

1. Данные контактного лица

Контактное лицо:

<i>Фамилия</i>	Мирзоев
<i>Имя Отчество</i>	Намиг Наирович
<i>Телефон (мобильный)</i>	+7 977 147 04 44
<i>Адрес электронной почты</i>	1132240209@rudn.ru
<i>Почтовый адрес</i>	108802, г. Москва, р-н Коммунарка, б-р Веласкеса, дом 3 к. 1

2. Данные об авторах

Список авторов:

<i>Авторы статьи</i>	Мирзоев Н.Н., Рахов И., Ба Эль Хадж Алсени
----------------------	---

Информация об авторах:

<i>Фамилия</i>	Мирзоев	Mirzoev
<i>Имя</i>	Намиг	Namig
<i>Отчество</i>	Наирович	Naibovich
<i>Название организации полностью без сокращений с указанием города и страны</i>	Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы, Москва, Россия	
<i>Должность, ученая степень, звание и др.</i>	студент программы «Мировая экономика», Институт мировой экономики и бизнеса, Российский университет	

	дружбы народов имени Патриса Лумумбы
Адрес электронной почты	1132240209@rudn.ru
SPIN (если есть)	
ORCID	0009-0006-9624-4852

Фамилия	Рахов	Rakhov
Имя	Исмаил	Ismail
Отчество		
Название организации полностью без сокращений с указанием города и страны	Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы, Москва, Россия	
Должность, ученая степень, звание и др.	студент программы «Мировая экономика», Институт мировой экономики и бизнеса, Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы	
Адрес электронной почты	1032244396@rudn.ru	
SPIN (если есть)		
ORCID	0009-0003-6442-0979	

Фамилия	
----------------	--

	Ба	Bah
<i>Имя</i>	Эль хадж алсени	Elhadj Alsény
<i>Отчество</i>		
<i>Название организации полностью без сокращений с указанием города и страны</i>	Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы, Москва, Россия	
<i>Должность, ученая степень, звание и др.</i>	студент программы «Мировая экономика», Институт мировой экономики и бизнеса, Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы	
<i>Адрес электронной почты</i>	1032245978@rudn.ru	
<i>SPIN (если есть)</i>		
<i>ORCID</i>	0000-0003-4050-7458	

Государственная поддержка экспорта рыбы и морепродуктов из России: эффективность и перспективы

Аннотация. В статье анализируется современная система государственной поддержки экспорта рыбы и морепродуктов из Российской Федерации. Рассматриваются ключевые инструменты стимулирования: механизмы возмещения части затрат на транспортировку, инвестиционные квоты, льготное кредитование перерабатывающих мощностей и таможенно-тарифное регулирование. Оценивается эффективность действующих мер с точки зрения роста несырьевого экспорта, географической диверсификации поставок (с акцентом на Азию, Ближний Восток и Африку) и увеличения добавленной стоимости российской рыбной продукции. Выявляются системные проблемы, такие как логистические ограничения, валютные риски и санкционное давление. В заключении представлены перспективные направления совершенствования государственной поддержки, включая развитие портовой инфраструктуры, продвижение бренда «Российская рыба» на внешних рынках и цифровизацию экспортных процедур.

Ключевые слова: государственная поддержка, экспорт рыбы, морепродукты, эффективность, перспективы, инвестиционные квоты, субсидирование транспортировки, несырьевой экспорт.

Abstract. This article analyzes the current system of state support for the export of fish and seafood from the Russian Federation. It examines key incentive instruments, including mechanisms for partial reimbursement of transportation costs, investment quotas, preferential lending for processing facilities, and customs tariff regulation. The effectiveness of existing measures is assessed in terms of non-resource export growth, geographical diversification of supplies (focusing on Asia, the Middle East, and Africa), and an increase in the added value of Russian fish products. Systemic problems such as logistical constraints, currency risks, and sanctions pressure are identified. In conclusion, the article presents promising directions for improving state support, including the development of port infrastructure, promotion of the "Russian Fish" brand in foreign markets, and digitalization of export procedures.

Keywords: state support, fish export, seafood, effectiveness, prospects, investment quotas, transportation subsidies, non-resource exports.

Введение

За последние пять лет российский экспорт рыбы и морепродуктов претерпел структурные изменения, которые сложно назвать эволюционными. С одной стороны, отрасль традиционно остаётся одной из немногих, где отечественный производитель сохраняет конкурентные преимущества на внешних рынках. С другой — прежние модели сбыта, ориентированные на ограниченный круг покупателей и минимальную переработку, всё чаще демонстрируют свою уязвимость. В этих условиях государственная поддержка экспорта превратилась из точечного инструмента регулирования в один из системообразующих факторов отраслевого развития.

Однако сама по себе поддержка — будь то субсидирование логистики, инвестиционные квоты или льготные кредитные линии — ещё не гарантирует желаемого результата. Практика последних лет показывает, что одни меры работают в конкретных сегментах, но дают сбой при попытке их масштабировать; другие создают иллюзию активности, не влияя на конечную структуру поставок. Иными словами, разрыв между заявленными целями государственных программ и фактической отдачей от них остаётся значительным, а причины этого разрыва редко становятся предметом непредвзятого анализа. Автор сознательно уходит от двух крайностей: безоговорочного одобрения всех инициатив регулятора и столь же бездоказательного скепсиса. Задача предлагаемой статьи — на основе доступных статистических данных, отраслевых отчётов и экспертных оценок оценить реальную эффективность уже применяемых механизмов государственной поддержки экспорта рыбы и морепродуктов из России. При этом акцент сделан не столько на динамике физических объёмов поставок (хотя и на них тоже), сколько на качественных сдвигах: меняется ли товарная структура экспорта, расширяется ли география, растёт ли доля продукции с высокой добавленной стоимостью. Отдельного внимания заслуживает вопрос о том, насколько существующая система поддержки готова к вызовам ближайшего будущего. Санкционные ограничения, перестройка глобальных логистических цепочек, ужесточение требований к прослеживаемости продукции и постепенный переход импортёров на контрактные условия — всё это формирует новую реальность, в которой вчерашние рецепты могут оказаться бесполезными. Поэтому наряду с оценкой текущей эффективности в статье предпринята попытка обозначить реалистичные перспективы: какие направления поддержки стоит сворачивать, какие — модернизировать, а какие — запускать с нуля.

Предлагаемое исследование не претендует на окончательную истину, но ставит под сомнение ряд устоявшихся представлений о безусловной пользе той или иной меры. Для практиков — будь то чиновники, руководители рыбопромышленных компаний или

отраслевые аналитики — здесь может оказаться полезным именно сопоставление замысла и результата. Для академической аудитории — пример того, как институциональный анализ может быть применён к конкретной, «земной» отрасли с её фрахтовыми ставками, квотами на вылов и рентабельностью переработки. Итоговая цель — перевести дискуссию о государственной поддержке из плоскости лозунгов в плоскость проверяемых гипотез и обоснованных рекомендаций.

1. Инструментарий государственной поддержки: от логистических субсидий до инвестиционных квот

На сегодняшний день российская система стимулирования экспорта рыбы и морепродуктов представляет собой сложную, многослойную конструкцию, в которой переплелись прямые финансовые механизмы, косвенные регуляторные рычаги и программно-целевые инструменты. Каждый из них нацелен на устранение конкретного «узкого места», но в реальности их взаимодействие не всегда приводит к ожидаемому синергетическому эффекту. Чтобы понять, где кроются основные резервы повышения эффективности, необходимо последовательно разобрать три наиболее значимых направления поддержки.

Логистические субсидии: благо с ограничениями. Наиболее востребованным инструментом, судя по опросам участников отрасли и данным Росрыболовства, остаётся механизм возмещения части затрат на транспортировку продукции железнодорожным транспортом. Логика здесь прозрачна и не вызывает возражений: основные промысловые районы — Дальний Восток (Камчатка, Сахалин, Приморье) и Мурманская область — удалены от западных границ и крупных экспортных хабов на тысячи километров. Без субсидирования тарифов экспортёры оказываются запертыми в азиатском направлении с его волатильными ценами и зависимостью от нескольких крупных импортёров, прежде всего Китая. Однако эффективность этой меры не следует переоценивать. Компенсация распространяется лишь на ограниченный перечень видов продукции — преимущественно минтай и сельдь, тогда как крабы, треска, лососёвые и продукция глубокой переработки (филе, фарш) выпадают из программы. Более того, сама процедура получения субсидии остаётся избыточно бюрократизированной: сбор двух десятков подтверждающих документов, длительные сроки рассмотрения заявок (до 3–4 месяцев) и риск последующих камеральных проверок отпугивают средние и мелкие компании. Крупные холдинги, имеющие собственные юридические отделы, справляются с этим лучше, но именно небольшие экспортёры чаще всего обладают наиболее гибкой и инновационной экспортной стратегией. Инвестиционные квоты: ставка на обновление, но какой ценой?

Второй ключевой элемент государственной поддержки — так называемые инвестиционные квоты, запущенные в рамках первого (2017–2018) и второго (2020–2021) этапов программы «квоты под киль». Замысел выглядел амбициозным и концептуально выверенным: побудить рыбопромышленников вкладываться в строительство современных перерабатывающих мощностей и краболовных судов на российских верфях, а в обмен предоставить им дополнительные объёмы вылова. С точки зрения обновления флота механизм действительно дал зримый результат — к началу 2025 года было заложено более ста судов, из них около сорока сдано заказчикам. Однако с позиции экспортной эффективности картина оказывается существенно более неоднозначной. Новые мощности далеко не всегда работают на выпуск филе, стейков, фарша, консервов и другой продукции глубокой переработки. Нередко они продолжают производить ту же замороженную тушку или потрошёную рыбу с головой — просто на новом оборудовании и с более высокой себестоимостью из-за кредитных обязательств. Более того, инвестиционные обязательства отвлекают значительные капиталы (от 1,5 до 5 млрд рублей на одно судно), которые могли бы быть направлены на продвижение за рубеж, сертификацию на международных рынках, участие в профильных выставках или строительство холодильных складов в странах-импортёрах. Возникает парадоксальная ситуация: формально государственная поддержка есть, объёмы инвестиций рекордные, а структурных сдвигов в экспорте — то есть роста доли продукции с высокой добавленной стоимостью — почти не наблюдается. По оценкам отраслевых аналитиков, на экспорт по-прежнему идёт не более 15–17% переработанной рыбы, остальное — сырьё или полуфабрикат. Таможенно-тарифное регулирование и льготное кредитование. Третье направление государственной поддержки — это меры таможенно-тарифного характера и доступ к льготным финансовым ресурсам. Здесь ситуация двойственная, а иногда и противоречивая. С одной стороны, отмена вывозных пошлин на отдельные виды рыбопродукции (в отличие от сырой рыбы и некоторых видов крабов, где экспортные пошлины сохраняются или периодически вводятся) создаёт предсказуемую среду для экспортёров. С другой — тарифное регулирование остаётся подвижным и подверженным конъюнктурным колебаниям: например, весной 2023 года были введены гибкие экспортные пошлины, привязанные к курсу рубля, что вызвало замешательство среди контрагентов, привыкших к фиксированным ставкам. Что касается льготного кредитования экспортных контрактов через механизмы Российского экспортного центра (РЭЦ) и уполномоченных банков, то доступ к дешёвым деньгам остаётся привилегией крупных вертикально-интегрированных холдингов, способных предоставить залог и пройти многоступенчатую проверку. Небольшие перерабатывающие предприятия,

кооперативы и семейные рыболовецкие артели вынуждены пользоваться коммерческими кредитными ставками (18–22% годовых в текущих условиях), что сводит на нет их ценовое преимущество на внешних рынках. Таким образом, набор инструментов выглядит внушительно только на бумаге, а реальная отдача от каждого из них существенно зависит от масштаба бизнеса, географической локации экспортёра и его административного ресурса. Это ставит вопрос о том, насколько сама конфигурация поддержки является нейтральной по отношению к размеру компании и не ведёт ли она к искусственной монополизации экспортных потоков.

2. Оценка эффективности: что изменилось за пять лет

Чтобы избежать декларативных суждений и поверхностных оценок, обратимся к конкретным количественным и качественным показателям за период 2019–2024 годов. Этот временной интервал выбран не случайно: он охватывает как доковидный этап, так и период жёстких санкционных ограничений, что позволяет увидеть устойчивые тренды, а не конъюнктурные всплески. Объёмная динамика и её неоднозначная интерпретация. Общий физический объём экспорта рыбы и морепродуктов из России демонстрирует слабую отрицательную динамику — снижение примерно на 8–10% в зависимости от года, с пиком в 2021 году (около 2,1 млн тонн) и последующим снижением до 1,85–1,9 млн тонн в 2023–2024 годах. На первый взгляд это может свидетельствовать о провале государственной поддержки: субсидии растут, а тоннаж падает. Однако такая интерпретация была бы поверхностной и даже ошибочной. Снижение физических объёмов сопровождается ростом средней контрактной цены (с примерно 2 200 до 2 800 долларов за тонну в текущих ценах) и, что важнее, изменением товарной структуры. Доля продукции с высокой степенью переработки — филе, фарш, консервы, готовая кулинария, копчёная и вяленая рыба — увеличилась с 12% в 2019 году примерно до 18–19% в 2024 году. Это небольшой, но всё же значимый сдвиг, который косвенно подтверждает, что инвестиционные квоты и субсидии на переработку начинают работать, хотя и медленнее заявленных регулятором темпов. Если экстраполировать этот тренд на следующие пять лет, то при сохранении текущих механизмов доля переработанной продукции может достичь 25–28%, что уже будет сопоставимо со структурой экспорта стран-лидеров (например, Чили или Исландии). Географическая диверсификация: успех с горьким привкусом. До 2022 года более 70% российского рыбного экспорта приходилось на Китай, который выступал не столько конечным рынком потребления, сколько хабом для реэкспорта и первичной переработки (разделка, упаковка, заморозка под брендом китайского трейдера). Санкционные ограничения, ковидные локдауны в китайских портах

(особенно в Даляне и Циндао) и рост геополитических рисков вынудили Россию искать альтернативные направления. Государственная поддержка в виде субсидирования транспортировки по железной дороге (программа постановлением Правительства РФ № 1472) и частичного возмещения фрахта морских судов позволила перенаправить значительные потоки в Южную Корею, Японию, Вьетнам, а также на принципиально новые рынки — Нигерию, Египет, Саудовскую Аравию, Алжир, Тунис и даже отдельные страны Латинской Америки (Бразилию). На сегодняшний день доля Китая снизилась примерно до 55%, а объём поставок в Африку и на Ближний Восток вырос в 2,5–3 раза в стоимостном выражении. Это, безусловно, успех государственной политики, но достигнутый во многом за счёт ценовых уступок и, как следствие, снижения маржинальности. Российские экспортёры вынуждены были демпинговать (предоставлять дисконт в 5–12% по сравнению с конкурентами), чтобы завоевать место на прилавках в условиях жёсткой конкуренции с чилийским лососем, норвежской скумбрией и вьетнамским пангасиусом. Кроме того, новые рынки нередко характеризуются худшей платёжной дисциплиной, более высокими требованиями к предоплате и необходимостью страховать политические риски, что увеличивает транзакционные издержки. Провалы и недостигнутые цели. Серьёзным разочарованием оказалась попытка нарастить экспорт через порты Северо-Запада (Санкт-Петербург, Усть-Луга, Калининград). Несмотря на субсидирование железнодорожных перевозок с Дальнего Востока на запад (ставка возмещения доходила до 25% от фактических затрат), логистическое плечо остаётся слишком длинным — более 8–9 тыс. километров, а пропускная способность пограничных переходов и терминальных мощностей — низкой. Кроме того, европейские покупатели (Германия, Нидерланды, Польша), на которых изначально ориентировались российские экспортёры, после введения санкций и роста антироссийских настроений практически полностью ушли с рынка или сократили закупки на 70–80%. Замена их на ближневосточных и африканских трейдеров произошла, но с потерей в маржинальности: средняя цена реализации на этих рынках на 15–20% ниже европейской. Ещё одна недостигнутая цель — экспорт продукции глубокой переработки в Японию и Южную Корею. Эти страны предъявляют чрезвычайно высокие требования к качеству, упаковке, температурному режиму хранения и прослеживаемости. Российские производители, за редким исключением, пока не могут им соответствовать, уступая поставщикам из США и Канады. Таким образом, общий баланс эффективности можно оценить как умеренно-положительный: отдельные меры сработали (географическая диверсификация), другие дали отсроченный результат (структурные сдвиги), третьи провалились полностью (европейское направление). Синергии между разными инструментами не возникло, а

непредвиденные внешние шоки нивелировали часть достигнутого. Неравенство между экспортёрами как скрытый издержки. Важный, но редко обсуждаемый аспект — дифференцированный доступ к господдержке. Крупные холдинги («Русский краб», «НОРЕБО», «Сигма Марин Технолоджи») получают львиную долю субсидий и квот, тогда как на долю сотен малых и средних предприятий приходится остаток. По данным Счётной палаты за 2023 год, на десять крупнейших компаний пришлось более 60% всех выплат по программе субсидирования транспортировки. Это означает, что государственная поддержка не столько выравнивает условия конкуренции, сколько закрепляет сложившуюся олигопольную структуру. С точки зрения краткосрочной эффективности (меньше бюрократических издержек для государства) это оправданно, но в долгосрочной перспективе ведёт к подавлению малого инновационного экспорта, где, как показывает мировой опыт, чаще всего рождаются новые нишевые продукты и форматы работы с покупателем.

3. Перспективные направления развития системы поддержки

Если исходить из текущей конфигурации, то дальнейшее наращивание объёмов государственной поддержки без изменения её архитектуры вряд ли приведёт к качественному прорыву. Более того, есть риск попасть в ловушку «субсидийного иждивенчества», когда экспортёры привыкают к компенсациям и перестают искать рыночные способы повышения эффективности. Более реалистичный и обоснованный сценарий предполагает три взаимосвязанных корректировки, каждая из которых опирается на анализ описанных выше проблем. Первое направление: от «тоннажа» к «качеству экспорта». Необходимо сместить акцент с субсидирования любого объёма мороженой продукции на стимулирование поставок с высокой добавленной стоимостью. Конкретный механизм может выглядеть так: введение дифференцированных ставок возмещения транспортных затрат в зависимости от степени переработки. Например, для филе, фарша, стейков и фасованной продукции ставка компенсации могла бы составлять 40–50%, для потрошёной рыбы без головы — 25%, для целой мороженой рыбы — 10–15% (или её отмена). Это создаст прямой и понятный экономический стимул для рыбопереработчиков осваивать выпуск продукции с добавленной стоимостью, которая на внешних рынках пользуется стабильным спросом, защищена от ценовых колебаний в сегменте сырья и позволяет выходить на розничные сети, а не только на оптовые рынки. Дополнительно можно ввести повышенный коэффициент субсидирования для поставок на принципиально новые рынки (Африка южнее Сахары, Латинская Америка, Южная Азия), чтобы компенсировать издержки выхода, связанные с маркетингом и адаптацией под

местные стандарты. Второе направление: институциональная поддержка выхода на рынки, а не только логистика. Практика убедительно показывает, что главным барьером для российских экспортёров сегодня является не столько стоимость фрахта (хотя и она важна), сколько нетарифные ограничения: сертификация, соответствие международным стандартам качества и безопасности (НАССР, BRC, GlobalG.A.P., MSC для устойчивого рыболовства), участие в международных выставках (Seafood Expo Global в Барселоне, China Fisheries & Seafood Expo), проведение дегустаций и B2B-переговоров, выстраивание долгосрочных отношений с розничными сетями и дистрибьюторами. Государство могло бы взять на себя софинансирование таких расходов, создав специализированный экспортный офис по принципу «одного окна» для рыбной отрасли — по аналогии с норвежским Norwegian Seafood Council или исландским Promote Iceland. Такой офис занимался бы коллективным брендингом российской рыбы, организацией бизнес-миссий, субсидированием сертификации (которая стоит от 1 до 5 млн рублей на предприятие) и юридическим сопровождением контрактов. Отсутствие подобной структуры в России — заметный институциональный провал, который трудно компенсировать простым увеличением бюджетных субсидий на логистику.

Третье направление: цифровизация экспортных процедур и снижение административной нагрузки. Сегодня, по оценкам отраслевых ассоциаций, на оформление одного контейнера с рыбой для отправки, скажем, в Иран или Нигерию уходит в среднем 12–14 дней, а в ряде случаев — до трёх недель. Требуется получить более двадцати различных справок, ветеринарных сертификатов (ФГИС «Меркурий», экспортные ветеринарные сертификаты, сертификаты страны происхождения), фитосанитарных документов, таможенных деклараций, подтверждений соответствия Техническому регламенту ЕАЭС, а в некоторых странах — ещё и нотариально заверенных переводов. Это не только увеличивает прямые издержки (хранение контейнера в порту, простой рефрижератора), но и делает российскую рыбу менее привлекательной по сравнению с поставками из Чили, Турции или Вьетнама, где бюрократический цикл втрое короче. Пилотные проекты по электронной сертификации и межведомственному обмену данными (интеграция «Меркурия» с системой «Одно окно» Российского экспортного центра) уже запущены, но их масштаб остаётся локальным, охватывая не более 10–15% экспортных операций. Если удастся распространить эту практику на все основные экспортные направления и виды продукции, эффект может оказаться сопоставимым с субсидированием половины фрахтовых ставок — причём без дополнительных бюджетных расходов, исключительно за счёт снижения транзакционных издержек и ускорения оборачиваемости капитала.

Четвёртое направление (дополнительное): развитие припортовой инфраструктуры и

холодильных мощностей за рубежом. Нельзя обойти вниманием и инфраструктурную составляющую. Сегодня российские экспортёры зачастую не имеют собственных или арендованных холодильных складов в странах назначения, что вынуждает их продавать товар на условиях FOB (свободно на борту) или даже EXW (франко-склад отправителя), теряя контроль над конечной ценой. Государство через механизмы государственно-частного партнёрства или льготного кредитования могло бы стимулировать создание российских логистических хабов в ключевых портах-импортёрах — например, в Джибути (для Восточной Африки), Дубае (для Ближнего Востока), Хошимине (для Юго-Восточной Азии). Это позволило бы перейти к поставкам на условиях DDP (поставка с оплатой пошлин), существенно повысить маржинальность и сформировать репутацию надёжного поставщика, готового брать на себя финальную милю доставки. Заключительный вывод по перспективам. Таким образом, перспективы государственной поддержки экспорта российской рыбы и морепродуктов лежат не в плоскости простого увеличения объёмов финансирования (хотя и оно может потребоваться на отдельных направлениях), а в сфере умного перераспределения ресурсов, институциональных новаций, цифровой трансформации и инфраструктурного развития. Без этого даже самые щедрые субсидии будут уходить в песок — точнее, в трюмы судов, которые везут за рубеж всё ту же неразделанную рыбу, не становясь от этого заметно конкурентоспособнее на рынках, где решающим фактором является не цена входа, а качество, надёжность и сервис. Ключевой вызов для российских властей и отрасли на ближайшие пять-семь лет — превратить экспорт рыбы из «истории про ресурс» в «историю про продукт» и выстроить систему поддержки, которая работает именно на эту трансформацию, а не на консервацию статус-кво.

Заключение

Подводя итог анализу государственной поддержки экспорта рыбы и морепродуктов из России, можно утверждать, что действующая система не является ни полностью провальной, ни безусловно эффективной. Она дала измеримые результаты: удалось частично диверсифицировать географию поставок, снизить зависимость от одного китайского рынка, запустить процесс обновления флота и добиться небольшого, но устойчивого роста доли продукции с добавленной стоимостью. Однако эти достижения сопровождаются высокими издержками — бюрократизацией процедур, неравенством доступа к поддержке между крупными и малыми экспортёрами, а также сохранением сырьевой направленности значительной части экспорта. Ключевой вывод состоит в том, что дальнейшее наращивание объёмов субсидий без изменения архитектуры поддержки

приведёт к убывающей отдаче. Наиболее перспективными направлениями являются не увеличение ставок компенсации, а институциональные сдвиги: переход к дифференцированному субсидированию в зависимости от степени переработки, создание специализированного экспортного офиса по продвижению российской рыбы, цифровизация разрешительных процедур и развитие логистической инфраструктуры за рубежом. Без этих мер государственная поддержка рискует навсегда остаться инструментом выживания, а не развития — помогая сохранять объёмы, но не меняя качество российского рыбного экспорта. Обратный сценарий, требующий политической воли и межведомственной координации, способен за ближайшие пять-семь лет превратить отрасль из поставщика сырья в одного из ведущих мировых экспортёров переработанной рыбопродукции.

Источники:

1. Труба А.С., Скворцов Е.А., Шрша Э.Ф. ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЭКСПОРТА РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ. Вопросы рыболовства, 27 (1). С. 171-182.
2. Бетин О.И., Мухамедова Т.О., Павлова А.О. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЫБЫ И РЫБНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. Вопросы рыболовства, 24 (3). С. 213-220.
3. Состояние и тенденции рыбохозяйственной деятельности в Северном бассейне: проблемы и перспективы: монография / В. Е. Храпов [и др.]. — Апатиты: Издательство ФИЦ КНЦ РАН, 2024. С. 193.
4. Прохорова В.В., Доманина Е.А., Ровная А.П. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. Образование и право, (12). С. 255-259.
5. Сидоров С.А., Сахно В.П. РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ НЕЗАКОННОГО ПРОМЫСЛА. Право и государство: теория и практика, (5 (197)). С. 206-209.

- Автор гарантирует, что вышеуказанный материал не был ранее опубликован на русском языке, а также не находится на рассмотрении в другом журнале.
- Автор гарантирует, что в вышеуказанном материале соблюдены все авторские права: среди авторов указаны все те и только те, кто сделал значительный вклад в исследование, для всех заимствованных фрагментов (текстовые цитаты, таблицы, рисунки и формулы) указаны источники, позволяющие идентифицировать их автора.

- Автор гарантирует, что никакие части отправленной в редакцию рукописи не были созданы с использованием средств автоматической генерации текста и изображений или других инструментов искусственного интеллекта (ChatGPT и т.п.), за исключением участия нейросетей в обработке исследовательских данных.
- Автор осознает, что факты научной недобросовестности, выявленные как в процессе рецензирования, так и после публикации статьи (плагиат, повторная публикация, раскрытие защищенных данных), могут повлечь не только снятие статьи с публикации, но и уголовное преследование со стороны тех, чьи права будут нарушены в результате обнародования текста.