за того, что до сих пор не сформулированы цели и задачи.

– Почему рыбацкий бизнес считается во всем мире интересным, азартным? И интерес состоит не в том, чтобы сделать филе или попасть в супермаркет Берлина. Спросите капитанов, в чем состоит вкус их профессии. Ведь какая штука: капитан будет стараться ловить как можно больше не потому, что он больше за это получит.

как на дрожжах. Потому что реально можно было на этом заработать деньги. Если бы в котлетном бизнесе деньги зарабатывались так легко, то, наверное, сюда бы ринулись все. Я не хочу возвращаться к нашему прошлому разговору и вновь доказывать, что рыбодобыча и береговая переработка – это разные виды бизнеса. Не буду повторяться. Но на самом деле, если бизнес приносит положительный экономический эффект, например производство рыбных котлет, то ничто не мешает любому потенциальному инвестору заняться этим бизнесом. Производить котлеты, фарш, копчености, солености... А если экономика не позволяет получить положительный эффект, то стало быть мы будем это производство просто дотировать. И что, рыбодобывающий бизнес должен дотировать производство готовой продукции? Если мы говорим о том, что нам не хватает средств, чтобы поднять зарплату рыбакам, для того чтобы делать модернизации, строить и делать высокоэффектив-



АССОЦИАЦИЯ ДОБЫТЧИКОВ МИНТАЯ

Крупнейшее российское отраслевое объединение,
в которое входят **47** рыбопромышленных
предприятий Дальнего Востока



Объем добытых нашими предприятиями водных биологических ресурсов в 2013 году составил около

1,56 млн. тонн (37,6% общероссийского вылова)

Объем выпускаемой пищевой рыбопродукции составляет

32,2% общероссийского объема производства

Наталья СЫЧЕВА

ОТХОДЫ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ: ПРОБЛЕМА ОДНА - РЕШЕНИЙ МНОГО

Многолетний опыт реализации проектов в сфере переработки рыбных отходов позволил компании «Технологическое оборудование» выйти на новый уровень. Сегодня один из ведущих отечественных производителей оборудования готов не только предложить эффективный способ утилизации отходов переработки на берегу или судне, но и полностью взять на себя решение финансовых вопросов покупки и эксплуатации оборудования.

Только на предприятиях Дальнего Востока в настоящее время перерабатывается более 700 тыс. тонн различных видов рыб – от камбалы до нерки. Отходы производства, из которых можно получить дополнительную продукцию – рыбную муку и жир, составляют до 30%, или более 200 тыс. тонн.

К этому сырью привыкли относиться как к побочному продукту, который за ненадобностью легче «вернуть» в природу, вылив подалее от берега. Однако измельченные отходы рыбопереработки и технический жир, сбрасываемые в акваторию, на долгие годы способны уничтожить в ней все живое.

Непродуманная утилизация рыбных отходов грозит предприятиям не только проблемами с природоохранными структурами, но и существенной упущенной выгодой. Парадокс в том, что загрязнителем становится ценнейший для здоровья человека продукт, содержащий незаменимые омега-3 полиненасыщенные жирные кислоты. По подсчетам специалистов, по всему Дальнему Востоку такие потери при рыбопереработке оцениваются в 52 млн. долларов ежегодно.

Вместе с тем современные технологии позволяют получить качественную муку и жир из лососевых видов рыб, отличающихся повышенной жирностью. Именно эта особенность красной рыбы до сих пор не позволяла получать востребованные на рынке продукты из отходов переработки.

Больших результатов в этом деле удалось достичь инженерам

ООО «Технологическое оборудование». Изучая вопрос совместно с учеными ДВО РАН, они значительно усовершенствовали технологический процесс и создали линию по переработке отходов на основе декантерной центрифуги Alfa Laval. Уникальное решение прошло обкатку на практике. Первая установка по переработке рыбных отходов (ПРО) была запущена на

ПРО – это слишком существенные затраты, а классические рыбомучные установки не справляются с лососевым сырьем.

Накопленный практический опыт, сотни часов научно-исследовательских работ, тестирований различных технологий и масштабных маркетинговых исследований позволили компании «Технологическое оборудование» выйти на новый уровень решения вопросов переработки рыбных отходов.

«Сегодня мы готовы предложить предприятиям рыбной отрасли решение не только технологических, но и финансовых вопросов переработки отходов как по белой рыбе, так и лососевым. У нас есть полностью просчитанные варианты проектов в сфере ПРО, реализуемых в сотрудничестве с рыбопромышленниками и при поддержке администраций субъектов. Ведь подобные проекты носят не только коммерческий характер, но

Проблема утилизации отходов рыбопереработки для дальневосточников стоит очень остро, но порой цена вопроса заставляет многих искать обходные пути, даже в нарушение природоохранного законодательства.

Камчатке, в компании «Корякмо-репродукт». Результат превзошел все ожидания: впервые в России удалось получить муку высокого качества из дикого лосося и пищевой рыбий жир с большим содержанием омега-3.

Проблема утилизации отходов рыбопереработки для дальневосточников стоит очень остро, но порой цена вопроса заставляет многих искать обходные пути, даже в нарушение природоохранного законодательства. Ведь для небольшого сезонного предприятия приобретение полноценной линии

имеют мультипликативный эффект в решении экологических и социальных проблем «рыбных» регионов», – рассказал генеральный директор ООО «Технологическое оборудование» Олег КОМАРОВ.

По его словам, у компании на сегодняшний день сложилось четкое понимание того, как наладить сбор, переработку рыбных отходов и обеспечить выпуск не только муки высокого качества, но и пищевого рыбьего жира, популярность которого на продуктовом рынке растет с каждым днем.

«Суть идеи заключается в установке линии ПРО совместно с за-

интересованными сторонами или полностью за счет «Технологического оборудования». Главное условие - продукция, произведенная из отходов рыбопереработки, становится полностью или частично собственностью нашей компании», – пояснил Олег Комаров.

В зависимости от региона реализация проекта может иметь свои особенности, отмечает гендиректор «Технологического оборудования»: «Сегодня у нас есть готовая модель проекта и партнерские договоренности по Сахалину. К его реализации мы приступим уже в этом году, по завершении лососевой путины. На первом этапе, в августе, будут определены конкретные места расположения линий ПРО и начато строительство».

На сегодняшний день рассматриваются четыре площадки для реализации проекта: Поронайский, Охинский, Корсаковский и Макаровский районы, где на относительно небольшой территории расположено сразу несколько малых рыбопромышленных компаний. Создание отдельного предприятия ПРО, рассчитанного на переработку 20 или 60 тонн в сутки, в данном случае является очень выгодным для рыбаков решением проблемы с отходами. Сырье сразу с нескольких расположенных рядом предприятий будет свозиться на линию ПРО для производства высококачественной муки и жира. Для дальнейшей доработки и создания конечного продукта, вплоть до капсулированных БАДов, жир будет доставляться во Владивосток.

В таких регионах, как Камчатка, Хабаровский край, Магаданская область, где плечо доставки сырья гораздо длиннее, специалисты «Технологического оборудования» готовы предложить другие схемы реализации проектов ПРО.

«Фактически мы готовы прийти в любой регион, для этого у нас есть все необходимое - опыт, знания, инженерные и научные наработки. Сейчас нам поступают запросы из Москвы и Мурманска, не говоря уже про Дальний Восток. На фоне политики государства промышленники начинают всерьез осознавать значение экологической составляющей своего производства и искать эффективные решения проблемы утилизации отходов переработки. А если предложенный вариант такого решения способен



Олег КОМАРОВ, генеральный директор ООО «Технологическое оборудование»

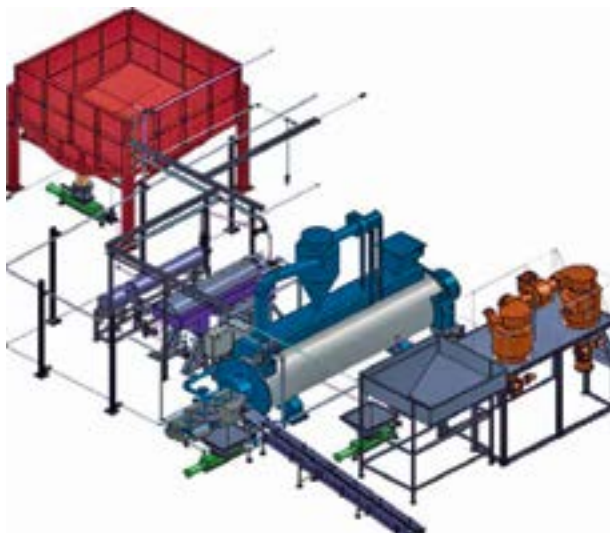
Сегодня мы готовы предложить предприятиям рыбной отрасли решение не только технологических, но и финансовых вопросов переработки отходов как по белой рыбе, так и по лососевым.

еще и принести им дополнительную прибыль, то он, конечно, может заинтересовать каждого», – отмечает Олег Комаров.

Помимо оснащения предприятия новой линией ПРО специалисты «Технологического оборудования» предлагают варианты модерниза-

ции существующих рыбомучных установок для повышения качества и объемов выхода муки и жира.

«Многие привыкли использовать в производстве дешевые прессывые китайские РМУ, которые довольно эффективно работают на белой рыбе. Но у такого оборудо-



Усовершенствованная линия переработки рыбных отходов



В основе линии ПРО – декантер Alfa Laval

вания есть серьезный недостаток, – пояснил гендиректор компании «Технологическое оборудование». – В процессе переработки остается огромное количество подпрессового бульона, который забирает до 25% полезных веществ. Мало того, что из-за этого сильно страдает качество муки, сам бульон вызывает сложности с утилизацией из-за высокого содержания органических веществ».

Инженеры «Технологического оборудования» предложили решение проблемы и уже реализовали его на предприятии «Народы Севера». В результате модернизации китайской установки удалось усовершенствовать процесс переработки. Теперь белок из подпрессового бульона возвращается обратно в муку, жир перерабатывается отдельно, а

на выходе остается достаточно безвредная клеевая вода, которую можно сливать в окружающую среду. Такое усовершенствование позволяет поднять выход муки до 14,5% и значительно увеличить содержание в ней протеина, что вдвое повышает рыночную стоимость продукта.

Используя знания рынка, в «Технологическом оборудовании» стараются решать и проблему кадрового голода. За последние десятилетия была утеряна идея того, что труд в рыбной отрасли должен быть высокооплачиваемым. В результате сегодня рыбопромышленники вновь готовы вкладывать в развитие производства, но их останавливает отсутствие квалифицированных кадров. «Технологическое оборудование» предлагает своим клиентам, которые уже установили или пла-

нируют приобрести современные технологии переработки, услуги собственных специалистов, прошедших обучение и знающих все параметры выпускаемой продукции. Только при грамотном подходе к производству можно гарантировать, что совместными усилиями будут получены высокие производственные показатели.

Стоит отметить, что варианты использования продуктов, полученных при переработке рыбных отходов, очень разнообразны. Так, на промышленном флоте снова остро встал вопрос сжигания технического рыбьего жира. «Сотрудничество со специалистами Дальрыбвтуза дало нам новую технологию сжигания жира, который становится топливом, даже более эффективным, чем мазут, – рассказал Олег Комаров. – Во многих странах подобные установки на судах используются уже давно, в то время как наши рыбаки до сих пор вынуждены сливать ненужный продукт за борт».

Таким образом, на сегодняшний день у российских рыбопромышленных компаний появилась возможность разобраться с проблемой переработки рыбных отходов любой сложности. Решение способно учитывать объемы и направления производства, региональную специфику и сферу деятельности предприятия как на берегу, так и в море. И в каждом случае специалисты ООО «Технологическое оборудование» позаботятся о том, чтобы проект, предложенный заказчику, отличали экономичность, высокая окупаемость и производительность. **FN**



Проект, реализованный с компанией «Восточный берег», стал еще одним примером эффективности комплексного решения вопросов рыбопереработки



■ БЛОК-ФОРМЫ

ДЛЯ ЗАМОРОЗКИ РЫБЫ на 11 кг
Формирует блок размером
800мм X 254мм X 65мм



■ РАМКА

ДЛЯ ЗАМОРОЗКИ
МОРЕПРОДУКТОВ на 7,5 кг
Формирует блок размером
485мм X 255мм X 60мм



■ ПОДДОН

ДЛЯ ЗАМОРОЗКИ РЫБЫ
РАЗЛИЧНЫХ РАЗМЕРОВ
Материал: алюминий,
нержавеющая сталь

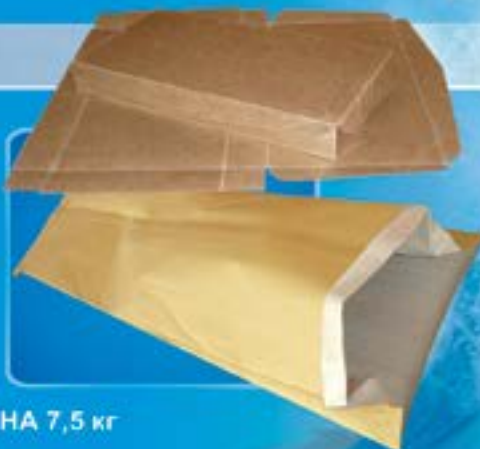


■ ПРОТЕКТОР

П-КОА-5, 10

■ МЕШОК НА 22 кг

■ БЛОК-ЛАЙНЕР НА 7,5 кг



■ КУХТЫЛЬ

АМГ-200



E-mail: signal-vostok@mail.ru

Анна ЛИМ

ОСНОВА ОСНОВ – РЫБНЫЙ ПРОМЫСЕЛ



Андрей ЗАЙКА

Рыболовецкие колхозы Архангельской области можно с полным правом назвать одними из старейших рыбодобывающих предприятий страны. Большинство из них было образовано в конце 1920-х годов, хотя промысел в этих местах поморы вели столетиями, поставляя рыбу даже к царскому столу. Что собой представляют современные колхозы, за счет чего они выживают на рынке и как справляются с общими для всех рыбаков проблемами – административными барьерами, старением флота и дефицитом кадров, журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал председатель правления Архангельского рыбаколхозсоюза Андрей ЗАЙКА.

– Андрей Анатольевич, что собой представляет объединение рыболовецких колхозов Архангельской области? Какую роль играет рыбная отрасль в жизни прибрежных поселков? Какие виды промышленного и прибрежного рыболовства сегодня экономически эффективны, а какие убыточны и несут преимущественно социальную функцию?

– В состав Архангельского рыбаколхозсоюза входят рыболовецкие колхозы «Север», «Освобождение», «Прилив», «РК имени М.И. Калинина», «Заря», «РК имени В.И. Ленина», «40 лет Октября», «Красное Знамя», «Зимняя Золотица» и «Сояна», расположенные в Онежском, Приморском и Мезенском районах. Хочу отметить, что, хотя раньше по области насчитывалось около двух десятков колхозов, за весь постсоветский период мы не потеряли ни одного предприятия – просто за счет объединения их число сократилось до одиннадцати.

У нас настоящие колхозы, не те, что числятся лишь на бумаге и которые учреждены людьми, которые в деревне-то никогда не были, у нас все по-старому, консервативно. Помимо рыболовства колхозы занимаются животноводством, обеспечивая занятость населения, хотя в экономическом плане смысла в этом, может быть, немного. Мы пытаемся сейчас создавать альтернативные виды занятости, но основой основ жизни поморских колхозов испокон веку остается рыбный промысел.

Зимой колхозы добывают навагу. Раньше около Онеги вылавливали до 400 тонн беломорской сельди, но пять лет назад она исчезла, и наука пока не может объяснить, почему это произошло. Летом и осенью идет добыча семги. Сказать, что это серьезный бизнес, нельзя, но недооценивать его социальную значимость в корне неверно, потому что на промысле наваги

Зимой колхозы добывают навагу. Раньше около Онеги вылавливали до 400 тонн беломорской сельди, но пять лет назад она исчезла, и наука пока не может объяснить, почему это произошло. Летом и осенью идет добыча семги. Сказать, что это серьезный бизнес, нельзя, но недооценивать его социальную значимость в корне неверно, потому что на промысле наваги

и семги люди своими руками зарабатывают деньги, а не просто получают их за счет работы океанического флота. Кроме того, эта продукция очень востребована на местном рынке, ее с удовольствием покупают.

Некоторое время назад в связи с созданием национального парка «Онежское Поморье» рыбаки лишились возможности вести добычу наваги в Унской губе. Но в июне на совещании в Архангельске президент Владимир ПУТИН поддержал нашу позицию, поручив федеральным ведомствам решить вопрос с возобновлением промышленного лова. В самом деле, нельзя под надуманным предлогом лишать людей промысла, которым они занимались столетиями. К тому же, по словам ученых, состояние популяции наваги не ухудшается, речь идет о небольших объемах. Мы надеемся, что этот вопрос разрешится благополучно.

Но в целом, конечно, колхозы существуют за счет океанической квоты, которая облавливается как в прибрежке, так и в экономзоне и за ее пределами. Эффективный промысел позволяет предприятиям нести серьезную социальную нагрузку. Ведь рыболовецкие колхозы являются градообразующими предприятиями для прибрежных поселков и деревень. Мы помогаем поддерживать состояние дорог, мостов и других объектов инфраструктуры. Без нашей поддержки местному самоуправлению этим заниматься невозможно.

– В прошлые годы рыболовецкие колхозы нередко испытывали затруднения с освоением квот по причине нехватки собственных судов. Насколько актуальна эта проблема и какие шаги предпринимаются для обновления и пополнения флота?

– Это очень важный вопрос, потому что многие наши предприятия для освоения квоты пользуются договором совместной деятельности, который в последнее время под предлогом борьбы с рантье подвергается сильной критике. Семь колхозов такой договор заключили еще в 1998 году, в те времена об историческом принципе никто даже и не думал. У нас собственность на флот общедолевая, пропорциональная имеющимся квотам, то есть каждый колхоз имеет свою долю в промысловом судне.

На сегодняшний день на промысле мы используем судно «Сапфир-2», которое купили год назад в Норвегии и переименовали в честь старо-

го судна. Предыдущий «Сапфир-2» заслужил на рынке прекрасную репутацию – за десять лет ни одной забраковки филе, поэтому название мы сохранили. И пару месяцев назад мы купили на Дальнем Востоке ярусолов «Капеллан», который сейчас проходит капитальный ремонт в Таллине. В следующем месяце он выходит на промысел. Судно предназначено конкретно для освоения прибрежной квоты. Поскольку у ярусного промысла

разделительной линии, на территорию Российской Федерации. Какой смысл раз за разом гонять суда в Мурманск? Никто от этого не выигрывает. Даже с точки зрения контроля, неужели его нельзя осуществлять непосредственно в районе промысла?

Да, мы с этим смирились, работаем, но это просто нерационально, столько денег выбрасывается впустую. Сейчас никто не имеет права выгружаться, не уведомив погранич-

У нас настоящие колхозы, не те, что числятся лишь на бумаге и которые учреждены людьми, которые в деревне-то никогда не были, у нас все по-старому, консервативно. Помимо рыболовства колхозы занимаются животноводством, обеспечивая занятость населения.

есть определенная специфика, то как только было принято решение о его приобретении, мы сразу же занялись подбором кадров.

Считаю, что двух этих судов нам вполне достаточно для того, чтобы осваивать наши квоты – в нынешнем году это порядка 15 тыс. тонн трески и пикши. Суда вполне современные и высокоэффективные. К слову сказать, сегодня весь наш аппарат – всего 12 человек. В 1998 году мы, осваивая в два раза меньшие объемы квот, содержали на балансе 10 единиц флота и по 30 человек аппарата как в Архангельске, так и в Мурманске. Поэтому сокращение количества флота я бы не стал называть негативной тенденцией, ведь эффективность судов возрастает год от года.

– Предприятия Архангельского рыбакколхозсоюза ежегодно привозят значительную часть уловов для внутреннего потребления в Российскую Федерацию. С какими трудностями они сталкиваются при поставке рыбы на внутренний рынок или административные барьеры уже остались в прошлом?

– В целом кардинальных проблем, которые не дают нам работать, нет – что-то меняется, с чем-то мы не согласны, к чему-то привыкаем. Но есть ряд моментов, которые хотелось бы улучшить. Прежде всего, это касается обязательной доставки рыбы, выловленной в Баренцевом море восточнее

новые органы. В начале года мы работаем западнее линии раздела, и нас никто не трогает, а сместились на 100 миль восточнее – тут же тотальный контроль. Опять же компании растут, укрупняются, никто не будет рисковать из-за нескольких десятков тонн рыбы потерей всей квоты. Это просто смешно.

К сожалению, у абсолютного большинства контролирующих органов основной посыл сводится к выявлению правонарушений. Нашли нарушение – поставили галочку, отчитались перед вышестоящим руководством. В профилактике правонарушений никто не заинтересован, потому что, если любое ведомство будет заниматься профилактикой так, как положено, нарушений не будет, показатели упадут, и за это его будут наказывать, сокращать, снижать финансирование. Получается замкнутый круг: для того чтобы контролирующий орган мог существовать, он должен всеми силами способствовать тому, чтобы предприятия нарушали закон.

Конечно, эту ситуацию надо в корне менять, надо больше внимания уделять профилактике. Банальный пример: вы приходите к чиновнику с вопросом, можно ли сделать так-то и так-то, но в ответ получаете «этот вопрос регламентируется таким-то законом, читайте закон». А если в законе непонятно, там разночтения, которые могут быть истолкованы по-разному?

По идее чиновник должен давать четкие разъяснения и нести за это ответственность.

– А не получается выходить на контакт с Пограничной службой и другими контролирующими органами в рамках научно-промысловых советов, ВАРПЭ и других общественных площадок?

– Получается, и надо отдать должное всем контролирующим органам – мы друг друга слышим, мы общаемся. В рамках того же Северного научно-промыслового совета мы эти проблемы обсуждаем. Вопрос в другом – в отношении. Тотальную зарегулиро-

низация флота. Сейчас количество судов по сравнению с тем, что было двадцать лет назад, сократилось на две трети, они стали мощнее и эффективнее и требуют меньше экипажа. Если бы в строю остался старый флот, это была бы катастрофа. Он бы стоял именно по причине отсутствия специалистов.

Думаю, что кадровая проблема постепенно будет решаться, главный вопрос – это зарплата. Моряки сейчас получают очень неплохие деньги, поэтому молодежь видит смысл поступать в морские учебные заведения и потом работать в море. Мореходки как работали, так и работают и в

ресоваться, как у них налажена связь с флотом. Может быть, тогда что-то изменится.

– Розничные цены на прилавках заметно отличаются от той цены, по которой вы сдаете рыбопродукцию. Не закрадывалась ли у вас мысль самостоятельно заняться продвижением своей рыбы? Понятно, что это совсем другой бизнес, но все же?

– На самом деле, ни разу. Торговля по трудозатратам – это серьезный высокопрофессиональный бизнес, и люди, продавая рыбу, свои деньги зарабатывают. Конечно, накрутка торговой сети иногда бывает чрезмерной, но, поверьте, в Европе на конечную продукцию накручивается несопоставимо больше. Если взять не Москву, а регионы, то разница не столь существенна. Допустим, мы треску б/г продаем по 80-90 рублей за килограмм. В магазинах Архангельска или Мурманске она лежит по 120-140 рублей. На первый взгляд, 60-70% это много, но эта цена включает в себя транспортировку, затраты на хранение, маржу оптовика, накрутку магазина и т.д. Я считаю, это абсолютно нормальным.

– Как вы относитесь к излюбленному тезису многих чиновников о том, что рыба должна стоить дешевле мяса?

– Знаете, это абсолютно популистское заявление, которое к тому же не соответствует истине. Во-первых, рыба в России на самом деле стоит дешевле мяса. Наши колхозы тоже реализуют мясо – обычную говядину, разделанную, не ресторанного сорта – по 200 рублей за килограмм. Если взять рыбу, то дороже 200 рублей идут только деликатесные сорта – осетрина, лосось и тому подобное, а в среднем рыба стоит от 50 до 150 рублей. Даже треску – а это ценный продукт, как я уже говорил, мы продаем по 90 рублей.

Во-вторых, с чего рыбе стоить дешево? Отсылки к советскому опыту – не аргумент, в СССР не было рыночной экономики, цены назначались сверху, а не формировались рынком. Тогда даже топливо для рыбаков дотировалось государством. Если возродить практику дотации рыбного промысла государством, тогда можно будет говорить о снижении цен на рыбу. А на сегодняшний день цены абсолютно рыночные, поэтому сравнивать их с ценами на мясо и другие продукты, наверное, неправильно. FN

Все, даже пограничники, признают, что браконьерства как такового нет. Рыбу, во-первых, надо еще суметь незаконно выловить, а во-вторых, куда ее потом продашь, она же без документов. Но если ННН-промысла не существует, тогда зачем настолько жестко контролировать каждый шаг рыбаков?

ванность промысла можно было бы объяснить, если бы на Северном бассейне действительно существовало реальное браконьерство, с которым надо было бороться, и поэтому рыбу нужно вести через Мурманск.

Все, даже пограничники, признают, что браконьерства как такового нет. Рыбу, во-первых, надо еще суметь незаконно выловить, а во-вторых, куда ее потом продашь, она же без документов. Но если ННН-промысла не существует, тогда зачем настолько жестко контролировать каждый шаг рыбаков. Казалось бы, разумнее делать контроль избирательным, но если уж кто-то попался на серьезном нарушении, наказывать его по всей строгости.

– Давайте вернемся к кадровой проблеме. Пару лет назад вузы Росрыболовства были объединены со средними специальными учебными заведениями (колледжами, техникумами). Рыбопромышленные предприятия уже почувствовали на себе последствия такого объединения? Стало ли легче с кадрами?

– Могу сказать, что мы этого не почувствовали, потому что пока ничего особо не изменилось. Кадровую ситуацию в рыбной промышленности спасает только значительная модер-

Мурманске, и в Архангельске. Более того, у нас в колхозе мы стимулируем обучение морским профессиям детей из деревень. За счет колхоза платим им стипендию, гарантируем место для практики, а потом и работу в колхозе и всячески поддерживаем. Ребятам, которые заканчивают учебу в школе, идти в другое учебное заведение уже не так интересно.

Положительный опыт у нас уже есть. За последние три года мы выучили уже пять человек. Один сейчас служит в армии, другой работает штурманом, еще двое заканчивают обучение – буквально сейчас проходят последнюю практику. На мой взгляд, каждому флоту нужно этим вопросом заниматься самостоятельно и растить кадры с нуля, а не пытаться переманивать готовых специалистов.

Когда я учился в школе, у нас регулярно проходили уроки по профориентации. К нам приходили состоявшиеся профессионалы – начальники отделов, флотов, рассказывали о своей работе. Сейчас ничего подобного не происходит. К сожалению, вузы ставят своей задачей только выпустить специалиста. Что с ним будет дальше – никого не интересует. Это очень плохо. По идее нужен посыл на уровне руководства отрасли: собрать всех ректоров отраслевых вузов и поинте-

Открытая отрасль




Проект

Молодые капитаны


при поддержке:



 ДАЛЬРЫБВТУЗ

 ОКЕАНРЫБФЛОТ

 ДАЛЬРЫБА

 ЮЖМОРРЫБФЛОТ

FISHNEWS
НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА



Маргарита КРЮЧКОВА

СИЛЬНЫЙ БИЗНЕС – ЭТО СИЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Институт уполномоченного по защите прав предпринимателей появился в нашей стране сравнительно недавно. Задача бизнес-омбудсменов – на федеральном и региональном уровнях – содействовать созданию комфортного делового климата, развитию предпринимательской активности. Госорган образован своевременно и может стать эффективным инструментом при формировании и реализации государственной политики в том числе и в рыбной отрасли, уверен уполномоченный по защите прав предпринимателей в Сахалинской области Андрей КОВАЛЕНКО.

О проблемах реального сектора экономики он знает не понаслышке: много лет проработал на рыбохозяйственных предприятиях региона, с 2012 по 2014 годы был председателем Ассоциации лососевых рыбодельных заводов Сахалинской области (АЛРЗ).

О вопросах, которые поднимают сейчас в рыбной промышленности, об организации и возможностях работы бизнес-омбудсмена Андрей Коваленко беседовал с корреспондентом журнала «Fishnews – Новости рыболовства».

– Андрей Сергеевич, расскажите, пожалуйста, каким образом организована работа бизнес-омбудсмена в Сахалинской области и какими возможностями он располагает для решения поставленных задач?

– Прежде всего хочется отметить, что уполномоченный по защите прав предпринимателей является государственным органом Сахалинской области, хотя многие думают, что это общественная организация. Действует он на основании Федерального закона от 7 мая 2013 года № 78 и закона Сахалинской области от 27 декабря 2013 года № 127.

Наш государственный институт – достаточно молодой, к своим обязанностям я приступил не так давно – 3 марта 2014 года.

Основные задачи деятельности бизнес-омбудсмена – это обеспечение государственных гарантий защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, формирование условий для ведения бизнеса и создание благоприятного делового климата на территории Сахалинской области.

Мы принимаем жалобы от предпринимателей на действия или бездействие органов госвласти. Проводим экспертную оценку фактов, изложенных в жалобе, а также в прилагаемых заявителем материалах. Далее в досудебном порядке проводим работу по урегулированию спорных вопросов.

В случае необходимости уполномоченный может обратиться в суд с заявлением о признании незаконными решений органов государственной власти, повлекших ущемление прав предпринимателей.

На основании накопленного материала уполномоченный готовит предложения по улучшению инвестиционного климата в адрес губернатора Сахалинской области, а также уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателя, если проблемы касаются федеральных органов государственной власти.

За неполные полгода мы приняли в работу чуть меньше 30 жалоб,

часть поступивших вопросов уже решены в пользу заявителей.

Обращаются к нам и представители рыбохозяйственного комплекса. Эта отрасль является одной из важнейших для экономики Сахалинской области, поэтому для нас очень важно, чтобы она развивалась и демонстрировала положительные результаты.

– А по каким именно вопросам обращались предприятия рыбохозяйственного комплекса? И каких результатов удалось добиться в решении поднятых проблем? Ведь действительно, рыбная отрасль занимает особое место в жизни Сахалинской области.

– Одним из первых в адрес уполномоченного поступило обращение от бизнеса, который занимается рыбодельством. Предприниматели подняли проблемы, связанные с постановлением Правительства РФ от 15 мая 2014 года № 450 «Об утверждении Правил организации и проведения торгов (конкурсов, аукционов) на право заключения договора пользования рыбодельным участком».

В соответствии с этим постановлением, действующие предприятия по искусственному воспроизводству тихоокеанских лососей будут вынуждены на открытых аукционах бороться за право пользования участком на водном объекте, в границах которого они выпускают молодь. А ведь эти заводы создали значительные имущественные комплексы, вышли на существенные показатели выпуска.

Отчасти аукционная схема распределения справедлива, но только в том случае, если на водных объектах или их частях никогда не велась деятельность по воспроизводству или разведению водных биоресурсов, или в отношении тех рыбодельных участков, пользователи которых были признаны недобросовестными.

Ситуация же с сахалинскими лососевыми рыбодельными заводами иная. Предприятия страдают из-за правовых пробелов, существовав-



Андрей КОВАЛЕНКО

ших до вступления в силу федерального закона от 2 июля 2013 года № 148 «Об аквакультуре (рыбоводстве) и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Сегодня все прекрасно понимают, что развитие аквакультуры открывает большие перспективы. Наглядный пример показали наши ближайшие соседи – Япония и Китай. Поэтому приход частных инвестиций в аквакультуру должен быть прост и понятен. Но самое главное, инвесторы, вкладывая средства в аквакультуру – а это затратный бизнес, с большим сроком окупаемости, – должны чувствовать стабильность и поддержку государства.

Мы считаем, что участки на базовых водоемах рыбоводных заводов нужно распределять через конкурсы, причем условия торгов должны обеспечить приоритет для уже работающих на этих реках предприятий по воспроизводству лосося. Пока же, согласно постановлению от 15 мая 2014 года № 450, планируется, что проводить аукционы и претендовать на участки на базовых водоемах смогут любые компании из любых регионов, а главным критерием будут деньги.

Информация по проблеме наделения рыбоводными участками действующих заводов по воспроизводству лососей вошла в доклад, который Борис ТИТОВ передал в мае Президенту России Владимиру

ПУТИНУ. В частности, выдвинуто предложение о преимущественном праве на участок.

Мы надеемся, что по этой проблеме будет отдано поручение Правительству РФ, ведь к уже действующему, эффективному сектору в сфере лососеводства необходим особый подход. Это мое мнение как уполномоченного по защите прав предпринимателей и как человека, являвшегося председателем Ассоциации лососевых рыбоводных заводов Сахалинской области.

– То есть при распределении участков для аквакультуры необходимо учесть интересы существующего бизнеса. Тем более что лососевые рыбоводные заводы играют важную роль в рыбном хозяйстве Сахалинского региона.

– Конечно. И мы об этом неоднократно говорили ранее, в других публикациях. Ежегодный выпуск молоди тихоокеанских лососей по области составляет около 800 млн. экземпляров. Обеспечивается серьезный возврат красной рыбы. А ведь вопрос пополнения ресурсной базы весьма актуален. Вы видите, насколько не хватает лосося береговым предприятиям нашего региона. Уже «стоит» западное побережье Сахалина – нет рыбы в должном объеме. Который год без горбуши Анивский залив.

Мое твердое убеждение: необходимо поддерживать лососевые ры-

боводные заводы, делать так, чтобы это направление развивалось. Но когда таким вот образом, как в случае с аукционами, меняются условия для предпринимателей, ни о каком развитии не может быть и речи. Получается, что компаниям придется покупать участки, на которых они десятками лет выпускали молодь, вкладывались. Разве это справедливо?

Уверен, что развитие лососеводства и охрана нерестовых рек в комплексе способны принести ощутимый результат для рыбной отрасли. Здесь есть поддержка со стороны правительства Сахалинской области (свой анализ мы представили главе региона Александру ХОРОШАВИНУ). Запрос по поводу 450-го постановления направлял в Министерство сельского хозяйства депутат Государственной Думы от Сахалинской области Георгий КАРЛОВ.

Мы надеемся, что наши совместные усилия стимулируют позитивные изменения в части существующих рыбоводных заводов. Хотя, конечно, внести правку в уже действующее постановление значительно сложнее, чем предусмотреть все на стадии подготовки проекта правового акта. Примечательно, что предложения, рекомендации по механизмам распределения мы направляли заранее, работали вместе с АЛРЗ.

– И непонятно, почему в итоговом документе все это не отразили?

– Да. Может быть, в Минсельхозе есть свое видение, как будут предоставляться участки уже действующим заводам по воспроизводству лосося. В связи с этим мы обратились в ведомство за разъяснениями.

– И каков же был ответ?

– Разъяснений мы пока не получили, ведь это сложный вопрос, не местного, а федерального уровня. Как только у нас появится информация, готовы ею поделиться, рассказать о результатах.

Есть и другие обращения по вопросам рыбохозяйственного комплекса. В частности, от компаний, которые занимаются дрейфтерным промыслом лосося. Этот вопрос находится в работе.

Обращаются и предприниматели, которые расширяют производственные мощности и сталкиваются с трудностями при подключении к энергосетям, оформлении земельных участков.

– А вообще насколько бизнес, в том числе в рыбной отрасли, информирован о тех возможностях, которые ему дает работа с уполномоченным по защите прав предпринимателей?

– Наш госорган – новый, поэтому сказать, что бизнес хорошо осведомлен об открывшихся возможностях, пока сложно. И одна из задач сейчас – участвовать в обсуждении проблем предпринимателей на разных площадках, рассказывая об институте уполномоченного.

Конечно, необходимо повышать доверие предпринимателей к этому госоргану, и здесь наиболее показательны положительные результаты работы по решению проблем частных предприятий Сахалинской области, России в целом. Уполно-

– А каким образом на вас можно выйти с обращением? Обязательно ехать в областной центр?

– Да, пока нужно подавать обращение в Южно-Сахалинске – почему, собственно, мы и говорим о необходимости открытия общественных приемных. Также ведется работа по созданию сайта. Надеемся к сентябрю его запустить: чтобы человек мог в режиме онлайн, через электронную приемную, обратиться к уполномоченному.

– То есть стараетесь сделать так, чтобы предпринимателям было комфортно?

– Безусловно, нужно облегчить условия для представителей бизнеса, особенно это важно для тех предпринимателей, кто находится далеко

няты поправки, которые позволят участвовать в проверках по доверенности от бизнес-омбудсмена. Чтобы можно было расширить работу.

– Насколько мы знаем, сейчас разрабатывается инвестиционная стратегия Сахалинской области. Принимаете ли вы участие в ее подготовке?

– Правительство региона активно приглашает нас участвовать в различных мероприятиях. В августе как раз вице-губернатор Сергей ХОТЧКИН проводил совещание по инвестиционной деятельности. Мы со своей стороны рассказали, с какими рисками сталкиваются предприниматели, в чем им нужна поддержка.

Недавно была закончена работа над стратегией развития Южно-Сахалинска – аппарат уполномоченного участвовал в подготовке раздела «Предпринимательство», ведь большая предпринимателей у нас зарегистрировано в областном центре.

Так что площадок для совместной работы с другими органами и организациями хватает.

– Как вы считаете, будет ли институт бизнес-омбудсменов эффективен для решения проблем в рыбной отрасли? Нужно ли предпринимателям активнее прибегать к возможностям этого госоргана?

– Когда некоторые предприниматели начинают сомневаться, говорят: «А зачем нам бизнес-омбудсмен? Ведь у нас есть суд, прокуратура», – я отвечаю: «У вас появился еще один механизм. Можно попытаться решить вопрос в досудебном порядке, а уж если не получится, обратиться в суд».

Сегодня государство, Правительство РФ, на мой взгляд, как никогда повернулись в сторону бизнеса. Создаются общественные площадки, стимулируется развитие предпринимательства. Вокруг России сложилась непростая геополитическая обстановка, в отношении нашей страны вводятся санкции. Для того чтобы достойно ответить на эти вызовы, нужна сильная экономика. А сильная экономика – это сильные предприниматели. Поэтому, я думаю, институт бизнес-омбудсменов создан вовремя, он себя уже оправдывает. Рассчитываю, что доверие предпринимателей к нашему госоргану будет только расти. **FN**

Андрей КОВАЛЕНКО: Уверен, что развитие лососеводства и охрана нерестовых рек в комплексе способны принести ощутимый результат для рыбной отрасли. Здесь есть поддержка со стороны правительства Сахалинской области.

моченные сегодня есть более чем в 80 субъектах РФ.

Для популяризации нашего госоргана я совершаю поездки в разные муниципальные образования региона. Недавно при участии глав районов проводил круглые столы с предпринимателями в Невельске, Холмске, Аниве. Многие руководители муниципальных образований заявляют о том, что готовы помочь в открытии общественных приемных. В таких приемных представители бизнеса могут познакомиться с деятельностью уполномоченного, проконсультироваться по вопросам оформления обращений.

На общественных началах оказывают поддержку, выделяют экспертов ряд крупных общественных объединений предпринимателей – Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), «Опора России», «Деловая Россия».

– Большой ли у вас штат?

– В аппарате уполномоченного на сегодняшний день трудится три человека. Все – юристы.

от областного центра. Наш регион островной. С Курил много в Южно-Сахалинск не наездишься, да и с севера Сахалина тоже.

– Заключаете ли вы соглашения о сотрудничестве с органами власти? В других регионах такая форма работы используется.

– Первым мы подписали соглашение с прокуратурой Сахалинской области, за что большое спасибо ее руководителю Николаю РЯБОВУ, он сразу с готовностью пошел навстречу, ощущаем поддержку в работе.

Также достигнуты договоренности о сотрудничестве с Главным управлением МЧС по Сахалинской области. У предпринимателей возникает много вопросов по проверочным мероприятиям в сфере пожарной безопасности. Теперь пожарная инспекция информирует о предстоящих плановых проверках, чтобы мы могли в них участвовать.

Правда, пока я не могу направлять для участия в таких мероприятиях сотрудников аппарата – этого не допускает закон. Но мы рассчитываем, что в скором времени будут при-

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

803 УЧАСТНИКА, 36 СТРАН, 18 780 ПОСЕТИТЕЛЕЙ

19-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

6–10
октября 2014

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2014»

6-я международная выставка-салон
«Комплектующие, агрегаты
и материалы для пищепрома»



ПЕРВЫЙ
В ИННОВАЦИЯХ

* Согласно Общероссийскому рейтингу выставочных мероприятий 2012–2013 гг. Подробнее о рейтинге – на сайте www.exporating.ru

Реклама

Организатор:



При содействии:
Министерства сельского хозяйства РФ
Под патронатом:
Торгово-промышленной палаты РФ
Правительства Москвы

Генеральный
информационный
партнер:



Информационный
партнер:



Официальный
интернет-
партнер:



12+





Завод-производитель Nikko – лидер по поставкам оборудования на российские рыбопромышленные предприятия

Александр ИВАНОВ

РЫБОПЕРЕРАБОТКА ПО-ЯПОНСКИ: ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПУТИ К ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ

Мы продолжаем серию публикаций о том, как технологии из Японии помогают рыбопромышленным компаниям выйти на новый уровень в качестве продукции и эффективности производства.

Рыбопереработка по-японски постепенно становится передовым стандартом, которому соответствует все большее количество отечественных рыбопромышленных предприятий.

Всего шесть лет понадобилось для того, чтобы японское оборудование Nikko превратилось в бренд № 1 и стало самым популярным на дальневосточных предприятиях.

В таком стремительном распространении японского подхода к производству нет ничего удивительного. Компании, переоборудовавшие производство японскими

рыбоперерабатывающими машинами, буквально в первый же сезон получили значительный рост по ключевым производственным показателям.

В среднем по предприятиям получается следующая статистика:

- на 45% снизилось количество задействованного персонала;
- почти на 15% увеличился чистый выход икры при пробивке;
- более чем на 30% снизилась частота повреждений икорных ястыков при машинном потрошении лосося;
- на 20% и 15% снизился произ-

водственный расход воды и электроэнергии.

Однако главное достижение заключалось в том, что на предприятиях сильно выросло качество продукции, что позволило компаниям-новаторам выигрывать в конкурентной борьбе, продавать продукцию по более высоким ценам и выходить на международные рынки.

Но планы Nikko по внедрению японского подхода на российские предприятия на этом не заканчиваются, и в рыбоперерабатывающих цехах можно достигнуть еще большей эффективности.

Однако для этого, как отметил директор официального дилерского центра Nikko в России – Максим СУКЛИЯН, необходимо использовать технологии глубокой переработки.

– Максим Витальевич, как вы оцениваете результаты, которых добилась компания Nikko на российском рынке и, самое главное, как их удалось достигнуть?

– За последние шесть лет мы, без ложной скромности, проделали отличную работу. Буквально несколько лет назад о компании Nikko в России почти никто не знал, а на сегодняшний день наше рыбоперерабатывающее оборудование стало самой продаваемой маркой и работает во всех рыбодобывающих регионах страны.

Если говорить о причинах такой популярности, то по сути для этого потребовалось всего две вещи: переоборудовать производства на нескольких предприятиях и честно показывать результаты работы остальным участникам отрасли.

Наши рыбопромышленники сразу видели преимущества, оценивали потенциальную пользу от внедрения и делали выбор в пользу Nikko.

Сейчас в любом рыбодобывающем регионе есть предприятия с 5-6 летним опытом эксплуатации нашего оборудования, результатами они полностью довольны и охотно ими делятся. Поэтому в последние годы у нас сильно поменялась тенденция в продажах.

Если раньше нам приходилось знакомить людей с брендом Nikko и объяснять преимущества, то сегодня большинство клиентов обращаются к нам по рекомендациям, прекрасно зная возможности оборудования.

– Преимущества машинной обработки перед ручным трудом понятны и очевидны. Но вот разница между оборудованием разных производителей кажется не настолько явной. В чем она выражена?

– Разница лучше всего познается в сравнении. А сравнивать приходится постоянно. Наши клиенты довольно часто делают пробную покупку одной-двух рыбоперерабатывающих линий, чтобы в течение сезона лично убедиться в эффективности оборудования и лишь после этого принять решение о комплексном переоснащении цеха. Соответственно, линии устанавливаются в цеха, на которых обычно уже установлены рыбоперерабатывающие линии от других производителей. С руководителями и технологами этих предприятий делаем



Максим СУКЛИЯН, директор официального дилерского представительства Nikko на Сахалине



На российских предприятиях внедрены линии непрерывной переработки лососевых NAG-501

тестовые запуски на пробной партии лосося и получаем безоговорочную победу линий Nikko по всем важнейшим показателям.

Ну а главный тест проходит уже позже в реальных условиях, когда при основных подходах рыбы оборудование неделями бесперебойно работает по 23 часа в сутки.

В таком сравнении оборудованию Nikko, как правило, равных не находится.

– Судя по текущей тенденции, переоснащение основного числа предприятий отрасли — вопрос всего нескольких лет. Поэтому напрашивается вопрос, вы уже строили планы на более далекое будущее?

– На самом деле работы по модернизации еще очень много. Только работать в основном придется, как говорится, не вширь, а вглубь.

Текущие реалии таковы, что основное количество дальневосточных предприятий производит продукцию только первичной переработки, а глубокой переработкой занимаются компании западной части страны.

Однако в последнее время мы наблюдаем, что и на Дальнем Востоке постепенно усиливается интерес к глубокой переработке.

Все больше местных предприятий стремятся обеспечить себе дополнительную выгоду и перейти на круглогодичное производство.



На российских предприятиях внедрены линии непрерывной переработки лососевых NAG-501



Глубокая переработка по-японски: разделка сырца на филе при помощи универсальной филетировочной машины NSB-300

Оборудование Nikko часто сравнивают с конкурентами. И при честных реальных испытаниях оно всегда побеждает.

Рыболовладельцы прекрасно понимают, что подход «выловил – заморозил – продал – разморозил – обработал» ведет к проигрышу во всем: в качестве, в цене продукции, в логистике. Поэтому для большинства из них переход на более глубокую обработку – при-

оритетная задача на ближайшие годы. И если делать прогнозы, то я уверен, что уже в скором времени большая часть береговых предприятий эту задачу для себя решит. Понятно, что это постепенный процесс и отрасль не изменится в одночасье. Однако год за годом

доля дальневосточных компаний на рынке продуктов глубокой переработки будет расти, и это вполне закономерная тенденция.

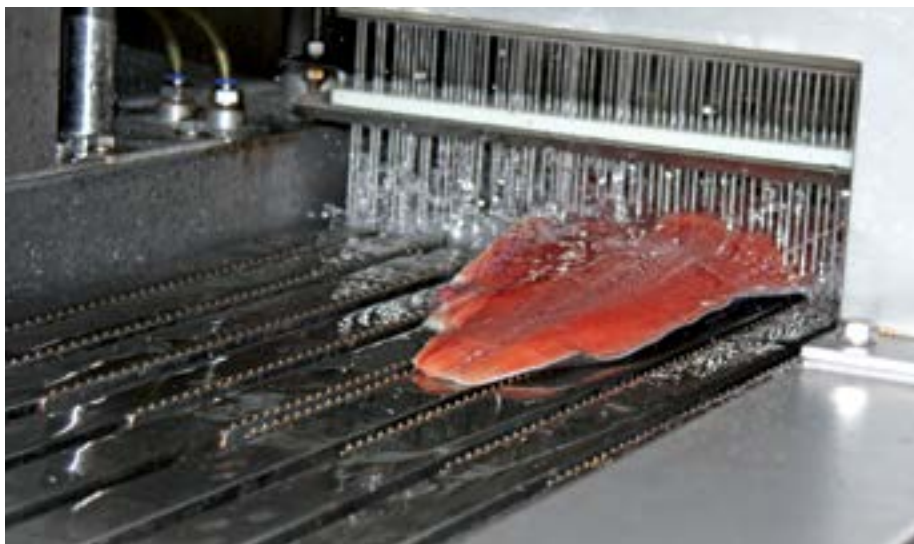
– То есть японский подход к рыбпереработке может распространиться на весь производственный процесс на береговых предприятиях?

– Совершенно верно. Компания Nikko старается подходить к перееquipованию предприятий комплексно, выстраивая единый непрерывный и эффективный процесс от первичной до глубокой переработки.

Однако следует понимать, что в силу специфики нашей рыбперерабатывающей отрасли японское оборудование требует определенной подготовки к работе в российских условиях. Поэтому мы развиваемся поступательно, чтобы предлагать нашим клиентам только проверенные решения. За первые годы работы на российском рынке мы, совместно работая с технологами российских предприятий, довели до совершенства наше оборудование для первичной переработки. С 2013 года мы начали подготовительную работу по внедрению машин более глубокой обработки и начали активно оснащать ими российские предприятия. Сегодня это оборудование уже испытано в деле, полностью адаптировано под российские условия, и на его поставки заключается все большее количество контрактов.

– Можно рассказать подробнее, о каких машинах идет речь?

– В первую очередь речь идет о филетировочных машинах Nikko. Сегодня они работают на российских предприятиях, полностью адаптированы под производственный цикл и, по отзывам наших клиентов, демонстрируют превосходные результаты. Ключевое достоинство наших филетировочных машин в том, что они работают аккуратно и без сбоев независимо от «плавающего» размера поступающего сырца. Большинство аналогичных машин требуют постоянной регулировки, вероятные ошибки в которой вызывают порчу продукции и паузы в производстве. Наши же машины — «умные», они автоматически подстраиваются под размер и производят филе высокого качества.



Глубокая переработка по-японски: равномерная засолка филе с помощью иньектора



Витаутас ШИЛЬКИНИС – инженер камчатского представительства Nikko



Непрерывное совершенствование – основа подхода Nikko к производству оборудования

Кроме того, филетировочная установка поддерживает сразу три вида разделки: на две части, с удалением или с сохранением реберных костей.

Также большой интерес у российских клиентов вызывают иньекторы Nikko, предназначенные для вкусовой обработки. Эта автоматическая установка с помощью четырехсот тонких игл осуществляет равномерный впрыск рассола в филе.

Таким образом засолка происходит очень быстро и равномерно.

Главное же преимущество иньектора в гибкости настроек: можно регулировать состав рассола, давление и частоту инъекций, чтобы обеспечить безупречные вкусовые качества продукции на выходе.

– Впечатляет. Максим Витальевич, напоследок поделитесь планами компании Nikko на ближайший год?

– Для удобства наших клиентов, которых с каждым годом становится все больше, мы расширяем официальную дилерскую сеть в России.

После того, как наше оборудование стало пользоваться огромным интересом на Камчатке, нами было принято решение открыть представительство в этом регионе, и буквально месяц назад в Петропавловске-Камчатском открылся официальный дилерский центр.

Ну и, конечно же, продолжать делать то, чем компания Nikko занимается на протяжении всех сорока лет своего развития – постоянно и непрерывно совершенствовать оборудование, чтобы оно всегда и в любом сравнении оставалось оборудованием № 1.

Непрерывное совершенствование – основа подхода Nikko к производству оборудования.



Со всей линейкой рыбоперерабатывающего и икорного оборудования компании Nikko можно ознакомиться на официальном русскоязычном сайте: www.nikko-ru.com

Южно-Сахалинск:
+7 (4242) 310-888

Петропавловск-Камчатский:
+7 (4152) 44-42-88

Маргарита КРЮЧКОВА

«КРАСНЫЙ ТРУЖЕНИК»: РАБОТАЕМ ОДНОЙ КОМАНДОЙ КАК ЖИВЕТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫБОЛОВЕЦКАЯ АРТЕЛЬ НА КАМЧАТКЕ

Рыболовецкая артель «Колхоз Красный труженик» за долгие годы своей работы прошла через многое. Однако и сегодня это финансово устойчивое предприятие, которое не только обеспечивает выпуск высококачественной рыбной продукции, но и помогает поддерживать жизнь в удаленном уголке Камчатки. Как работает артели в рыночных условиях, какая продукция пользуется большей популярностью на внутреннем рынке и что производят из знаменитой озерновской нерки? Обо всем этом в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказала директор представительства «Красного труженика» во Владивостоке Людмила БЕЗЗУБКИНА.

– Людмила Андреевна, предприятие, которое вы представляете, действует уже много лет, по его развитию можно смело изучать историю рыбной промышленности в Камчатском крае – от советских времен и до наших дней.

– Да, «Красный труженик» работает вот уже более 80 лет. Расположено наше предприятие на западном побережье Камчатки, в Усть-Большерецком районе. Примечательно, что до сих пор оно не изменило формы собственности, осталось артелью, хотя сейчас их становится все меньше и меньше. Оперативное руководство деятельностью «Красного труженика» возложено на правление во главе с председателем. Из членов артели сформирован наблюдательный совет, который контролирует работу правления и председателя. Председатель, правление и наблюдательный совет подотчетны собранию членов артели.

Каждый из работников предприятия и наши ветераны имеют свою долю, причем, что очень важно, продать ее нельзя.

«Красный труженик» на сегодняшний день располагает 16 МРСами и 10 вспомогательными судами.

Предприятие находится далеко от краевого и районного центров, поэтому стремится развивать собственное подсобно-вспомогательное производство. Удалось сохранить судоремонтную базу, электрический, механический цеха, кислородную станцию, автокранный, автотракторный цеха, ремонтно-строительный участок. Есть и свой сетеповивочный цех.

– То есть настоящий береговой комплекс! И при этом «Красный труженик» является градообразующим предприятием для села Запорожье, артель не только вносит весомый вклад в производственные показатели рыбной отрасли Камчатского края, но и позволяет поддерживать жизнь в этом отдаленном уголке?

– Даже сейчас, когда мы работаем в рыночных условиях, артель по-прежнему решает целый ряд социальных вопросов. Например, «Красный труженик» построил мост через реку Озерная, соединяющий село Запорожье и поселок Озерновский. Благодаря поддержке предприятия в районе была отремонтирована больница, приобретены аппарат УЗИ, машина скорой помощи.

Однако часть социальных программ, к сожалению, пришлось свернуть, ведь так уж вышло, что несколько лет назад колхоз – при всей его богатой трудовой истории и ключевой роли в жизни села – лишился большей части рыбопромысловых участков. Если раньше у предприятия было 15 морских РПУ и пять речных, то сейчас – два морских и один речной на реке Озерная.

Тем не менее «Красный труженик» не сдаётся. На сегодняшний день это одно из устойчивых в финансовом плане предприятий на Камчатке, крупнейший налогоплательщик района. На предприятии насчитывается около 600 работающих, причем это местное население. Чтобы закрыть потребность в дополнительных трудовых ресурсах, в период лососевой путины набираем также людей из других регионов страны. Причем даже те работники, кто устраивается к нам на сезон, полностью социально защищены, все оформляется официально, идут все необходимые выплаты. И, наверное, не случайно люди, отработав на путине один год, потом возвращаются в «Красный труженик» вновь. Заработная плата выплачивается вовремя. Артель заботится о своих сотрудниках – это большой плюс.

Мы единственное предприятие на Озерной, которое работает не сезонно, а круглогодично. Естественно, это совсем другая занятость людей, совсем другие налоговые отчисления.

– А не было никогда желания перейти на сезонное производство?

– Нет, «Красный труженик» всегда работал круглый год: когда заканчивается рыбалка, колхоз начинает активно готовиться к следующей путине. В 2000-х годах на смену цеху пришла рыбоперерабатывающая фабрика. Ее мощности позволяют выпускать 450 тонн мороженой продукции в сутки. На производстве установлено

современное японское и американское оборудование. Всё стремились сделать по последнему слову техники.

– Ваше предприятие ведет промысел знаменитой озерновской нерки.

– Да, этот вид тихоокеанских лососей является основным для артели. Из нерки производится мороженая и солено-мороженая, глубокой переработки, продукция. Последняя пользуется популярностью в Японии: мы уже более десяти лет тесно сотрудничаем с компанией Nipponos Corporation. Японские технологи прибывают на предприятие, как только начинается промысел, и тщательно контролируют процесс производства.

– Давно выпускаете солено-мороженую нерку?

– Уже около семи лет. На внутреннем рынке, кстати, эта продукция не идет, хотя безумно вкусная рыба. Мороженую продукцию переработчики берут. С солено-мороженой производителю комфортнее работать, но по цене она практически в два раза дороже. Это сказывается на спросе. А вообще нерка очень полезный для организма, очень востребованный продукт.

– А как проходит горбушова путина этого года в Камчатском крае?

– Как вы знаете, на Камчатке один год основной промысел горбуши разворачивается на восточном побережье, другой – на западном. В этом году должен сработать запад. Но рыба почему-то задерживается. А для Камчатского края лососевая путина, что называемся, год кормит. И от ее прохождения зависит будущее заводов, в которые вложены значительные денежные средства, судьба предприятий с новейшим оборудованием. Так что рыбный промысел – бизнес рискованный.

– Помимо лосося «Красный труженик» ведь работает и на других видах рыб?

– Основной объем в переработке дает именно белорыбица. В год мы перерабатываем 5-7 тыс. тонн минтая, порядка 6,5 тыс. тонн камбалы, около 3-4 тыс. тонн наваги.

Сырье поставляет собственный флот артели – предприятие занимается прибрежным рыболовством. Иногда часть объемов мы отдаем на переработку другим предприятиям и получаем свою долю мороженой рыбопродукцией.



Людмила БЕЗЗУБКИНА, директор представительства «Красного труженика» во Владивостоке

– В прошлом и в этом году у рыбаков-прибрежников Камчатского края возникало немало острых вопросов с пограничными властями. По выгрузке уловов, неоднократному пересечению государственной границы. Вас это каким-то образом коснулось?

– К счастью, нет. У нас рыбоперерабатывающий завод стоит на причале, поэтому нет проблем со сдачей сырца. Но, конечно, решить проблемы в сфере госконтроля для рыбной отрасли Камчатского края в целом очень важно.

– Губернатор Владимир ИЛЮХИН неоднократно обращал внимание на проблему, когда предприятия, кото-

рые осваивают на Камчатке прибрежные квоты, регистрируются в других регионах. Но «Красный труженик» сохраняет «прописку» в крае?

– Да, конечно, все как и было раньше, много лет назад. Мы работаем в «прибрежке», и налоговые отчисления от нашей деятельности идут на развитие Камчатского региона – родного для сотрудников артели.

– Вы отметили, что основным объемом переработки дает белорыбица. Какие виды продукции из нее производятся?

– Выпускаем филе, тушку, кусок (также, кстати, продукция глубокой переработки). Ассортимент товаров



Помимо знаменитой озерновской нерки «Красный труженик» в год перерабатывает 5-7 тыс. тонн минтая, порядка 6,5 тыс. тонн камбалы, около 3-4 тыс. тонн наваги

достаточно широкий. «Красный труженик» из одной только камбалы – белобрюхой, желтобрюхой, желтоперой, звездчатой – производит 18 видов продукции.

Если говорить о структуре поставок, то большая часть белорыбицы – где-то 80% – идет на внутренний рынок, остальное – на экспорт.

Кстати, я упомянула камбалу. Продать ее на сегодняшний день непросто. Особенно сложные в этом плане желтобрюхая и звездчатая. А ведь та же звездчатая камбала – замечательная рыба, весом доходит до 2 кг. И чтобы донести до покупателей информацию о ее достоинствах, мы проводили презентации, рассказывали. Теперь несколько регионов – Самара, Новгород – распробовали звездчатую камбалу и готовы ее покупать.

– **Каким образом используются рыбные отходы?**

– Раньше предприятие перерабатывало их самостоятельно, сейчас сдает партнерам, но в перспективе планируется вернуться к выпуску рыбной муки на собственных мощностях.

– **В какие регионы идет рыбопродукция, предназначенная для внутреннего рынка?**

– Наши товары отправляются в Челябинск, Нижний Новгород, Рязань, Красноярск, где очень много крупнейших рыбоперерабатывающих заводов. В Екатеринбург.

– **А кета, горбуша?**

– Значительные объемы кеты идут

в Китай, а если говорить о российском рынке – в Иркутскую, Новосибирскую области, Красноярский край.

– **Как вы считаете, существуют ли проблемы с продажами дальневосточной рыбы в центральную часть страны, где очень много импортной продукции?**

– Я хочу сказать, что очень серьезный фактор – это ценовая политика. Та же горбуша в привычном понимании «социальная» рыба, которая должна быть доступна широким слоям населения. И если она дорожает до 80 рублей (допустим, если уловы маленькие), то происходит остановка торговли. А если цена приемлемая, то регионы покупают и торговля идет бойко.

Необходимо отметить, что на рыбном рынке в России нет стабильности, единой ценовой политики – ценовые «качели» наблюдаются постоянно. Это не лучшим образом сказывается на бизнесе, хотя отрасль стратегически важна для продовольственной безопасности государства.

– **Работаете через трейдеров или напрямую с рыбоперерабатывающими предприятиями?**

– И с теми, и с другими. Наш стратегический партнер – «ЮжУралСервис». Это крупная, стабильная компания в Челябинске, которая работает по госзаказам. Прочное сотрудничество у нас сложилось с компаниями «Интра – Красноярск», «Рыбный день» (Новосибирск). Надежные партнеры важны как никогда.

За рубеж – в Китай, Японию, Южную Корею – продукция артели идет через нашего экспортера – компанию «Эдельвейс».

– **А какая продукция сегодня пользуется большим спросом на внутреннем рынке – глубокой переработки или мороженая рыба?**

– Сегодня ситуация такая, что, в общем-то, люди больше просят продукцию по более доступным ценам, сырец. В этом году даже неразделанная камбала – достаточно «тяжелый» товар – реализуется проще, потому как стоит где-то на 10-15 рублей дешевле «безголовки».

Чувствуются проблемы на внутреннем рыбном рынке – с такими ценовыми «качелями». Особенно сложно, на мой взгляд, приходится трейдерам: люди вкладывают деньги, а в результате из-за колебаний цены терпят убытки.

Случается и такое, что крупные переработчики переходят на то, чтобы сдавать в аренду холодильные мощности, отказываясь от производственной деятельности.

Рыбный рынок очень непредсказуем. Более 23 лет я занимаюсь реализацией рыбопродукции, аналитикой рынка, чувствую ситуацию, однако и мне порой очень сложно делать какой-то прогноз.

– **Но, несмотря на все трудности, «Красному труженику» удается успешно работать и развиваться. В чем, на ваш взгляд, причина?**

– Предприятие сумело завоевать и сохранить имя на рынке, клиенты уверены – если продукция от «Красного труженика», значит, она качественная. В порту знают, что наши грузы всегда приходят вовремя, мы всегда в срок оплачиваем услуги. Именно добросовестная работа – залог успеха.

И, конечно, главная гордость артели – это люди. Михаил Павлович ПУЗЫРЕВ, около 18 лет занимавший ответственный пост председателя, нынешний председатель, из наших капитанов, Андрей Евгеньевич БОКОВ, заместитель председателя Константин Алексеевич ЧЕРНОВ, главный бухгалтер Олеся Алексеевна ШУШАКОВА – это костяк предприятия. Камчатские сотрудники и владивостокское представительство работают одной командой. Именно благодаря профессиональному коллективу и надежным партнерам «Красный труженик» сегодня может с уверенностью смотреть в будущее. **FN**

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

ПРОД ЭКСПО

9–13
февраля 2015

22-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ
ПИТАНИЯ, НАПИТКОВ
И СЫРЬЯ ДЛЯ
ИХ ПРОИЗВОДСТВА



www.prod-expo.ru



Вместе к успеху!

При поддержке Министерства сельского хозяйства РФ

* Согласно Общероссийскому рейтингу
выставочных мероприятий 2012–2013 гг.
Подробнее о рейтинге – на сайте www.exporating.ru

Организатор

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА



18+

Реклама



Алексей СЕРЕДА

РЫБНЫЙ МАГАЗИН – СВОЕОБРАЗНАЯ ВЫСТАВКА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Реализация рыбо- и морепродукции – дело очень специфическое и производителям такой продукции очень важно заключение выгодных и долгосрочных контрактов с представителями розничной торговли. Иногда такое сотрудничество может принести предприятию дополнительную выгоду помимо прямой прибыли с продажи товара. Руководитель сети магазинов «Рыбный островок» Ирина КУЗЬМИНА рассказала журналу «Fishnews – Новости рыболовства» о том, почему ее компания помогает своим поставщикам в поиске других партнеров, а также о тенденциях на отраслевом рынке, специфике торговли рыбой и борьбе за клиента.

– Что сейчас на рынке рыбопродукции пользуется наибольшей популярностью?

– У меня есть большой опыт работы в рознице. Когда мы анализируем этот сегмент рынка, в котором люди приходят за ежедневной покупкой, то видно, что и белорыбца, и красная рыба стали пользоваться большей популярностью. Сейчас стали модными диеты, здоровый образ жизни, а рыба сегодня – один из самых «правильных» продуктов. Поэтому предпочтения меняются, люди уже понимают, что такое дикий лосось, и мы на протяжении нескольких лет наблюдаем увеличение

потребления океанической рыбы и морепродуктов, которые выросли в дикой природе.

Но спрос на конкретные продукты зависит и от расположения торговой точки. Если говорить о нашем магазине в аэропорту Владивостока, то там для покупателей привлекательны товары формата «гостинец» – копченая и сушеная рыба, замороженный краб, консервированный трепанг.

– Рыбопромышленники и ученые констатируют, что в наших водах много промысловых объектов, которые вообще не добываются, или постоянно недоосваиваются: в России они не пользуются спросом. По вашему опыту – люди охотно берут непривычные продукты? Насколько реально убедить нашего потребителя покупать что-то экзотичное?

– Нужна реклама, нужно говорить об этих продуктах. Потому что люди на самом деле готовы пробовать новое, им просто надо все объяснить и показать. Возьмем к примеру знаменитый трепанг на меду, который называют «морским женьшенем». «Рыбный островок» с ним работает в течение года, и все это время продажи увеличиваются. Мы зна-

ем этот продукт, рекламируем его, даем клиенту больше информации, которая потом передается из уст в уста, что называется, «сарафанным радио». И, как следствие, продажи вырастают в разы.

На экранах телевизоров мы видим рекламу колбасы, макарон, других продуктов. А торговля рыбой – это сложный сегмент рынка, и для того, чтобы правильно преподнести такую продукцию, нужны достаточно серьезные силы. Не исключено, что торговым предприятиям и производителям в этом потребуются помощь со стороны государства.

Россияне путешествуют, ездят в Таиланд, Японию, Южную Корею – страны, где очень популярны морепродукты. И наши туристы с удовольствием едят там блюда местной рыбной кухни. В России тоже есть азиатские рыбные рестораны, и люди туда ходят. Так что нужно продвигать, рекламировать новые товары, и спрос появится.

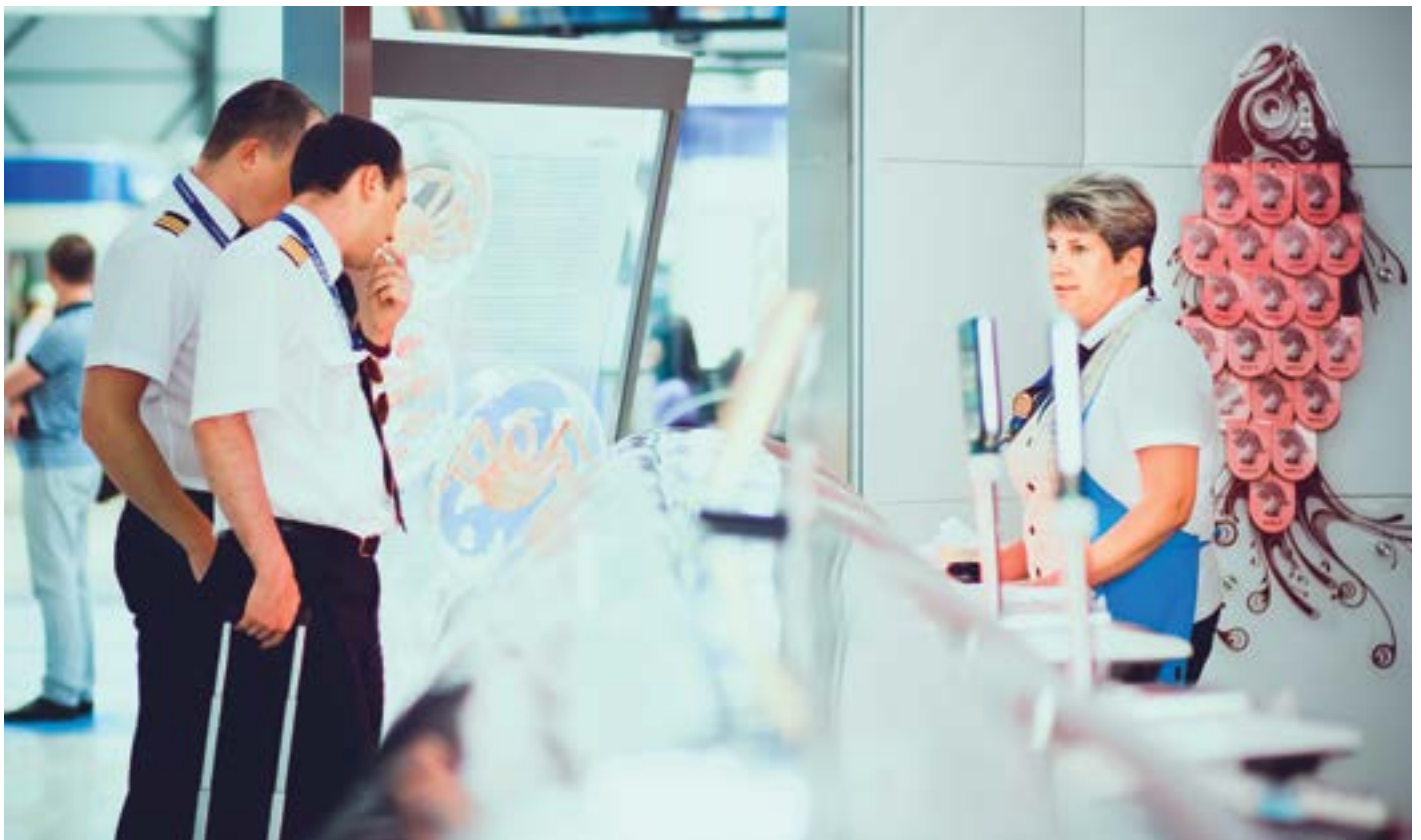
– Насколько тяжело сегодня конкурировать рыбным магазинам друг с другом? Чем, помимо рекламы, можно привлечь клиента?

– Только качеством и прозрачностью происхождения продукта. Мы

рады новым предложениям, хотим, чтобы у нас появлялось все больше новых товаров. Компания «Рыбный островок» уже зарекомендовала себя, наши партнеры достаточно известны, все продукты сопровождаются сертификатами. Не последнюю роль в оценке товара играет органолептический метод. То есть буквально все специалисты, начиная от технологов и продавцов, обязательно делают выборку из партии. Вкусовые качества рыбопродукции – копченой, соленой – играют важную роль в ее оценке. Поэтому в наших торговых точках постоянно действуют дегустационные столы.

– Кстати, антимонопольная служба давно обращает внимание на большую наценку на рыбу в торговых сетях и рознице. Она объясняется исключительно качеством продукта?

– Это очень сложный момент. Если ты работаешь в супермаркете, то у тебя есть стандартная наценка на продукт и быстрая оборачиваемость, а в специализированной торговле рыбой ты вынужден делать большие товарные запасы фактически на год – от одной путины до другой. Также образуется очень много затрат на хранение в специали-



«Рыбный островок» в аэропорту Владивостока



Продавец-консультант должен знать место вылова продукта, чем он полезен, какие содержит микроэлементы, как готовится – то есть всю историю происхождения товара и как с ним в дальнейшем поступить. И, разумеется, уметь оценивать качество

рованных помещениях, на рефуста-новки. Все эти расходы отражаются на конечной цене.

– Вы закупаете только российские рыбу и морепродукты?

– Да, мы, как правило, сотрудничаем с предприятиями Дальнего Востока, также нам интересно найти производителей в других регионах, где есть очень ценные породы рыб – в Магаданской области, Якутии и др. Мы открыты для диалога и приглашаем к сотрудничеству поставщиков. На прилавки «Рыбного островка» попасть просто – достаточно предоставить очень качественный продукт, ведь магазин, который находится в аэропорту, является своего рода выставочным павильоном для рыбоперерабатывающих организаций. Чем шире рынок сбыта, тем сильнее становятся производители, и мы рады помочь в этом нашим партнерам. Жители и гости Приморского края, вылетая из Владивостока, покупают у нас продукты и развозят их в разные регионы страны и мира. Соответственно, помещая этикетку производителя на товар, мы делаем ему такую рекламу, какую не способна дать узкоспециализированная выставка. С помощью наших партнеров и правильной маркетинговой политики наша компания стала, что называется, сильнее. Например, в «Рыбном островке» продаются крабовые консервы, и, когда их не было (партия закончилась, а новая путина еще не началась), покупатели нам постоянно звонили, приезжали и спрашивали – когда будет новое поступление краба в банке? Мы гордимся такими това-

рами и тем, что работаем с такими производителями!

– К персоналу вы тоже подходите особо тщательно?

– Очень тщательно, мы обучаем сотрудников сами, потому что к нам приходят люди даже с высшим гуманитарным образованием. У нас два условия: во-первых, продавцы должны быть добрыми и любить людей. И второе – безусловно, человек должен быть трудолюбивым. А как работать – уже компания научит, опыт есть. Мне приятно, когда покупатели говорят: «Мы ходим к вам на продавцов». Конечно, бывает, что человеческий фактор срывает, но мы все-таки очень ответственно подходим к подготовке персонала. Очень важно, чтобы сотрудники были профессионалами, и «Рыбный островок» над этим работает. Например, мы договаривались с руководителями отдельных компаний-производителей, чтобы наши продавцы приезжали в цеха и наблюдали за всеми этапами переработки рыбы.

Продавец-консультант должен знать место вылова продукта, чем он полезен, какие содержит микроэлементы, как готовится – то есть всю историю происхождения товара и как с ним в дальнейшем поступить. И, разумеется, уметь оценивать качество. Дегустация продукта покупателями – это обязательное условие для производителя. Нужно правильно преподнести товар, дать человеку понять, что он покупает. Молоко мы не будем пробовать, знаем и вкус колбасы, хлеба. А вот вкусовые качества рыбы и морепродуктов в большей

степени зависят от технолога компании-производителя, от его секретов.

– Продажи рыбы в аэропорту отличаются от обычной торговли на рыбных рядах?

– Безусловно. Во-первых, в аэропорту мы показываем уже практически полностью готовый продукт и лишь небольшой сегмент того, что нуждается в дополнительной термической обработке (трубач, гребешок). И, как правило, это те деликатесы, которыми приятно угостить друзей и родственников. Моллюски, краб консервированный и варено-мороженный, кальмар – все, что ждут от тех, кто приезжает с Дальнего Востока. Мы ведь гордимся нашими морепродуктами, они самые вкусные, это уже общепризнано.

А если говорить о розничной торговле вне аэропорта, то, конечно, здесь представлен весь сегмент, включая то, что мы можем положить на сковородку и быстро приготовить, то, что употребляем в повседневной жизни – свежемороженые треска, палтус, минтай, сельдь, лосось разных видов (горбуша, кета, кижуч, нерка, чавыча)... Мы предоставляем более широкую линейку продуктов для наших клиентов.

– Одна из современных задач отрасли – увеличить производство и потребление отечественной рыбо- и морепродукции глубокой переработки. Повышается ли в «Рыбном островке» спрос на более дорогие, готовые продукты?

– Да, конечно, я и сама их покупаю. Мне, как и многим другим, не особенно нравится потрошить и чистить рыбу. Все любят камбалу, но обрабатывать ее очень сложно, поэтому мы стараемся брать у производителя уже обезглавленную рыбу без внутренностей и чешуи, так называемый «кусоч». Также очень популярно различное филе. В частности, филе кальмара приобретают с большей охотой, чем нечищенные тушки. Это ведь тоже очень важно – помогать хозяйке, чтобы она не занималась тяжелой работой.

Но, конечно, я понимаю, что кто-то не может себе позволить заплатить за переработанную продукцию. И есть такая категория покупателей, которые возьмут тушку и дома ее почистят. Поэтому в ассортименте должно быть все, но в большей степени – продукты, уже подготовленные к кухне. FN

Подписка на издания медиахолдинга

FISH NEWS



FISH NEWS
ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS
НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Власть всегда стоит перед непростым выбором

Прибыль вкладываем в развитие производства

Российские орудия лова успешно конкурируют с зарубежными

Илья ШЕСТАКОВ:
ОТРАСЛИ НУЖНЫ НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Журнал: 4 номера в год



Газета: 12 номеров в год



Д В Ъ Д Ж Е В С Т
FISH NEWS
ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

**ПРАВИТЕЛЬСТВУ ПОМОГУТ ПО-НОВОМУ
ВЗГЛЯНУТЬ НА РЫБНУЮ ОТРАСЛЬ**

Акваторский центр при Правительстве РФ и ассоциация «Рыболов» намерены сотрудничать по акваториям и рыболовству. Стороны договорились об обмене данными и разработке совместных проектов по проблемам акватории рыбной отрасли.

МИНСЕЛЬХОЗ СФОРМУЛИРУЕТ УСЛОВИЯ ДЛЯ РЫБАКОВ

Министерство сельского хозяйства подготовит список компаний, готовых для традиционной деятельности на акватории водохранилища.

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

Альбина ШУМКИНА

ФАБРИКА ОРУДИЙ ЛОВА: В ПОИСКАХ НОВЫХ РЕШЕНИЙ

ЗАО «Фабрика Орудий Лова» (поселок Подъяпольский Приморского края) находится в постоянном поиске новых технологических решений. Компания предлагает клиентам продукцию, которая позволяет сделать максимально эффективной работу на промысле. Разумные цены и гарантированные сроки поставки также являются весомым аргументом в пользу сотрудничества рыбаков с фабрикой.

В следующем году ЗАО «Фабрика Орудий Лова» отметит 20-летие – серьезный рубеж для компании, учитывая работу в непростых российских реалиях.

Еще в начале своего существования предприятие определило основной вектор развития, которому неукоснительно следует уже многие годы. Вся деятельность компании направлена на создание высококачественной продукции с длительным сроком службы.

Фабрика Орудий Лова, расположенная в поселке Подъяпольский Приморского края, успешно снабжает рыбаков канатами, шнурами, веревкой, делями, наплавами и другой необходимой продукцией. Однако основной специализацией предприятия является проектирование и изготовление орудий лова для океанического и прибрежного промысла. С учетом пожеланий заказчиков ФОЛ изготавливает пелагические и донные тралы, ставные, закидные и кошельковые невода, снорреводы и траловые мешки.



Не секрет, что серьезную конкуренцию отечественным производителям продукции для рыболовного промысла составляют зарубежные коллеги. Так, у азиатских компаний основным преимуществом является относительно низкая цена товаров, а европейские производители выигрывают за счет качества. Не последнюю роль играют и условия, в которых

работают иностранные конкуренты. Например, в Южной Корее положительная динамика развития практически обеспечена предприятиям-производителям за счет низкого налогообложения, отсутствия пошлин и доступной кредитной поддержки. Для достойной конкуренции с иностранными компаниями Фабрика Орудий Лова прилагает немало усилий.



Клиентов привлекает высокое качество продукции



Траловый мешок с цепным топенантом



ФОЛ специализируется на проектировании и постройке орудий лова

«Готовность к нововведениям для нашего предприятия – не пустые слова, – отмечает директор компании Евгений МАЗУР. – Основой нашей деятельности является постоянное совершенствование продукции за счет внедрения в производство последних научных разработок и грамотного использования передового опыта зарубежных коллег».

Так, в процессе поиска новых технологических решений компания приступила к использованию сверхвысокомолекулярного полиэтилена – материала, который сочетает в себе малый удельный вес и максимальную разрывную нагрузку.

Использование данного материала в орудиях лова позволяет уменьшить агрегатное сопротивление, что дает возможность судну оптимизировать затраты на промысле.

На сегодняшний день предприятие само производит три вида полиэтилена, обладающих различными разрывными характеристиками.

«Полный цикл производства является отличительной чертой нашего предприятия», – добавляет Евгений Мазур.

Мощный производственный потенциал Фабрики Орудий Лова также обеспечивается благодаря использованию в работе современного оборудования. Недавно, например, компания приобрела еще одну сетевязальную машину – пятую по счету, и получила возможность выпускать дель для траловых мешков. Но на этом предприятие не останавливается. В ближайшем будущем ФОЛ будет располагать высокоскоростными шнуроплетельными машинами, что позволит увеличить выпуск шнуровых делей.

Необходимо отметить, что одним из направлений деятельности фабрики является ремонт орудий лова, в том числе от других производителей.

Клиентов ФОЛ, прежде всего, привлекает высокое качество продукции. По словам директора предприятия, к настоящему времени фабрике уда-

лось выйти на уровень работы европейских производителей орудий лова.

Богатый опыт и непрерывное развитие позволяют Фабрике Орудий Лова занимать лидирующие позиции в своей отрасли.

ФАБРИКА ОРУДИЙ ЛОВА



ЗАО «ФАБРИКА ОРУДИЙ ЛОВА»

Приморский край, Шкотовский район, п. Подъяпольский, ул. Зеленая, 6а
Тел.: (42335) 36-5-49, 36-3-72, 36-3-47, факс: (42335) 5-08-58
Отдел реализации:
+7 924 327 21 70
e-mail: primfol@gmail.com

Представительство во Владивостоке: ул. Пологая, 63
Тел./факс: (4232) 40-82-39
e-mail: primfol@mail.ru
www.primfol.ru

Анна ЛИМ, Маргарита КРЮЧКОВА

МИНТАЙ ГОТОВИТСЯ К АУДИТУ



В прошлом году Ассоциация добытчиков минтая добилась результата, значимого для всего отечественного рыболовства: траловый промысел минтая в Охотском море успешно прошел сертификацию по стандартам Морского попечительского совета (Marine Stewardship Council). Компании – члены АДМ – получили возможность начиная с 24 сентября 2013 года маркировать продукцию, произведенную на минтаевом промысле в Северо-Охотоморской, Западно-Камчатской и Камчатско-Курильской подзонах, как MSC-сертифицированную.

«Руководство АДМ проделало колоссальную, фантастическую работу, чтобы привести всю огромную ассоциацию к сертификации», – отмечает представитель MSC в России Анистья ШЕПЕЛЕВА. По ее словам, система MSC уникальна, ведь она работает с живым ресурсом и охватывает всю цепочку от вылова до прилавка. Путем сертификации и использования экомаркировки информация о том, что данные морепродукты добыты экологически устойчивым способом, получают как конечный потребитель, так и переработчики или оптовики, заинтересованные в долгосрочном использовании ресурса.

Но что такое экологически устойчивое рыболовство? На этот вопрос отвечает стандарт MSC, который базируется на трех принципах. Во-первых, запасы должны позволять долгосрочное неистощительное использование. Во-вторых, воздействие промысла на экосистему должно быть переносимым и обратимым; промысел не должен затрагивать экосистемные функции. И в-третьих, промысел должен эффективно управляться. На основе этих принципов выработаны индикаторы, по которым в процессе оценки промысла начисляется определенное количество баллов (максимум 100), и он либо получает сертификат, либо нет.

Заветный «голубой ярлык» MSC позволяет обеспечить более высокий спрос на продукцию на многих экологически чувствительных рынках, говорит координатор морской программы WWF России Константин ЗГУРОВСКИЙ. Сертификат может, хотя и не всегда, стать залогом более высокой цены. С его помощью компании получают доступ к европейским и международным кредитам и укрепляют свой авторитет.

Торговые сети в Европе (а это ключевой рынок потребления минтая) хотят видеть на своих прилавках продукцию из сырья, полученного при экологически сертифицированном промысле. Это определяет политику переработчиков, а значит, должно учитываться и рыбаками, подтверждает исполнительный директор Ассоциации добытчиков минтая Алексей БУГЛАК.

Экологическая сертификация направлена не только на признание и поощрение устойчивых промыслов. В ее задачи входит совершенствование системы управления рыболовством. «Понятно, что идеальных промыслов не бывает. По од-



Анистья ШЕПЕЛЕВА, представитель MSC в России



Алексей БУГЛАК, исполнительный директор Ассоциации добытчиков минтая

ним показателям промысел может больше соответствовать стандарту, по другим – меньше. Поэтому в процессе оценки аудитор не только выставляет баллы, но и формулирует условия по тем направлениям, где нужно что-то улучшить», – рассказывает консультант MSC Василий СПИРИДОНОВ.

«Причем далеко не всегда низкая сумма баллов сигнализирует о реальной проблеме, зачастую это может быть просто отсутствие информации. Сертификационные условия направлены на то, чтобы по истечении пятилетнего периода промысел мог поднять свою оценку по этим индикаторам. Такая система позво-



По инициативе АДМ специалисты ТИНРО-Центра подготовили обширное исследование об организации деятельности научных наблюдателей. Ученые проанализировали существующий опыт работы наблюдателей и подготовили предложения по их количеству и пространственному распределению.

ляет задавать понятные ориентиры», – отмечает эксперт. Методики MSC подразумевают ежегодный аудит рыбопромышленной компании в течение пятилетнего периода сертификации. При каждой проверке в обязательном порядке исследуется выполнение сертификационных условий, перечисленных в отчете по сертификации. По итогам оценки промысла охотоморского минтая было определено восемь таких условий. Какие обязательства это накладывает на дальневосточных рыбаков, было озвучено на семинаре, организованном Ассоциацией добытчиков минтая совместно с WWF 27 июня во Владивостоке.

На встрече экипажам рыболовецких судов компаний – членов АДМ был представлен План улучшения промысла минтая, который необходимо реализовать, чтобы сохранить сертификат. По словам Алексея Буглака, важным элементом плана является разработка предложений по совершенствованию мониторинга промысла с помощью научных наблюдателей для оценки его влияния на экосистему Охотского моря.

По инициативе АДМ специалисты ТИНРО-Центра подготовили обшир-

ное исследование об организации деятельности научных наблюдателей. Ученые проанализировали существующий опыт работы наблюдателей и подготовили предложения по их количеству и пространственному распределению.

В частности, в докладе отмечено, что существующая в России в настоящее время система наблюдателей на промысловых судах направлена на сбор научных данных с промысла минтая, которые, прежде всего, используются в целях мониторинга и прогнозирования его запасов. Из-за относительно низкого покрытия наблюдателями количества промысловых операций и в целом их недостаточного присутствия в районах промысла существуют опасения, что происходит недоучет негативного влияния на особо охраняемые виды, обитающие в северной части моря в зимний период, на который приходится пик минтаевой путины.

Совершенствование системы мониторинга, как полагают в ТИНРО-Центре, нужно вести по нескольким направлениям. В том числе путем изменения нормативной базы для создания условий оптимального распре-

деления наблюдателей по различным типам судов и районам промысла, увеличения количества наблюдателей и создания постоянно действующей системы их подготовки.

На важности квалифицированной подготовки наблюдателей акцентирует внимание и Константин Згуровский. «На наш взгляд, должна быть четкая программа обучения, чтобы человек понимал, какие материалы и как нужно собирать, какие формы при этом заполнять. Необходимо определиться со статусом наблюдателя, документально закрепить его права и обязанности, регламентировать взаимоотношения с капитаном и экипажем судна», – считает представитель WWF.

Как отметил Константин Згуровский, необходимо особое внимание уделить воздействию промысла на окружающую среду.

В конце июля Ассоциация добытчиков минтая направила предложения по совершенствованию системы работы научных наблюдателей в ведомства, рыбохозяйственные институты и природоохранные организации. В АДМ не устают подчеркивать, что наблюдатели будут заниматься исключительно сбором биологической информации. Прежде всего, это данные о прилове нецелевых видов, сведения о влиянии промысла минтая на птиц и морских зверей, в том числе «краснокнижных» сивучей и альбатросов.

Кроме того, ассоциация заключила договор с Камчатским филиалом Тихоокеанского института географии ДВО РАН на выполнение исследований популяции сивуча в местах минтаевого промысла в Охотском море. Ученые проведут анализ распределения, численности и питания животных на протяжении годового цикла жизни и оценят необходимость дальнейшего изучения влияния промысла на морских млекопитающих. Также в рамках рабочей группы, готовящей предложения по совершенствованию мониторинга промысла, специалисты дадут рекомендации по улучшению системы учета смертности птиц и других обитателей моря.

Таким образом, с получением долгожданного экосертификата точка в вопросах оптимизации тралового промысла минтая в Охотском море не поставлена. Наоборот, это начало новой большой работы с участием рыбохозяйственной науки, органов управления рыболовством и, конечно же, самих рыбаков. **FN**

Ассоциация добытчиков краба Дальнего Востока



Ассоциация добытчиков краба Дальнего Востока основана в начале 2010 года. Цель создания Ассоциации — координация предпринимательской деятельности членов Ассоциации, представление и защита общих имущественных интересов, содействие рациональному использованию водных биологических ресурсов.

Задачи, стоящие перед Ассоциацией:

- обеспечение взаимодействия с органами государственной власти;
- участие в разработке проектов нормативных правовых актов, направленных на регулирование добычи крабов и других водных биологических ресурсов;
- содействие научно-исследовательским и поисково-промысловым работам в целях изучения и рационального освоения крабов;
- информационное сопровождение крабового промысла на Дальнем Востоке, исследование рынка крабовой продукции. В настоящий момент членами Ассоциации являются 6 компаний, осуществляющих промысел крабов в морях Дальнего Востока.



Равношипый краб



Синий краб

Основными объектами промысла компаний, входящих в ассоциацию, являются: синий краб, равношипый краб, краб-стригун опилию, краб-стригун Бэрда.



Краб-стригун Бэрда



Краб-стригун опилию

690990, г. Владивосток,
ул. Светланская, 51А, оф. 501
Тел./факс +7(423) 226 61 49
Тел. +7 914 544 6572
e-mail: crab-dv@rambler.ru





РЫБНЫЙ ОСТРОВ

РЫБНЫЙ ОСТРОВ

Магазин «Рыбный островок»
г. Владивосток, пр-т Острякова, 13
ТЦ Первоуреченский, 17, 18 павильон, 1 этаж
Ежедневно 09:00–20:00, вс 09:00–18:00
тел.: 8(423) 244-66-36

Розничная торговая точка «Союз-
гостиничный комплекс «Союз»
г. Владивосток, 4-ая улица, 11
Ежедневно 7:30–16:00
тел.: 89143412234

Магазин «Рыбный островок»
г. Артём, ул. Портовая, 45
аэропорт Владивосток
Ежедневно 06:00–22:00
тел.: (423) 268-59-99

Магазин «Рыбный островок»
Пр-т 100 лет Владивостоку, 106 Б
Ежедневно с 8:00 - 23:00
тел.: 8(423)234-66-58