

# FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 2 (59) 2020

**Кто разомкнет  
биржевой круг?**

**Иван Фетисов:  
Что будет  
с выставками**

О перспективах отраслевых мероприятий после карантина

**Сергей Рябченко:  
Новые вызовы  
для Амура**



**Константин КОРОБКОВ:  
КУРИЛЫ ДАЛИ ПРОСТОР ДЛЯ НОВЫХ  
ПРОЕКТОВ**

## ПРОМЫШЛЕННОЕ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ проектирование, поставка, монтаж, ввод в эксплуатацию

Проектируем



Воплощаем в жизнь



## СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ

Реализуем проекты от согласования тз,  
до ввода объекта в эксплуатацию



Рыба

Заморозка менее  
двух часов



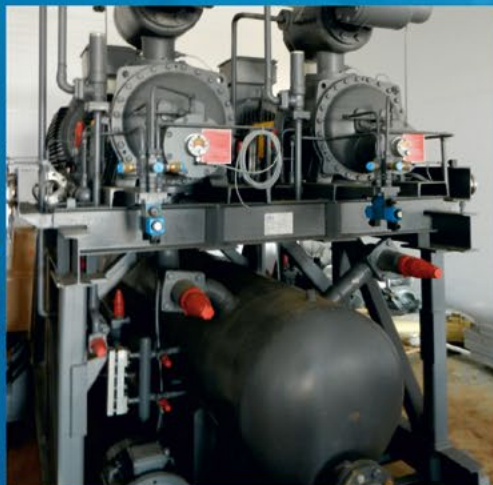
Мясо



Птица



Нефтехимические  
объекты



Головной офис: 190000, Санкт-Петербург, ул. Галерная, д.20, офис 306  
Завод: 238460, Калининградская обл., п.Совхозное, Мастерская ул. 4

+7 (812) 449-90-40, +7 (812) 449-90-41  
coldtrade.spb.ru

**СОДЕРЖАНИЕ**

- 2 Константин КОРОБКОВ: КУРИЛЫ ДАЛИ ПРОСТОР ДЛЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ**  
Современный опыт развития рыбацкого предприятия на дальних берегах
- 8 СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА ЮЖНО-КУРИЛЬСКОГО КОМБИНАТА**  
О буднях и перспективах компании словами ее коллектива
- 14 ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ ВДОХНОВЛЯЕТ**  
Как Китай проходит школу мирового кризиса: взгляд из цехов Moon Tech (Yantai Moon)
- 19 Владимир ГАЛИЦЫН: ОТ ИТОГОВ ЛОСОСЕВОЙ ПУТИНЫ ЗАВИСЯТ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ НА КАМЧАТКЕ**  
Председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки про первый год работы объединения и испытаниях повышенной сложности
- 24 НЕ ТЕРЯЯ ГОЛОВЫ ИЗВЛЕКАЙ ОМЕГА-3!**  
Flottweg – немецкие технологии эффективного производства рыбного жира и муки
- 26 ВЕРНОСТЬ МОРСКОМУ ДУХУ**  
Каково это – руководить предприятием с вековым наследием? Интервью с генеральным директором МТФ Андреем ГУЛЯЕВЫМ
- 30 МИРОВОЙ КРИЗИС СМЕЩАЕТ АКЦЕНТ НА ВНУТРЕННИЕ СИЛЫ**  
Российским машиностроителям не привыкать держать удар – интервью с генеральным директором АО «Дальрыбтехцентр» Артемом ШЕВЧЕНКО
- 36 Иван ФЕТИСОВ: ОТРАСЛИ НЕ ХВАТАЕТ ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ**  
Генеральный директор Expo Solutions Group о перспективах отраслевых выставок после карантина
- 40 «ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»: НА ОДНОЙ ВОЛНЕ С РЫБАКАМИ**  
Российские инженеры не прерывают реализацию проектов в рыбопереработке
- 44 КАПИТАН ДАЛЬНОГО ПЛАВАНИЯ: ШТРИХИ БИОГРАФИИ**  
История ветерана Архангельского тралового флота Владимира ЛУПАЧЕВА
- 47 АЗИМУТ НА ВОСТОК**  
КБ «Восток» (ЦТСС) разработало для рыбаков проект среднего рыболовного траулера морозильного под инвестквоты
- 50 ПУТИНА В ОСОБОМ РЕЖИМЕ**  
Как пандемия повлияла на работу рыбаков – интервью с генеральным директором компании «Витязь-Авто» Алексом РАМАНАУСКАСКОМ
- 54 ПОДНЯТЬ ЯКОРЯ, ПОДТЯНУТЬ ВАЕРА!**  
На российском рыбацком флоте знакомятся с датским оборудованием AS SCAN
- 56 УДАЧНАЯ ПУТИНА**  
Итоги работы на охотоморской минтаевой путине подводит генеральный директор «Русской рыбопромышленной компании» Виктор ЛИТВИНЕНКО
- 58 Сергей РЯБЧЕНКО: ПО АМУРУ ЗАДАЧА НЕПРОСТАЯ, НО ВЫПОЛНИМАЯ**  
Президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края о новых вызовах для региона
- 62 КТО РАЗОМКНЕТ БИРЖЕВОЙ КРУГ?**  
Вопрос развития рыбной биржи все больше напоминает бег по замкнутому кругу, в котором сами механизмы организованных торгов отходят на второй план

**РЕДАКЦИЯ****ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА**

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР** Эдуард Владимирович 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 **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 **КОРРЕКТОР** Екатерина КИРИЛЛОВА

**ФОТО НА ОБЛОЖКЕ** Ольга ШУТЬ **ФОТОГРАФИИ** Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Маргарита КРЮЧКОВА, Артур ХИМЧЕНКО, Олеся ТАРАСОВА, Олег КАБАЛИК, Пресс-служба ООО ПКФ «ЮКРК», Пресс-служба ООО «Витязь-Авто», Пресс-служба АТФ, Fishnews.ru

**РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:** ООО «МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС» Яна ЯШИНА, yashina@fishnews.ru, тел. 8-914-703-68-60

Материалы, отмеченные знаком , публикуются на правах рекламы.

**ПРОЕКТ «ОТКРЫТАЯ ОТРАСЛЬ»** Наталья СЫЧЁВА, тел. 8-924-233-31-36, e-mail: sycheva@fish-open.ru, skype – nata\_sycheva

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

**Журнал «Fishnews – Новости рыболовства»** № 2 (59) 2020. Издается с 2006 года, [www.fishnews.ru](http://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. Свободная цена. Дата выхода в свет: 07.07.2020 г., Тираж 1500 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс». г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «+16».



Маргарита КРЮЧКОВА

## Константин КОРОБКОВ: КУРИЛЫ ДАЛИ ПРОСТОР ДЛЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

Каждое начинание в инвестиционной программе Южно-Курильского рыбокомбината – как пазл в общей картинке, который подбираешь порой интуитивно. Что побуждает реализовывать новые проекты и почему в команду стоит набирать специалистов сильнее себя, генеральный директор ЮКРК Константин КОРОБКОВ рассказал в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства».

– Южные Курилы превратились в настоящий пример развития рыбной отрасли: компании реализуют здесь передовые проекты. И ваше предприятие весьма показательно в этом плане. Откуда такие драйверы на отдаленных территориях, ведь принято считать, что все лучшее сосредоточено в центре?

– Основополагающий фактор – это водные биологические ресурсы, сконцентрированные в прибрежной зоне. Второе – люди, которые хотят и могут воплотить задуманное в жизнь. А дальше уже идет выбор возможных путей работы: через привлечение кадров, финансовых ресурсов, кооперации с кем-либо.

Когда приступили к работе на рыбокомбинате, на окраинах было как-то свободнее. Люди, которые хотели заниматься бизнесом, предпочитали места с более комфортными условиями. А на отдаленных территориях, где и электричества не провели, имелось больше точек приложения сил.

Так что были водные биоресурсы, не наблюдалось столь сильной конкуренции, и нам удалось закрепиться на этой площадке. В процессе реализации проектов приобретались новые знания и навыки. Их всегда не хватает – на каждом новом этапе понимаешь, что знаешь недостаточно. То есть вся жизнь – самообразование. Но главное, я считаю, не успокаиваться. Если набросал себе план, его нужно воплотить в жизнь.

Вообще я рос в такой среде, где было стыдно взяться за дело и не закончить его. Лучше уже и не начинать. Понятно, что есть проекты длительные, ситуация меняется, но этот принцип все равно остается.

– А как убедить людей приехать на Курилы? Ведь предприятию нужны грамотные управленцы, нужны профессионалы в своих сферах.

– Прежде всего, человеку должно быть интересно его дело. Если привлекать людей только благами, это работать не будет, это плохая история. Хотя, конечно, профессионалам нужно создать комфортные условия для жизни, причем, как правило, не только для самих сотрудников, но и для их семей.

Поначалу такой возможности не было. Работали сами и с теми, кто был на предприятии и раньше. Часть кадров росла и развивалась вместе с компанией.



Константин КОРОБКОВ, генеральный директор ЮКРК

Работа требует людей. И принцип у руководства компании такой, что принимать в свою команду надо специалистов сильнее себя. Возьмешь слабее – это беда, возьмешь такого же уровня – в лучшем случае будет стагнация. Нужно набирать тех, кто может привнести в работу предприятия что-то новое, придать импульс для развития.

– Когда писали о Южно-Курильском рыбокомбинате, всегда было четко видно концепцию развития компании.

– Наше предприятие активно растет. В 2008 году, когда доли квот вылова водных биоресурсов перераспределяли на долгосрочный период второй раз, у аукционеров появилось четкое понимание, что работа ведется серьезно и надолго, в этот бизнес можно вкладываться и выбирать его делом своей жизни.

Именно тогда формировалось видение, что нужно не гнаться за сиюминутной выгодой – надо потерпеть, вкладываться в развитие. Порядка еще двух лет проработывали концепцию, оценивали квоты, требования к освоению, появился горизонт десятилетнего планирования. Появилось понимание по этапам, в какой последовательности и к чему мы придем.

В качестве примера реализованных блоков такой программы можно назвать прибрежное рыболовство – мы с него начинали.

Из флота у нас тогда был только РС-300 «Отличительный» (сейчас это судно задействовано на промысле у другого собственника). Работая на лососевых участках, мы обеспечили финансовую возможность для покупки флота, чтобы развивать следующее направление.

В 2011 году приобрели в Норвегии первый стеркодер – «Браттег», в 2012 году купили еще одно такое судно. Шаг за шагом мы формировали экспедиционный флот для освоения выделенных компании квот.

В 2012 году, осенью, у нас частично сгорел завод береговой переработки, но производство не должно прекращаться, и мы буквально за восемь месяцев спроектировали и построили новый цех. Он продолжает работать и сейчас, но с 2013 года прошел уже три модернизации и готовится к четвертой.

В 2016 году мы пришли к необходимости развивать промысел объектов, для которых не устанавливается общий допустимый улов. Природа сделала рыбакам



большой подарок – возможность массовой добычи сардины-иваси и скумбрии. Для работы на этих объектах компания приобрела сейнер-траулер «Асбьорн». Около двух лет мы учились его эксплуатировать, перерабатывать уловы, потому что и на берегу не были готовы к таким объемам и такому качеству сырья, которые обеспечивает это судно. Пришлось довольно сложно, но мы справились с этой задачей.

Наши непростые поиски своего пути совпали по времени с периодом, когда Росрыболовство начало вводить инвестиционные квоты. Мы тогда только завершили оснащение компании флотом, выполнили модернизацию берегового цеха и добивались отдачи от новой покупки «Асбьорна». Следующим шагом должно было стать строительство большого мукомольного завода. Мы не рискнули параллельно братья еще за один проект – создание предприятия под инвестиционные квоты. Правильно поступили или нет, пока сказать сложно. Думаю, что итоги нужно будет подводить в 2023-2025 годах. Тогда будет понятно, что получили компании, которые подключились к программе инвестиционных квот, и чего добились

Сейчас я считаю, что наша концепция правильная. Мы научились эффективно использовать возможности «Асбьорна», великолепно отработали в прошлом году и хорошо идем в этом. Построили завод по производству рыбной муки и рыбьего жира, ждем пусконаладчиков.

мы, пойдя своим путем. Вернее, не свернув со своего пути.

Сейчас я считаю, что наша концепция правильная. Мы научились эффективно использовать возможности «Асбьорна», великолепно отработали в прошлом году и хорошо идем в этом. Построили завод по производству рыбной муки и рыбьего жира, ждем пусконаладчиков – свои коррективы внесла пандемия коронавируса, но это вопрос времени.

Приобрели судно, аналогичное «Асбьорну», только еще более современное. Сейчас оно уже находится на промысле. Таким образом, реализована схема, когда одно судно находится в районе лова, а дру-

гое сдает в это время улов на береговой завод, и наоборот.

Купили и ориентировочно в августе этого года выставим на промысел еще одно судно-снюрреводчик малого класса типа РС-300. Таким образом, мы завершили программу формирования прибрежной колонны судов. Это флот, который работает в прибрежных водах не больше трех-пяти суток в рейсе, и выловленная им парная рыба поставляется на берег для переработки в цеху.

– А что планируете в дальнейшем?

– Несколько проектов находятся в стадии реализации. Строим лосо-

севый рыбоводный завод. В этом году уже в третий раз выпускаем на ЛРЗ мальков. Этот выпуск планируется на уровне 11 миллионов, а заложить на инкубацию всего планируем около 30 млн экземпляров – там еще много работы, завод вводится очередями.

Сейчас пришло понимание, что с учетом увеличившихся объемов вылова нужно вновь модернизировать береговой завод: усовершенствовать некоторые посты, снизить зависимость от человеческого фактора.

Тем не менее даже с учетом этого апгрейда ни у кого не остается сомнений, что через три – максимум четыре – года нам нужен новый современный завод, ориентированный в первую очередь на переработку пелагических видов. Почему называют такой промежуток? Изыскания, подготовка проекта, его экспертиза займут, по моим оценкам, около одного – полутора лет, еще около двух – двух с половиной лет этот завод нужно будет строить.

Все процессы по развитию компании взаимосвязаны. Привлечение новых мощностей для добычи влечет за собой наращивание перерабатывающих мощностей. Под увеличение производства продукции нужно обеспечить дополнительные складские мощности. Уже два года мы реализуем проект по развитию контейнерных перевозок через Кунашир, результаты очень хорошие.

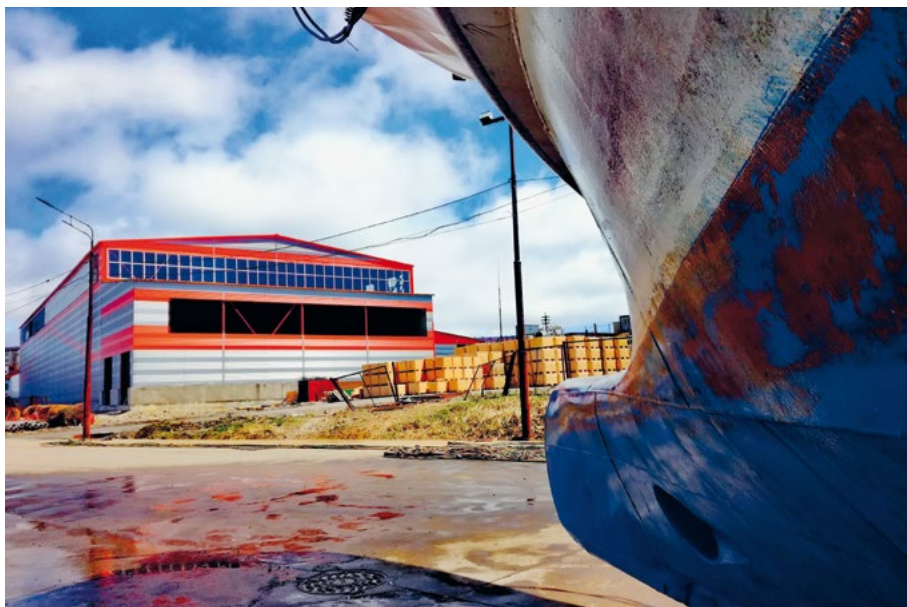
Обо всех этих этапах развития рассказываешь быстро, а вот конкретизация решений, сопряжение их между собой занимают много времени. Потому что спросить по большому счету не у кого. Специфика отрасли такая: возьмешь готовые решения, но в любом случае их нужно адаптировать по месту.

И конечно, работа требует людей. И принцип у руководства компании такой, что принимать в свою команду надо специалистов сильнее себя. Возьмешь слабее – это беда, возьмешь такого же уровня – в лучшем случае будет стагнация. Нужно набирать тех, кто может привнести в работу предприятия что-то новое, придать импульс для развития.

– Вы отметили, что долгосрочный план работы стал выстраиваться в 2008 году. Это результат введения исторического принципа распределения квот?



Руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ на Кунашире. 2017 год



Все процессы по развитию компании взаимосвязаны. Привлечение новых мощностей для добычи влечет за собой наращивание перерабатывающих мощностей

– Безусловно. Когда пользователи в 2004 году получили доли квот, многие не знали, что с этим делать. Квотный рынок, рантье... А когда за предприятиями закрепили доли в 2008 году и уже на десять лет, пришло понимание, что рыболовство – это большое, денежное, стабильное дело. И незаконный лов здесь явно проигрывает, ведь, получая разовую выгоду, теряешь гораздо больше. Считаю, что браконьерство изжил исторический принцип.

В 2008-2010 годах пошел резкий разворот в сторону обновления флота, строительства заводов, модернизации действующих произ-

водств. Можно поднять статистику и посмотреть: именно в это время отмечен вал покупок высокотехнологичного оборудования.

– Вы перечисляли знаковые проекты для предприятия – развитие флота, реконструкция цеха, лососевый рыбоводный завод. А какие проекты особенно дороги вам как руководителю? Ведь всегда, наверное, есть планы, за воплощение которых переживаешь: вдруг не получится? А проект раз – и выстреливает.

– На самом деле проектов много, они же – как пазлы: один до-



СТ «Гуннар» в первый раз выходит на промысел на Южных Курилах



Начальник отдела эксплуатации флота ЮКРК Николай ГОРОДЕЦКИЙ, Константин КОРОБКОВ и Виктор Павлович КОРОБКОВ, в прошлом капитан-директор Корсаковской базы океанического рыболовства в рубке СТ «Гуннар»

полняет другой. На каждом этапе есть свой особенный проект. Могу сказать, что, когда мы купили первый стеркодер, я был очень горд. Теперь, спустя девять лет, это приобретение уже не выглядит столь грандиозным. Знаете, почему еще это казалось знаковым? Потому что было неясно, стрельнет или нет. А оно действительно выстрелило.

И в каждый период были свои проекты, результаты которых не до конца понятны. Все-таки рыбалка – зона рискованного земледелия. Нельзя сказать: делаем так – и сто процентов, что нам повезет. Всегда оцениваешь плюсы и минусы, но все невозможно до конца просчитать.

Были проекты, которые хотелось когда-нибудь реализовать, но начинать пришлось не потому, что мы для них созрели морально или

финансово, а потому, что обстоятельства складывались так, что было понятно: не начнешь сейчас – не начнешь вообще.

Были проекты, которые вызывают раздражение, потому что разбалансируют всю систему. А потом, когда они выходят на определенные показатели, ты думаешь: «Ух ты! А ведь не зря все было».

– На сайте Fishnews мы впервые написали о Константине Коробкове в 2010 году в материале «Президент пообещал рыбакам помочь с логистикой»: это был визит Дмитрия МЕДВЕДЕВА на Кунашир. Какие ощущения, когда к вам на предприятие приезжает глава государства?

– Понятно, что это очень приятно и очень почетно. Не скажу, что для нас это было особенно хлопотно. Подготовкой, наверное, за-

нимались специальные службы, а предприятие работало в обычном режиме.

Дмитрий Анатольевич смотрел цех, который в дальнейшем мы модернизировали. На тот момент портовая инфраструктура в Южно-Курильске отсутствовала, строительство ее только началось. И вопросы логистики я поднимал как раз в том плане, что район богат водными биоресурсами, но осваивают их предприятия других регионов – и налоги в виде отчислений с заработной платы, реализованной продукции остаются на этих территориях. Мы же не могли использовать на промысле крупнотоннажный флот, потому что не было портовой инфраструктуры для приемки и обработки таких судов.

Очень важно было в рамках развития Курильских островов решить вопрос портовой инфраструктуры, авиационного сообщения. Сейчас эти задачи выполнены. Государство обеспечило строительство глубоководного пирса на Кунашире – бизнес тут же отреагировал: мы приобрели суда, стали развивать добычу и переработку, построили новый цех. Мы неоднократно с вами говорили: когда государство развивает инфраструктуру, причем именно ту, что нужна району, это дает синергетический эффект.

– Последние четыре года Южно-Курильский рыбокомбинат активно участвует в рыбопромышленных выставках. Это и Брюссель, и российские площадки, и Циндао. Что дает такая работа компаниям?

– Мы принимали участие в выставках, наверное, с 2008 года, но в качестве гостей. С приходом в Росрыболовство новой команды – Ильи ШЕСТАКОВА, Петра САВЧУКА – родилась идея, что отечественные компании должны выставляться под одним флагом.

К этому времени мы были уже опытными посетителями выставок и имели возможность оценить экспозиции под флагом Канады, Аргентины, Северной Европы. Конечно, такое представление производит впечатление. У посетителей выставки появляется уверенность, что компании, которые выставляются на одном стенде под национальным флагом, – это своего рода «золотой стандарт» страны. И нужно работать именно с ними. Поэтому, когда Росрыболовство предложило участвовать в вы-



ставке на объединенном стенде, мы с энтузиазмом согласились.

Казалось бы, в век технологий, когда все есть в интернете, можно найти информацию о компании, связаться с ней. Тем не менее передовые страны участвуют в выставках. Это неспроста. Выставка позволяет оценить себя заново – в ее системе координат. Вы смотрите, кто вы, в какой лиге играете, в какой можете играть.

На выставке можно быть экспонентом, а можно – посетителем. Плюсы участия со стендом я уже обозначил. Однако в этом случае практически не остается времени, чтобы походить и спокойно оценить, что предлагают другие. Последний год мы начали разделять свою делегацию на две части – тех, кто занимается стендом, и тех, кто работает в полях.

Выставку в Брюсселе отменили, так что мы не смогли обкатать там свою концепцию, но впереди большая встреча в Санкт-Петербурге, теперь уже в следующем году. Мое мнение – питерская рыбопромышленная выставка более эффективна, чем участие в Европе. Хотя, конечно, будет интересно съездить в следующем году в Барселону (*выставка Seafood Expo Global переезжает в Испанию. – Прим. ред.*).

Так как мы работаем в Дальневосточном бассейне и поставляем продукцию в Азию, безусловно, нам важно присутствовать на выставке в Китае. Это даже не обсуждается. Два раза были на выставке в Бостоне, но сейчас эту площадку не посещаем ни как гости, ни как экспоненты: все-таки она больше ориентирована на Америку, а у нас там нет интересов. Пока, во всяком случае.

Так что сейчас в фокусе нашего внимания Санкт-Петербург, Циндао, европейская выставка как новая площадка.

– Куда проще продавать сейчас рыбу? В Россию или за рубеж?

– Вопрос неоднозначный. Ситуация различается в зависимости от сезона, вида продукции. Разные требования, разные стандарты. Что-то, безусловно, проще продавать в России, что-то – отправлять за границу, с более отлаженными механизмами, четкими стандартами, быстрыми деньгами, валютой.

Мы позиционируемся как компания среднего формата, поэтому до-



*Seafood Expo Global / Seafood Processing Global 2018, г. Брюссель. На стенде Южно-Курильского рыбокомбината – руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ, посол России в Бельгии Александр ТОКОВИНИН и постоянный представитель РФ при ЕС Владимир ЧИЖОВ*

вольно эластичны, можем быстро перестраиваться. С блеском это показали, когда рынок стало лихорадить из-за ситуации с коронавирусом. Когда Китай начал закрываться, не все продавцы посчитали угрозу серьезной и вовремя переориентировали объемы на Россию. А наша компания сделала это быстро. Затем, когда российский рынок был обеспечен в необходимых объемах, а Китай стал оживать, мы были первыми, кто туда вернулся. Когда стали закрываться европейские страны и это отразилось на ситуации в КНР, нам также удалось оперативно отреагировать. То есть три резких поворота мы просчитали, и все сделали на пять с плюсом. Подозреваю, что большим компаниям со значительными объемами продукции такие маневры из-за инерционности не под силу.

– Банально звучит, но для любого предприятия главное – это люди. Какие кадры с готовностью примет ваша компания? Каких людей вы готовы включить в свою команду?

– Если говорить о флоте, то ждем молодых специалистов, которым интересно работать в море, на новых судах с новыми технологиями.

Что касается берега, то готовы рассматривать условия зрелых специалистов, у которых есть опыт работы в сфере контрольно-измерительных приборов, машиностроения, энергетики, и, конечно, технологов рыбной отрасли. Нам нужны люди, которые сильны в своей

области и готовы чему-то научить нас, привнести что-то в работу компании. Ждем людей, которые хотят и могут реализовать себя на новом месте.

– Ясно, что такие специалисты стоят для вас дороже, чем для предприятий в центральной части России. Это объективная реальность?

– Дороже кратно, безусловно. Зрелый человек, который может что-то привнести в работу компании, – это человек от 30 лет, ближе к 40. Как правило, у него есть семья. Понятно, что здесь важны условия переезда: обустроенное жилье, работа для близких, зарплата, которая позволит человеку чувствовать себя комфортно, выезжать в отпуск. Мы же ничего не придумываем: это модель, которая была в советское время, которую используют на Аляске, в Гренландии.

И наша компания готова нести повышенные расходы на создание комфортных условий для специалистов, которые способны работать с современными технологиями и оборудованием.

Потому что этап развития компании за счет роста только количественных показателей, в первую очередь вылова, проходит. Необходимо переориентироваться на бизнес-модель, которая даст новый импульс развития за счет глубокой переработки сырья и оптимизации всех видов затрат.

В общем, все просто: Дорогу осилит идущий! FN



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

## СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА ЮЖНО-КУРИЛЬСКОГО КОМБИНАТА

В будущем году Южно-Курильскому рыбокомбинату исполнится 75 лет – его создали вскоре после освобождения Курильских островов от японцев, когда разрушенная великой войной страна остро нуждалась в продовольствии. Сегодня ЮКПК – это современное, технологичное, динамически развивающееся предприятие. Комбинат быстро «накачивает мускулы», реализуя с 2015 года инвестиционную программу модернизации производства стоимостью 3,2 млрд рублей. В текущем году уже выставлен на промысел второй наливной сейнер-траулер с RSW-танками, планируется ввести в строй новый завод по производству рыбной муки и рыбьего жира, завершить строительство лососевого рыбоводного завода.

Рецепт успеха Южно-Курильского комбината прост: во-первых, это подарок природы в виде возврата в прикурильские воды больших объемов сардины-иваси и скумбрии. Во-вторых, эффективное управление предприятием. В-третьих, самоотверженный труд коллектива.

Руководители ключевых подразделений ЮКПК рассказали корреспонденту Fishnews о буднях и перспективах предприятия.

## НЕ ПЕРВЫЙ ГОД

«Сегодня на комбинате трудится 283 человека, из них непосредственно на рыбоперерабатывающем заводе – 110. Примерно 60% персонала – приезжие. Производство ведется круглогодично: перерабатываем минтай, треску, камбалу, лососевых, скумбрию, иваси, навагу, корюшку, гольца, кальмара и бычков. Сырье на берег сдают три судна, а с июля 2020 года будут уже пять судов, из которых два – наливные», – рассказал исполнительный директор Южно-Курильского рыбокомбината Виталий УСТЕНКО.

Важной вехой для предприятия стал 2016 год, когда ведомственная наука опубликовала прогноз о грядущем возврате в российскую экономзону промысловых объемов сардины-иваси и скумбрии. Этот прогноз совпал с запуском обновленного рыбоперерабатывающего цеха ЮКПК, в котором заменили значительную часть оборудования, дооснастив до объема переработки 200 тонн сырья в сутки. В этом же году добывающий флот предприятия пополнился первым рыбоналивным судном с RSW-танками – сейнером-траулером «Асбьорн».

Далее для стабильной работы предприятие провело реконструкцию энергетических мощностей. Сложное дорогостоящее оборудование обеспечило автономность завода от электросетей Южно-Курильска.

Еще одним важным нововведением стала организация контейнерного терминала для вывоза готовой продукции. Терминал включает контейнерную площадку с подогревом, обеспечивающую круглогодичность работы. Это позволило значительно улучшить логистику, что особенно важно



Исполнительный директор Южно-Курильского рыбокомбината Виталий УСТЕНКО

для удаленных Курил. Если в 2018 году через терминал было вывезено чуть больше сотни сорокафутовых контейнеров с мороженой рыбопродукцией, то в 2019 году – уже 550, то есть около 14 тыс. тонн.

## ОТХОДЫ – В ПЕРЕРАБОТКУ

В этом году Южно-Курильский рыбокомбинат планирует запу-

26 рабочих мест с достойной оплатой труда.

«Для этого завода возводится отдельное здание, где будет производиться полный цикл работ по переработке сырья, выпуску и упаковке готовой продукции. Строительство мы начали в 2018 году, на сегодня работы завершены на 90%. Для наладки оборудования мы ждем приезда специалистов из-за границы. К сожалению, из-за



Главный инженер Южно-Курильского рыбокомбината Армен АСАТУРЯН

стить завод по производству рыбной муки и рыбьего жира. Инвестиционный проект стоимостью 1,1 млрд рублей реализуется при поддержке Корпорации развития Сахалинской области (предоставившей в кредит 75% этих средств). Завод обеспечит дополнительные

мероприятий, связанных с пандемией коронавируса, точную дату сдачи завода сказать пока не можем», – рассказал главный инженер Южно-Курильского рыбокомбината Армен АСАТУРЯН.

Завод оснастили двумя линиями, способными в сутки перераба-

тывать суммарно 504 тонны сырца, выпуская 96 тонн рыбной муки и 50 тонн рыбьего жира. Оборудование сделали в Таиланде на заводе, который принадлежит норвежскому концерну. Основным сырьем для производства рыбной муки и жира будут отходы от переработки (рыбные головы, кости, субпродукты), а также мелкая скумбрия и иваси.

«Завод будет выпускать рыбную муку с максимальным содержанием протеина. Эта мука может быть использована для производства различных видов кормов, в том числе и для рыбоводства. Рыбий жир на первых порах будем выпускать технический, в дальнейшем планируем установку оборудования для высококачественной очистки», – отметил Армен Асатурян.

Учитывая востребованность рыбной муки и рыбьего жира на рынке, руководство комбината планирует направлять эту продукцию не только на животноводческие предприятия Сахалинской области, но и в другие регионы России, в частности в Белгород и Вологду.

## НА ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ

Южно-Курильский рыбокомбинат реализует программу по развитию рыбоводства. В настоящее время комбинат достраивает лососевый рыбоводный завод на озере Лагунное. Стоимость проекта – 270 млн рублей. При этом к выращиванию молоди кеты комбинат уже приступил. Мальков, подращиваемых в открытом водоеме, выпускают каждый сезон, начиная с 2018 года. В этом году предполагают выйти на проектную мощность в 20 млн мальков.

«К началу нового производственного цикла в текущем году мы рассчитываем на 100% завершить строительство всего комплекса, – рассказал главный рыбовод предприятия Дмитрий ПАСТУХОВ. – Кроме того, мы планируем в этом году приобрести дополнительное инкубационное оборудование, что позволит увеличить инкубационную мощность до 30 млн икринок кеты».

Он описал процесс, как лососеводы инкубируют и подращивают мальков до сдачи комплекса ЛРЗ в эксплуатацию. «У нас есть спе-



Главный рыбовод предприятия Дмитрий ПАСТУХОВ



Выход лососевого рыбоводного завода на мощность в 30 млн икринок позволит комбинату ежегодно осваивать около 2 тыс. тонн возвращающейся рыбы



циальное инкубационное личиночное отделение, где икра инкубируется в аппаратах «Бокс» до стадии менее чувствительной к механическим воздействиям. После выборки производственного отхода икра выносится в естественный водоем, оборудованный для выдерживания рыболовной продукции. Он накрывается, чтобы обеспечить необходимый в этот период режим затемнения, а после поднятия на плав молоди открывается, и мальки подрастают под открытым небом», – рассказал рыбовод.

Дмитрий Пастухов отметил, что у такой технологии есть два больших преимущества. «Во-первых, она позволяет увеличить питомную и выростную площади на 10 млн штук молоди. Во-вторых, она обеспечивает благоприятный температурный режим. Средняя суточная температура этих водоемов около 8 градусов даже в зимний период времени. И это довольно-таки теплая вода, в которой развитие эмбриона происходит быстрее. Личинка быстрее поднимается на плав, поэтому период кормления молоди более длинный, что позволяет выпустить мальков с укрупненной навеской. Например, в этом году мы уже выпустили первую группу молоди кеты 25 мая со средней штучной навеской 1,5 грамма. Мало сахалинских ЛРЗ, на которых возможно к этой дате дорастить молодь до такой навески», – подчеркнул он.

При этом рыбоводы ЮКРК задумываются о расширении видового состава воспроизводства. «Мы рассматриваем возможность воспроизводства нерки и кижуча, но пока об этом говорить рано – все силы направлены на воспроизводство кеты. Что касается диких особей горбуши и кеты, они пока в небольшом количестве приходят на нерест, и мы поддерживаем их естественное воспроизводство – расчищаем завалы в русле реки, чтобы убрать препятствия с пути миграции к местам нереста. Также мы осуществляем охрану озера, на котором размещен ЛРЗ, и впадающих в него рек от браконьеров», – рассказал Дмитрий Пастухов. Он отметил, что выход завода на мощность в 30 млн икринок позволит комбинату ежегодно осваивать около 2 тыс. тонн возвращающейся рыбы.



СТ «Гуннар» перед выходом на промысел, июнь 2020 г.



Начальник отдела эксплуатации флота Николай ГОРОДЕЦКИЙ

## БУДУЩЕЕ ЗА «КОШЕЛЬКАМИ»

К настоящему времени флот ЮКРК представлен 15 добывающими, перерабатывающими, транспортными и специализированными судами. В прошлом году они выловили более 42 тыс. тонн водных биоресурсов.

«Наша гордость – это рыбоналивные сейнеры-траулеры с RSW-танками. Первый из них, «Асборн», комбинат приобрел в 2016 году, а второй, «Гуннар», мы

ввели в эксплуатацию прямо сейчас. Уже в этом сезоне он вышел на промысел иваси и скумбрии», – рассказал начальник отдела эксплуатации флота Николай ГОРОДЕЦКИЙ.

Для российского Дальнего Востока наливные суда все еще остаются редкостью. «Малое количество наливников объясняется недостаточно мощной береговой инфраструктурой, позволяющей перерабатывать большие объемы сырья», – отметил руководитель отдела. – Эффективность таких

судов на промысле настолько высока, что без мощных береговых перерабатывающих заводов они просто не востребованы. Сейчас ситуация меняется в целом по стране, и, в том числе, растет наш комбинат, в результате чего возрастает интерес к наливным добывающим судам».

За годы работы «Асбьорн» показал, что в значительной степени способен обеспечить предприятие сырцом на переработку. Это многоцелевое промысловое судно, экипаж которого использует на промысле и трал, и «кошелек» – по необходимости.

«Я считаю, что промысел кошельковым неводом будет активно развиваться вследствие подхода к нам скумбрии и сардины-иваси, – считает Николай Городецкий. – В 1970-1980-е дальневосточные рыбаки ими активно пользовались, потому что «кошельки» позволяли сдавать на переработку в идеальном состоянии даже самые нежные по консистенции виды рыб. После ухода иваси и скумбрии кошельковая технология промысла утратила популярность. Построенные под «кошельки» суда стали массово переделывать для добычи крабов ловушками. За 30 лет растерялись и кадры, владеющие технологией кошелькового лова. Сейчас мы возрождаем кошельковый лов, и я думаю, у него хорошие перспективы».

## ПРИСМАТРИВАЮТСЯ К СЕЛЬДИ

Помимо промышленного рыболовства, Южно-Курильский комбинат развивает и прибрежный вылов, благо воды в этом районе чрезвычайно богаты.

«На прибрежном вылове мы добываем порядка 1,5 тыс. тонн кеты в год, – рассказал начальник бригад прибрежного лова Сергей КОРОСТЫЛЕВ. – С весны по лето ловим также разнорыбицу – камбалу, навагу, корюшку, кунджу. Используем ставные и закидные невода, ставные сети».

По его словам, прибрежники рассматривают тихоокеанскую сельдь как перспективный для промысла объект. «Ее в этом районе не было лет 70, но в последние три года она стала попадаться, так что смотрим на нее с надеждой», –



Начальник бригад прибрежного лова Сергей КОРОСТЫЛЕВ



Больше половины своей продукции Южно-Курильский комбинат отправляет на внутренний рынок

сказал он. Задумываются также о добыче морской капусты.

Сергей Коростылев отметил перспективность развития марикультуры. «Здесь водится дикий гребешок. Мы проводили такие эксперименты: ставили садки, собирали и подращивали в них спат гребешка. Консультировались также с учеными, они считают, что у нас благоприятные условия для этого направления».

## ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ

Быстрое поступательное развитие Южно-Курильского рыбокомбината соответствует задачам, поставленным перед рыбной отраслью руководством страны.

Предприятие вносит свою лепту в обеспечение продовольственной безопасности России, направляя больше половины своей продукции на внутренний рынок. Преобладает недорогая рыбопродукция, востребованная самыми широкими слоями населения, что особенно важно сейчас, в период пандемии и кризиса.

Одновременно растет в физическом объеме экспорт, обеспечивая приток валюты в страну.

Кроме того, ЮКРК предоставляет работу и достойную зарплату существенной части жителей Кунашира, способствуя стабильности и социально-экономическому развитию отдаленного Южно-Курильского района. **FN**



# ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ

традиции • качество • вкус



На правах рекламы

[www.antey.fish](http://www.antey.fish)



Наталья СЫЧЁВА

# ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ ВДОХНОВЛЯЕТ

## КАК КИТАЙ ПРОХОДИТ ШКОЛУ МИРОВОГО КРИЗИСА: ВЗГЛЯД ИЗ ЦЕХОВ MOON TESH

Всего за несколько месяцев мир претерпел кардинальную перестройку: COVID-19 показал человечеству обратную сторону глобализации. И первым в эпицентре мирового карантина оказался один из ближайших соседей России – Китай. На момент, когда готовилась эта статья, карантинный занавес между нашими странами еще сохранялся, но по ту сторону границы уже вовсю шла адаптация к новым условиям. В том числе и на предприятиях, которые много лет работают с российскими заказчиками.



Как промышленный сектор КНР прошел испытание самоизоляции? Стал ли нынешний кризис самым серьезным для предприятий с большой историей? Какое будущее у международных проектов, завязанных на китайских специалистов? На эти и другие вопросы Fishnews ответил представитель крупнейшей компании Китая на рынке холодильного оборудования – директор госкорпорации Moon Tech по продажам в России и СНГ ЛИ Янь.

– Ли Янь, на этот раз нам пришлось поменять привычный формат общения: вот уже полгода вы не можете вернуться из Яньтая в Москву. Но, как мы видим, работа продолжается и удаленно. Расскажите, какая сейчас обстановка в Китае?

– Конечно, мы осознаем всю сложность ситуации, связанной с пандемией, Китай испытал это на себе первым. Это действительно огромный риск для всего мира. Но в то же время происходящие изменения – это и большой шанс. Шанс для всех нас.

В последние годы мы явно ощутили то развитие, которое началось в стране: принимались новые госпрограммы, росли продажи, увеличивался спрос. Могу подтвердить это даже статистикой продаж по нашей компании. Все это происходило в том числе как ответ на международную политику – она требовала и продолжает требовать от Китая постоянного развития.

На таком подъеме мы радостно проводили в январе старый год, отметив это по китайской традиции у себя на родине. Как вдруг все резко остановилось. Коронавирус стал неожиданным ударом для всех.

Но Китай перетерпел эти месяцы, принял жесткие меры и вылечил себя. И в этой ситуации мы еще раз убедились, как важно иметь запас продовольствия, чтобы кормить население в условиях полной изоляции. В Китае есть отстроенная система: холодильники, теплицы, резерв, сбыт и все прочее. Поэтому у нас не возникло дефицита с туалетной бумагой, солью или какими-то другими продуктами первой необходимости. Были и мясо, и овощи – всегда свежие и по потребностям. Так что ни в одном районе не возникало паники из-за пустых полок в магазинах.

Но из этого опыта государство сделало вывод: страну надо развивать еще больше, чтобы продоволь-



Директор госкорпорации Moon Tech по продажам в России и СНГ ЛИ Янь

ственного запаса хватило не только на месяц, но и на год, если потребуется. В результате мы получили новые программы развития. Среди них меры поддержки бизнеса, малых предприятий, а также обеспечения продовольственной безопасности страны.

– Все-таки бизнес в Китае тоже потребовал специальной поддержки?

– Конечно. Понятно, что многие предприятия не выдерживают таких испытаний, многие закрываются и у нас, и у вас в России – в этом сейчас схожи все страны. Но большие предприятия в Китае продолжают работать. Особенно в сфере продо-

вольствия: люди не перестали тратить деньги на еду.

И потом, население Китая очень большое, и, сколько бы в последнее время ни строили заводов, все равно сохраняется потребность в производстве белого мяса (птицы), свинины, говядины. Люди стали больше есть и рыбы.

Поэтому государство решило уделить еще больше внимания укреплению продовольственной безопасности. К примеру, поставлена задача в каждом среднем и крупном портовом городе построить холодильник на 300 тыс. тонн. А это подразумевает развитие логистики, создание распределительных центров.

– Госкорпорация Moon Tech будет задействована в этом проекте?

– На долю нашей госкорпорации приходится более 60% внутреннего рынка по пищевому холоду. Конкуренция, конечно, также присутствует, но, думаю, что и 60-70% новых припортовых объектов будут нашими.

Кроме того, Moon Tech первой начала масштабное продвижение в Китае экологичного хладагента CO<sub>2</sub>. В результате за 3-4 года после первых продаж большинство китайских предприятий перешло на углекислый газ. А сегодня в стране уже действует обязательное требование: предприятие может получить лицензию на ввод в эксплуатацию крупного холодильника только при использовании CO<sub>2</sub> в качестве хладагента.

Так что все будущие 300-тысячные холодильники тоже будут отвечать современным требованиям.

Среди крупных объектов с использованием углекислого газа, сданных за последний год, – завод вакуумной сушки и заморозки овощей и мяса. Такая технология позволяет сохранять продукт 25 лет без потери полезных свойств. Это и вторая очередь завода по переработке утки – 170 тыс. штук за 12 часов: никакого запаха и отходов, полная переработка. Это и завод по переработке курицы – 120 тыс. штук за 10 часов. Здесь также в дело идет все, включая перья и помет, из которых производят удобрения и корма.

Но и эти масштабы не предел. Сейчас Moon Tech участвует в проекте по строительству в городе Гуанчжоу низкотемпературного холодильника на 500 тыс. тонн. А недавно мы выиграли проект по строительству в провинции Шаньдун (город Цзинань) крупнейшего холодильника на 1 млн тонн.

– Миллион тонн! Сложно себе даже представить такой масштаб.

– Об этом совместном государственно-частном проекте сейчас много пишут в китайских СМИ. По площади это около 5 млн кв. метров. Там будут созданы рабочие места для 60 тыс. человек. Общий объем инвестиций в строительство (в пересчете на рубли) составит около 120 млрд. Годовой оборот – 1500 млрд рублей. Думаю, что строиться он будет минимум в течение двух лет и обязательно с



*С площадок готовой продукции не прекращаются отправки*

использованием нашей каскадной CO<sub>2</sub>-технологии.

– Планы впечатляют. А сколько объектов у вас в работе сейчас?

– Честно говоря, настолько много, что Moon Tech с трудом успевает принимать новые заказы. На конец мая мы уже перевыполнили годовой план. Но все равно мы постоянно ведем переговоры с новыми клиентами. При этом все проекты необходимо выполнять в максимально короткие сроки, потому что люди понимают: пошло стремительное развитие экономики, процесс не остановить и важно соответствовать этому темпу.

Есть у нас и проекты по развитию уже сданных объектов. Например, рядом с городом Яньтай в 2017 году был запущен на тот момент крупнейший в мире завод по переработке кальмара – Haidu: 120 тыс. тонн хранения (при –25°C) плюс 600 тонн суточной заморозки. Фактический оборот сейчас около 150 тыс. тонн. А 10 июня была сдана вторая очередь – еще один низкотемпературный холодильник на 120 тыс. тонн. То есть эта компания сможет обеспечить единовременное хранение более 250 тыс. тонн морепродуктов, и для них это нормально: оборот налажен четко, холодильники будут загружены.

Я сам ездил на этот объект: конечно, очень впечатляет. Но, думаю, за рубежом мы никогда не построим такой холодильник. Просто вряд ли возникнет такая

потребность и появится возможность у кого-то еще, кроме Китая.

– Сейчас действительно многие говорят о том, что, пока остальной мир будет только восстанавливаться после карантина, Китай уйдет далеко вперед.

– Да, Китай уже не просто ходит, а бежит на большой скорости. Но это не только про нынешнюю ситуацию. В целом, как я уже говорил, за последние годы развитие в стране идет высокими темпами. Это видно по строительству в городах, благоустройству территорий. Для меня эти перемены особенно заметны, потому что основное время я провожу за рубежом. Китай меняется очень быстро. Чувствую, в России я устарел, не успеваю за развитием.

Кстати, сейчас в Китае значительно улучшилась ситуация и на рыбном рынке, есть своя рыба. Например, рядом с Яньтаем работает предприятие по производству блочного льда с холодильником на 15 тыс. тонн. Это тоже наш объект, полностью на CO<sub>2</sub>. Так вот ежедневно оно производит 500 тонн льда, который используется на небольших рыболовных судах, работающих на внутренний рынок. И подобных производств по стране немало. Правда, сейчас из-за карантинных мер выход в море закрыт, но, как только промысел возобновится, продолжится и работа всех связанных с ними предприятий.

– Раз уж вернулись к теме пандемии, расскажите, какие ограни-



С запуском второй очереди холодильников крупнейший завод по переработке кальмара Haidu сможет обеспечить хранение более 250 тыс. тонн (машинное отделение)

чительные меры в активный период карантина принимались у вас на предприятии?

– Заводы госкорпорации Moop Tech тоже не работали, но за людьми сохранили рабочие места, выплачивали зарплату. Для нас запрет продлился до 10 февраля: как государственное предприятие мы возобновили работу среди первых, с соблюдением жестких мер безопасности. Тогда мы еще не почувствовали особых перемен, но уже в марте–апреле произошел настоящий взрыв по заказам, контрактам, производству на фоне общего движения в китайской экономике.

– Возникает естественный вопрос: при таком спросе на внутреннем рынке сохранится ли у госкорпорации прежний интерес к развитию внешнего направления? Сейчас проекты за рубежом у вас пока заморожены?

– В тех странах, где это возможно, – в Малайзии, Индонезии, Чили, Перу – Moop Tech продолжает работать. Да, некоторые проекты приостановлены, особенно там, где закрыты границы. Но в тех странах, где реализуются государственные проекты, работа в основном продолжается, мы достраиваем и сдаем объекты.

Понятно, что по внешнему направлению сейчас темпы несколько снизились. Но я думаю, что уже в конце лета работа по крупным проектам возобновится, то есть по объемам заказов мы не потеряем, просто сдвинутся сроки. Moop Tech продолжает работать

и в России, и в Белоруссии. Есть запросы с Дальнего Востока, где мы работаем с нашим партнером – ООО «Технологическое оборудование». Но, конечно, объемы стали меньше – коронавирус влияет на все сферы.

ный агрегат на Новосибирском хладокомбинате. В прошлом году здесь была сдана первая двухступенчатая аммиачная холодильная система. Но из-за несоблюдения условий эксплуатации потребовалось устранить определенные не-

Китайская техника сегодня – уже совсем другой уровень. Это совсем не то, что, возможно, еще думают многие: мол, китайское оборудование простое, как молоток. Нет, сегодня это технологии совсем другого поколения. Впечатляют и темпы строительства: мы строим холодильник на 100 тыс. тонн максимум за 6 месяцев.

– Кстати, в России правительство приняло особые меры для пропуска в страну иностранных специалистов – наладчиков оборудования. Вашей компании пришлось этим воспользоваться?

– На территории РФ мы пока справляемся силами наших сервисников – проекты обслуживают партнерские компании.

– А онлайн-консультации приходится оказывать?

– Да, два объекта мы сдали в онлайн-режиме, удаленно работаем и по проекту атомной электростанции. Буквально сейчас загружаем контейнеры для отправки оборудования для Курской АЭС. Удаленно запустили компрессор-

поладки. Наш специалист успел до Нового года приехать на предприятие, разобраться в причинах произошедшего, а делать компьютерную настройку и запускать агрегат пришлось уже удаленно. В итоге все справились: компрессор работает уже три месяца, нареканий нет.

– Онлайн-формат работы не отражается на условиях сервисной гарантии по проектам?

– Мы распространили все гарантии на такие объекты. Да, это особый случай, мы понимаем, но нельзя бросать своих покупателей, в конце концов. В будущем, наверно, будем как-то по-другому обсуждать условия, прописывать гарантийные

обязательства на такой случай. Но сейчас продолжаем работать, и у заказчиков к нам претензий нет. Я думаю, что наше сотрудничество продолжится и в дальнейшем, потому что люди понимают – на нашу поддержку они смогут рассчитывать в любой момент, мы не бросаем никого.

– А ваше предприятие ощущает сейчас необходимость в какой-то дополнительной поддержке?

– Основная поддержка для нас – это те современные проекты, которыми государство загружает производства. Страна получает развитие, Китай укрупняется, появляются больше крупных заказчиков, которые в свою очередь берутся за большие проекты. А когда речь идет о больших проектах, то в дело включаются крупнейшие производители: их немного, но есть выбор в плане технологий и сервиса.

Да и сама китайская техника сегодня – уже совсем другой уровень. Это совсем не то, что, возможно, еще думают многие: мол, китайское оборудование простое, как молоток. Нет, сегодня это технологии совсем другого поколения. И если бы эти люди побывали в машинном отделении нашего современного холодильника, то увидели бы ровные ряды чистых компрессоров, аккуратное техническое исполнение, оценили бы чистоту и тихую работу машин. Впечатляют и темпы строительства: мы строим холодильник на 100 тыс. тонн максимум за 6 месяцев.

– Если обобщить, вы можете сказать, что нынешний мировой кризис стал для вас скорее ресурсом?

– Именно кризис показал нам, как нужно работать для лучшего результата. В плане развития это, наверно, самый важный период для Moon Tech. Тем более что наша госкорпорация – это не только промышленный холод, но и кондиционеры. Китай продолжает строиться, и есть большая потребность в системах охлаждения для офисных зданий, торговых комплексов, спортивных сооружений. Наше подразделение Dunham-Bush участвует и в проектах по обеспечению кондиционированием строящихся больниц, госпиталей. На площадке готовой продукции у них не бывает свободных мест. Так же и на заводе Yantai



Емкости для вакуумной сушки продуктов, завод Shandong Date Biotechnology Co., Ltd



Линия для сортировки креветки – изготовлена Moon Tech с использованием материалов и технологических узлов, которые не нуждаются в обслуживании

Moон, и в других подразделениях госкорпорации Moon Tech.

Кстати, вопросы логистики сейчас серьезно усложнились, приходится как никогда четко контролировать процесс приемки, проработки заказов, строительства оборудования и отправки готовой продукции – все эти процессы идут одновременно, все расписано по часам.

– А хватает ли вам рабочих рук?

– Да, сейчас людей не хватает везде. А у нас к тому же возросла потребность в высококвалифицированных специалистах: в прошлом году мы запустили современный ли-

тейный цех с полностью цифровым производством. Здесь работают роботы, 3D-принтеры. Этот завод входит в пятерку ведущих производств Китая. В этом году планируем запустить еще центр производства компрессоров. Это тоже высокие технологии, цифровое управление. По объемам и качеству производства он будет среди первых в мире.

Так что, конечно, история Китая сейчас очень вдохновляет. Когда я смогу вернуться в Москву, буду еще активнее продвигать наши достижения. Но я также уверен, что у России свой путь и за это можно не переживать. У каждого народа своя история развития. **FN**

Наталья СЫЧЁВА

# Владимир ГАЛИЦЫН: ОТ ИТОГОВ ЛОСОСЕВОЙ ПУТИНЫ ЗАВИСЯТ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ НА КАМЧАТКЕ

Год назад предприятия самого «лососевого» региона России, Камчатского края, приняли стратегическое решение: объединить усилия для защиты интересов в вопросах организации промысла красной рыбы. В настоящее время к Ассоциации добытчиков лососей Камчатки продолжают примыкать новые пользователи, но и по итогам 2019 года стало понятно, какой вес имеет голос АДЛК. На долю членов ассоциации и аффилированных с ними компаний пришлось порядка 90% от краевого показателя работы на «красной» путине.

За короткое время стало очевидно и то, что объективная реальность требует от ассоциации выхода за рамки лососевой специализации. Какую ответственность взяли на себя рыбаки в условиях пандемии? Каких решений предстоит добиваться в вопросах отраслевого законодательства? Готовиться ли к новым атакам на исторический принцип? На эти и другие вопросы Fishnews ответил председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки Владимир ГАЛИЦЫН.

– Владимир Михайлович, год назад вы комментировали нам цели создания новой ассоциации: защитить интересы пользователей в непростых условиях развития рыбного хозяйства. Что уже удалось сделать?

– У нас была задача объединить в ассоциацию основных пользователей, и на сегодняшний день в состав АДЛК входят все крупные компании, практически все средние и часть малых предприятий, осуществляющих добычу лососей на Камчатке. Можно сказать, что мы представляем интересы основной массы лососевиков.

Хотя на деле к нам обращаются за помощью и те, кто не входит в ассоциацию. Это показал опыт заявочной кампании в рамках переоформления рыбопромысловых участков на рыболовные. На тот момент существовали опасения, что ситуация по переоформлению договоров может развиваться по непредсказуемому сценарию. Но общими усилиями –



Лососевая путина в Камчатском крае стартовала 1 июня. Всего в 2020 году регион планирует добыть около 240 тыс. тонн тихоокеанских лососей

во взаимодействии с Минсельхозом России, Росрыболовством, территориальными органами – удалось урегулировать все вопросы. Спасибо коллегам за адекватную оценку текущей ситуации, помощь и эффективную совместную работу.

В целом из 613 проектов договоров пользования участками для целей промышленного рыболовства 550 прошли через нашу ассоциацию. Мы помогли компаниям грамотно заполнить заявление и оформить документы. На наш взгляд, это сыграло значительную роль в итогах заявочной кампании, ведь на Камчатке, в отличие от других регионов Дальнего

Востока, были перезаключены все договоры пользования промышленными и прибрежными участками.

## О ПРАВИЛАХ РЫБОЛОВСТВА

– Внесение изменений в правила рыболовства также можно отнести к задачам ассоциации?

– Безусловно. И эта работа не разовая, потому что правила рыболовства – очень живой документ. Реакция же на изменения правового поля должна быть оперативной и профессиональной. Считаю, что это задача прежде всего отраслевых сообществ, а не отдельных рыбопро-

мышленников, которые сосредоточены на промысле.

Например, недавно мы получили очередной запрос от ВНИРО через региональный филиал института: по инициативе одной из госструктур возникли новые предложения по пересмотру требований к 5-процентной корректировке веса улова в отчетных документах. И, к сожалению, предложения эти не в пользу рыбаков. И, хотя этот вопрос относится больше к морскому рыболовству, оперативно отреагировали на обращение, поскольку предложенные требования объективно невозможно выполнять на практике. В случае их принятия у рыбаков возникли бы серьезные проблемы в части правоприменения и взаимоотношений с контролерами.

К сожалению, подобные вопросы возникают постоянно, это не единичный случай.

– А как обстоят дела с принятием изменений по упрощению учета уловов лососевых в местах промысла?

– Необходимость внесения этих изменений в правила рыболовства была вызвана реальными проблемами, с которыми столкнулись камчатские рыбопромышленники. Благодаря совместной работе с участием пограничного управления и регионального правительства нам удалось урегулировать этот вопрос на период путины, без ограничения контрольно-надзорных функций и промысловой деятельности. Это позволило предприятиям поймать и переработать большое количество рыбы, освоить объемы, установленные государством, а Федеральной пограничной службе – осуществить в том числе учет произведенной продукции.

Параллельно велась работа по согласованию предложенных изменений с наукой. Вопрос получил поддержку и отраслевого сообщества на заседаниях ДВНПС, т.к. принятие этих изменений позволит рыбопромышленникам всего Дальнего Востока работать эффективно, не отвлекаясь на препоны законодательства.

В настоящее время, насколько нам известно, документ проходит процедуру согласования с федеральными министерствами и должен быть принят в июле этого года.

## О РАБОТЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

– Еще одна задача, которая стоит перед ассоциацией сегодня, –



Владимир ГАЛИЦЫН, председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки

Мы категорически против аукционных инициатив ФАС и поддерживаем решение о сохранении базового принципа отечественного рыболовства – долгосрочного предоставления права на вылов ВБР, которое стало ключевой темой IV Съезда работников рыбохозяйственного комплекса в 2018 году.

помощь рыбопромышленным компаниям в соблюдении ограничительных мер в условиях пандемии. Задача, которую нельзя было прописать заранее. Как справляются предприятия?

– Это действительно глобальная проблема. В самом начале мы еще предполагали, что к началу лета все закончится, но, как вы видите, именно к лососевой путине эпидемиологическая ситуация на Камчатке только ухудшилась. Уже принята масса решений по недопущению вспышек заболеваемости в вахтовых поселках, и меры продолжают ужесточаться.

Сегодня перед нами стоит задача не допустить распространения коронавирусной инфекции среди работников предприятий и местного населения. Подчеркну, что рыбопромышленники подошли к этому со всей ответственностью. В общей сложности на путину из других регионов на полуостров должно прибыть порядка 12 тыс. человек. К концу июня завезено более 10 тыс. сезонных работников, и нет ни одного случая заражения от представителей наших рыбохозяйственных организаций. Но в любом случае бдительность снижать нельзя.

Все прибывающие на наши предприятия работники сдают тесты, проходят строгую 14-дневную изоляцию. Никаких контактов с другими сотрудниками или местным населением, т.к. люди понимают: им есть что терять. Понимает это и работодатель – он несет всю ответственность за своих работников, вплоть до уголовной. Поэтому тех работников, кто нарушает режим, мы сразу отправляем обратно. У нас на предприятиях эта работа четко организована.

– На одной из еженедельных конференций в формате Fishnews Online, посвященных текущей ситуации на лососевой путине, вы отдельно отметили важность выполнения требований безопасности представителями контрольно-надзорных органов.

– Это серьезный вопрос, поскольку сейчас представители этих структур постоянно посещают заводы и предприятия в рамках контрольных мероприятий. Мы обратились к руководству региона с просьбой вынести на рассмотрение оперативного штаба вопрос по дополнительным требованиям к представителям контролиру-

щих органов. Ждем реакции властей.

Подчеркну, что мы не ставим вопрос о снижении количества проверок – мы за то, чтобы требования безопасности в полном объеме соблюдали все без исключения. Коронавирус не различает людей по должности и роду деятельности. У нас большинство местных жителей, занятых на производстве, пошли даже на то, чтобы на время путины жить на предприятии и исключить контакты со своими родственниками. Можете себе представить, какие усилия принимают рыбохозяйственные организации. А в то же время на территорию завода в любой момент могут прийти представители контролирующих органов, которые до этого проехали через несколько населенных пунктов и общались со множеством людей.

Главная задача всех мероприятий этой работы – обеспечить безопасность и здоровье людей. Поэтому мы предлагаем, как минимум, тестировать представителей контрольно-надзорных органов до выезда в районы края на рейдовые мероприятия. Ведь для рыбопромышленных компаний наличие отрицательного теста на коронавирус является обязательным условием выхода людей на работу.

Конечно, вся эта ситуация в целом – серьезное испытание для рыбаков. Но, я уверен, мы его преодолеем, других вариантов у нас просто нет. Ведь от итогов лососевой путины в крае в прямом смысле зависят жизни людей. Поэтому я не понимаю риторики отдельных представителей терорганов федеральной власти по поводу того, что на Камчатке можно пережить один год и без путины – они, может быть, и переживут, но не жители удаленных районов. Да, сегодня коронавирус смешал планы всего мира, но надо думать, чем завтра мы будем кормить население, как люди будут жить после снятия карантина. Вот что важно.

Так что проведение путины для нас стоит на первом месте, как и задачи обеспечения здоровья работников и местного населения.

– Мы писали о том, что камчатские рыбаки откликнулись на обращение властей о помощи с благоустройством мобильного медицинского пункта, организованного силами спасателей центра МЧС.

– Да, Ассоциация добытчиков лососей Камчатки взяла на себя обязательство по приобретению необходимого медицинского оборудования и



*Высокое качество камчатского лосося способны по достоинству оценить на любом рынке, но основной объем продукции предназначен для России*

средств индивидуальной защиты для передвижного госпиталя. Сейчас все необходимое уже закуплено, согласно спецификации, поданной минздравом: рентген-аппарат, стационарные и переносные аппараты ИВЛ и другое оборудование. Все это передается в пользование минздраву Камчатского края безвозмездно. Оборудование поставят в местные больницы, но, как только потребуются помощь мобильного госпиталя, все необходимое оперативно будет передано туда.

В общей сложности объем финансирования составил более 30 млн рублей. Я считаю, что для нас это не заслуга – это наш долг. Коллеги все единогласно эту просьбу руководства края поддержали. И это несмотря на то, что предприятия несут значительные расходы в связи с необхо-

димостью соблюдения дополнительных требований по предотвращению распространения коронавирусной инфекции. По предварительным данным, сумма расходов на завод сезонных работников для наших предприятий уже превысила миллиард рублей.

– Удивляет, как быстро принимаются решения внутри вашей ассоциации. Видно, что люди действительно с глубоким пониманием отнеслись к необходимости таких дополнительных затрат...

– Я так же оцениваю эту ситуацию. Это хороший показатель отношения ко всему происходящему и к тем людям, с которыми мы работаем, к нашим землякам. И показатель взаимоотношений с властью: раз глава региона обратился к нам с серьез-

ной просьбой, мы с готовностью откликнулись. Я вижу в этом нормальную работу, уверен, так будет и в дальнейшем.

## О РАЗНИЦЕ ВО ВЗГЛЯДАХ

– Владимир Михайлович, у вас самого есть большой опыт государственной службы. В том числе более 10 лет вы курировали рыбное хозяйство в правительстве Камчатского края. Как сейчас, уже с позиции руководителя ассоциации рыбаков, вы оцениваете восприятие и само отношение к вопросам стратегического планирования и регулирования? Есть ли разница?

– Разница, безусловно, есть. Чиновник, скажем так, связан определенными задачами, кодексом госслужащего и даже в большей мере отчетностью. На мой взгляд, зачастую подготовка всех этих документов не позволяет работать эффективно над теми вопросами, которые волнуют наших промышленников, людей, занятых на путине, здесь и сейчас. Но это объективная реальность, по-другому никак, потому что ты работаешь в системе. А здесь, в отраслевом объединении, ты работаешь уже на результат.

На мой взгляд, главная задача государственных органов – обеспечивать эффективную, бесперебойную и качественную работу подведомственных отраслей. Такое отношение позволяет создавать промышленности условия для нормальной эффективной работы, чтобы люди могли зарабатывать деньги для себя и для государства, развивать экономику, инвестировать в отрасль и т.д. Поэтому и прежде считал для себя главной задачей помощь рыбакам и компаниям в решении конкретных насущных вопросов. Это помогает сохранять верный ориентир при расстановке приоритетов.

Прежний опыт сейчас, конечно, помогает. Отработав на госслужбе тридцать лет, я понимаю, что нужно делать в первую очередь, а на что не стоит тратить время, находясь в позиции общественника. Безусловно, необходимо умение системно оценивать происходящее: изменение законодательства, требований, текущей ситуации в целом. Наша задача как рыбопромышленной ассоциации заключается именно в том, чтобы оценивать все это в комплексе, вовремя реагировать на возникающие вызовы и пытаться их, как минимум,

исправить, если нет возможности предотвратить.

## ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПУТИНЫ

– Как вы оцениваете в этом году подготовку к путине в плане организации промысла?

– В этом году Камчатка стала первой и по факту единственной на Дальнем Востоке, кто без проблем согласовал и принял региональную стратегию промысла лососей. В ней заложены те принципы, которые определяли организацию работы рыбохозяйственного комплекса на путинах прошлых лет и доказали свою эффективность в части добычи и воспроизводства ресурсов. На мой взгляд, стратегия отражает положительный результат взаимодействия федеральных и региональных органов власти, научно-исследовательских организаций и рыбопромышленников.

Отдельно по настоянию федерального центра в 2020 году в стратегии было прописано регулирование промысла в бассейне реки Камчатки. В этом году мы приняли меры, отличающиеся от прошлых лет: это определенные ограничения по использованию ставных неводов и соотнесение сроков начала промысла в Камчатском заливе с пропуском производителей ранней формы нерки на нерестилища. С 1 июня лов в бассейне реки велся на трех участках в режиме мониторинга под контролем науки и теруправления, а наши пользователи в добровольном порядке на время путины отказались от промышленного лова на реке.

Результаты показали, что у нас и промысел, и пропуск осуществляются эффективно. К первой контрольной дате – 6 июня – было пропущено более 140 тыс. экземпляров ранней нерки. А на 26 июня эта цифра составила уже более 420 тысяч.

Сейчас перед нами стоит следующая основная задача: пропустив рыбу, ее необходимо охранять. На это направлены силы теруправления Росрыболовства, а также общественных инспекторов. Река протекает в густонаселенном районе и, к сожалению, слишком подвержена браконьерскому прессу.

Такая совместная работа по охране ведется и на других реках края. Считаю, что без помощи общественности федеральным структурам сложно будет выполнять работу по

эффективному противодействию браконьерству на реках.

– Какие есть прогнозы по доставке рыбопродукции с Дальнего Востока? Требуется ли какой-то план Б в сложившихся условиях?

– Можно строить много планов, прогнозов, но, как будет развиваться ситуация, мы увидим уже по факту. Наши компании оценивают дополнительные возможности и альтернативные пути, но главным образом все равно придерживаются существующих договоренностей и планируют работать с традиционными покупателями. Хотя, конечно, высокое качество камчатской рыбы способны по достоинству оценить на любом рынке.

Что касается логистики, то, я думаю, в этом году основной объем мы по-прежнему повезем через Владивосток. Северным морским путем, по моей информации, планируют отправить продукцию четыре компании с восточного побережья Камчатки – в общей сложности больше 20 тыс. тонн. В этом направлении рыбопромышленники работают самостоятельно, без расчета на те идеи стимулирования рыбных перевозок по Севморпути, которые сегодня озвучиваются, в том числе Росатомфлотом.

Если государство хочет развивать Северный морской путь как стратегическое направление, то, наверно, надо ориентироваться на непосредственных участников этого процесса – на бизнес. Когда перевозка грузов станет экономически обоснована и выгодна для всех, тогда никого не придется агитировать и убеждать – рыбаки сами повезут свою продукцию этим маршрутом.

## О СЕВЕРНЫХ КУРИЛАХ

– Какие еще задачи стоят перед ассоциацией в качестве приоритетных?

– Одним из важных вопросов остается проблема промысла транзитных лососей на Северных Курилах. Как бы ни обижались на нас сахалинские коллеги, наша основная задача – обеспечить контролируемый промысел и условия пропуска производителей на нерест на Западную Камчатку. Потому что эффективную добычу можно обеспечить, просто поставив сети на пути транзитных миграций лосося. А организовать эффективный пропуск производителей – это сложная зада-



ча, которой мы на Камчатке занимаемся фактически в ручном режиме, вводя проходные дни по конкретным водным объектам и т.д.

Поэтому нам важно достичь разумных решений в отношении добычи и пропуска производителей через воды Курильских проливов. Это должна быть совместная работа Камчатского края и Сахалинской области, а в идеале – и коллег из Хабаровского края и Магадана.

Другая немаловажная задача связана с перевозкой рыбы через порты Приморского края. Для рыбаков являются проблемой прогрессивные тарифы на хранение рыбопродукции на холодильниках. В 2013 году правительство Камчатского края уже обращалось по этому поводу в ФАС России, и тогда удалось повлиять на ситуацию. В прошлом году наша ассоциация по обращениям рыбаков направила соответствующее письмо в антимонопольную службу, но до сих пор результата рассмотрения у нас нет. Мы все-таки намерены дождаться ответа ФАС: надеемся, он прольет свет в том числе на процесс формирования стоимости рыбы и определит роль всех его участников. Так как пока только с рыбака спрашивают, почему растет цена на продукцию для конечного потребителя.

## ОБ АУКЦИОНАХ

– Похоже, что пока ФАС занята решением более важных стратегических вопросов. Например, пересмотром исторического принципа в отрасли. Владимир Михайлович, нет ли опасений у вашей ассоциации, что на аукционы вслед за крабом может отправиться и красная рыба?

– Безусловно, это серьезный вопрос, который волнует всех рыбаков. Я говорю не только про красную рыбу, но про изменения базовых принципов работы отрасли, подхода к распределению ресурса. Мы, конечно, надеемся, что обещания не распространять аукционы на другие виды биоресурсов, данные на федеральном уровне, будут сдержаны. Но активность антимонопольного ведомства не добавляет уверенности рыбакам.

Все мы знаем, чем закончились аукционы 2000-х годов. На совещаниях я напоминаю о последствиях, в частности для крупнейших предприятий Камчатки, которые только десятилетие спустя смогли расплатиться по долгам от кредитов, взятых на покупку квот.

Вот несколько цифр официальной статистики. В докладе Президиума Госсовета в октябре 2015 года «О развитии рыбохозяйственного комплекса РФ» было указано, что «принцип реализации квот на аукционах привел в 2003-2004 годах к кризису в рыбной отрасли». Отраслевая прибыль в 2001 году по сравнению с 2000 годом упала в 9 раз. Дальше убытки



*В этом году к расходам рыбопромышленных предприятий на организацию «красной» путины прибавится еще одна статья – содержание на обязательной изоляции сезонных работников, прибывающих в регионы Дальнего Востока. Речь идет о миллиардах рублей*

только росли и в 2003 году составили 18 млрд рублей. Кредиторская задолженность увеличилась с 37,7 млрд рублей в 1999 году до 70 млрд в 2004 году, достигнув 82% в стоимости произведенной продукции.

Но в конце 2000-х были приняты важные решения, которые изменили ситуацию в лучшую сторону. Отрасль вернулась к базовому принципу долгосрочного закрепления долей квот и рыбопромысловых участков, обеспечив толчок для развития. Государство не выделяло значительных средств на поддержку рыбаков, просто на законодательном уровне были созданы условия, которые позволили предприятиям развиваться самостоятельно.

На сегодняшний день выстроена четко работающая система. Наши предприятия наращивают объемы вылова и выпуска продукции. На Камчатке в рыбохозяйственный комплекс инвестируются миллиарды рублей, в том числе в строительство рыбоперерабатывающих заводов и флота. Люди делают это потому, что в свое время поверили государству – поверили в то, что добросовестные пользователи, которые не допускают нарушений за-

конодательства, условий договоров и выполняют свои инвестиционные обязательства, могут рассчитывать на стабильные условия работы минимум на 10-20 лет.

И сегодня одна из наших основных задач – это защита прав и интересов рыбопромышленных компаний для долгосрочной эффективной работы в регионе. Такие

предприятия обеспечивают рабочие места жителям Камчатки, пополняют бюджет края, принимают меры для поддержания запасов ресурса – это работа тех, кто готов здесь жить и трудиться. Были в истории Камчатки и лихие времена, когда к берегам полуострова пригоняли траулеры-процессоры, такие как «Американский монарх», как в странах третьего мира – просто за тем, чтобы вычерпать весь ресурс. Хозяев таких судов не интересовало ни создание рабочих мест, ни оплата налогов, ни производство продукции на внутренний рынок. Если мы хотим вернуться к этому, то, наверно, предлагаемый ФАС подход, – это тот самый путь.

Для Камчатки рыба всегда была основой жизни населения и развития региона. Поэтому мы категорически против аукционных инициатив ФАС и поддерживаем решение о сохранении базового принципа отечественного рыболовства – долгосрочного предоставления права на вылов ВБР, которое стало ключевой темой IV Съезда работников рыбохозяйственного комплекса в 2018 году и было единогласно поддержано всеми рыбаками страны. **FN**

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

# НЕ ТЕРЯЯ ГОЛОВЫ ИЗВЛЕКАЙ ОМЕГА-3!

Задача рыбопереработчика – наиболее продуктивно использовать имеющееся у него в распоряжении сырье, получив максимум добавленной стоимости за счет продажи продукции высокого качества. В свою очередь качественные параметры и объемы выхода готовой продукции зависят от характеристик сырья, используемой технологии переработки и надежности оборудования.

На рынке представлены различные вариации рыбомучных установок, отличающиеся конструктивными решениями, предлагаемой производителями технологией переработки и качеством комплектующих.

Немецкая компания Flottweg производит и поставляет как отдельное сепарационное оборудование (двух- и трехфазные декантеры и сепараторы), так и рыбомучные комплексы с интеграцией компонентов в единую систему управления. Технологии Flottweg особенно эффективны при переработке жирных видов рыб – лососей, сельди, иваси, сайры, скумбрии и др.

## ЗОНИРОВАНИЕ И ЛОГИСТИКА

После разделки рыбы из-за разрушения тканей и увеличения площади контакта с кислородом в отходах с высокой скоростью идут процессы разложения, вызывающие распад белковых веществ с образованием пахнущих и обладающих токсичными свойствами соединений. В дополнение к этому рыбные отходы могут содержать сальмонеллу. Поэтому крайне важно ускорить процесс переработки рыбных отходов и минимизировать возможность заражения рыбной муки сальмонеллой: не перенести инфекцию из зоны сырья в зону упаковки и хранения.

Инжиниринговые решения Flottweg позволяют переработчикам легко реализовать зонирование технологических процессов накопления отходов, переработки (мокрый процесс), сушки и измельчения муки, а также хранения готовой продукции, что позволяет обеспечивать оптимальную логистику переработки сырья с выполнением санитарно-гигиенических мер.

## ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ

Для извлечения жира из клеток необходимо разрушить жировые ткани с помощью тепловой энергии. При повышении температуры и увеличении продолжительности нагрева растет

кислотность, жир приобретает темный цвет и неприятный запах, образуется нагар на оборудовании. Поэтому широко используемый контактный нагрев рыбного сырья паром ухудшает качество получаемого жира. Это особенно заметно при переработке жирных пород рыб.

Получение рыбной муки методом прессования нагретой массы с помощью шнекового пресса широко используется при переработке маложирных пород рыб. Однако из жирных видов рыб, таких как сельдь, лососевые и другие, данным методом не получится извлечь жир полностью. Между тем содержание жира в рыбной муке не только ограничивается требованиями ГОСТа 2116-2000, но и влияет на параметры маркировки мешков, хранения и транспортировки.

Flottweg предлагает более продуктивный вариант переработки жирных видов рыб, когда высокое качество достигается благодаря:

- высокой степени измельчения и низкотемпературному режиму вытопки;
- замедлению скорости окислительных реакций;

- эффективной сепарации рыбного бульона и извлечению жира из муки.

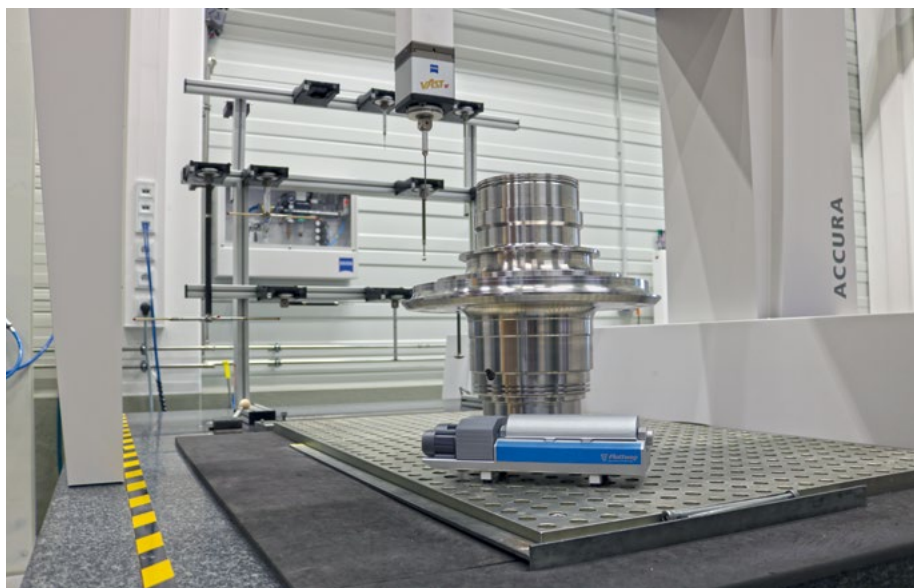
В соответствии с технологией Flottweg нагрев рыбопродуктов осуществляется без прямого контакта пара с сырьем. Такой способ позволяет выгнать жир с меньшей температурой и скоростью нагрева.

Предлагаемое немецким производителем оборудование с высоким уровнем автоматизации позволяет точно настраивать и эффективно контролировать параметры технологического процесса.

Уменьшение площади контакта жира с воздухом за счет замкнутой схемы обработки и сокращения времени переработки ведет к замедлению скорости окисления сырья.

После вытопки получается состоящий из трех фаз разной плотности рыбный бульон, который делится с помощью сепарационного оборудования. Разделение бульона на три фазы возможно с применением следующих вариантов комбинаций оборудования:

- двухфазный декантер + большой трехфазный сепаратор + сепаратор-осветлитель;



Контроль качества перед сборкой на высокоточном измерительном центре Carl Zeiss Accura

## УСТАНОВКИ ДЛЯ БЕРЕГОВЫХ РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Flottweg производит и поставляет сепарационное оборудование и комплексы с интеграцией компонентов в единую систему управления. Для экономии средств и времени монтажных работ Flottweg предлагает модульные установки. В каждом модуле вся трубная и электрическая обвязка смонтирована и испытана на заводе в Германии. После соединения модулей, их подключения к шкафу управления и подачи энергоносителей система готова к работе. Для монтажа оборудования необязательно привлекать специалистов из Германии – данные комплексы легко монтируются силами российских подрядчиков.

Локальный пульт управления устанавливается в зоне видимости оборудования. Интуитивно понятный интерфейс для управления, графическая и цифровая индикация способствуют оперативному и точному настраиванию и контролю технологического процесса.

Обезжиренный после Tricanter® (Трикантера®) жом направляется для испарения остаточной влаги, охлаждения, измельчения, извлечения металлических включений до требуемых ГОСТом 2116-2000 показателей.

### НАШИ ЗАКАЗЧИКИ

Выбор оборудования осуществляется на основе анализа инженерных решений исходя из надежности установок, удобства их обслуживания, состава компонентов и сорта стали, применяемой для изготовления комплектующих.

Оборудование Flottweg успешно работает как на судах в усло-



Модульная система Flottweg для переработки 120 тонн красной рыбы в сутки



Локальная панель управления, исполнение IP 55

виях удаленности от берега, так и при береговой рыбопереработке. ООО «Русская Рыбопромышленная Компания», ООО «Тымлатский рыбокомбинат» и ряд других

ведущих компаний российской рыбной отрасли уже оценили надежное специализированное немецкое оборудование – один из факторов своего успеха.

- трикантер + трехфазный сепаратор;
- трикантер + сепаратор-осветитель;
- трикантер.

### TRICANTER® (ТРИКАНТЕР®)

Компания Flottweg уже более 60 лет специализируется на разработке и производстве декантерных центрифуг для механического разделения жидких и твердых двух- и трехфазных

сред. Все больше заказчиков для разделения трехфазных сред применяют решения на основе трехфазной центрифуги Tricanter® Flottweg (Трикантер®). С учетом незначительной (около 10%) разницы в цене между двух- и трехфазной центрифугой применение Tricanter® позволяет существенно снизить затраты на приобретение сепарационного оборудования за счет уменьшения типоразмера или отказа от применения дорогостоящего трехфазного сепаратора.

Завод Flottweg расположен в Германии, оборудование производится с соблюдением европейских норм безопасности продукции и инжиниринга. □

### ООО «Флоттвег Москва»

141402, г. Химки,  
Вашутинское шоссе, 17  
+7 (495) 574-34-34  
moscow@flottweg.com  
www.flottweg.com/ru



*Андрей ГУЛЯЕВ, генеральный директор Мурманского тралового флота*

Анна ЛИМ

## ВЕРНОСТЬ МОРСКОМУ ДУХУ

В этом году столетие празднует вся рыбная промышленность Северного бассейна. Вместе с ней юбилей встречает и Мурманский траловый флот, на протяжении всего этого периода остававшийся одним из столпов рыбной отрасли Севера. Каково это – руководить компанией с вековым наследием, как сочетать традиции и передовые технологии и с какими планами МТФ готовится разменять второе столетие, в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал генеральный директор Мурманского тралового флота Андрей ГУЛЯЕВ.

– Андрей Юрьевич, в конце июня Мурманский траловый флот отмечает знаменательную дату – 100 лет выхода на промысел первых судов. Насколько ощущается эта связь с историей изнутри компании, ее сотрудниками и руководством? И как это влияет на современную деятельность предприятия?

– Да, МТФ действительно стоял у истоков советской рыбной промышленности, начиная с первых послереволюционных лет. Сейчас это одна из старейших компаний не только северо-запада, но всей России. Весь XX век и уже два десятилетия XXI века становление и развитие промышленного рыболовства происходит при непосредственном участии нашего предприятия. Развитие тралового промысла, создание мощнейшего добывающего флота, освоение прорывных технологий, совершенствование орудий и способов лова, приход в новые районы Мирового океана – все изменения, повлиявшие на рыбную отрасль, оставили свой след и в истории Мурманского тралового флота.

Здесь, в Мурманске, не чувствовать эту связь невозможно. Руками моряков-тралфлотовцев и на средства предприятия были построены первые причалы рыбного порта. После войны и вплоть до начала перестройки траловый флот активно занимался строительством жилых домов, социальных объектов и инфраструктуры, в первую очередь для своих же работников – в разных районах города до сих пор стоят эти дома. МТФ нес огромную социальную нагрузку, фактически выступая как одно из градообразующих предприятий, хотя формально не имел такого статуса.

Для Северного бассейна Мурманский траловый флот все это время выступал неисчерпаемым источником кадров – очень много людей, известных в отрасли, настоящих профессионалов, от капитанов до управленцев государственного уровня, в той или иной степени имели отношение к нашему предприятию. Сейчас группа «Норебо» строит в Санкт-Петербурге судно «Капитан Соколов», названное в честь Владимира Витальевича СОКОЛОВА, который в свое время работал первым заместителем руководителя флота, а потом занимал должность замруководителя Федерального агентства по рыболовству.

Другой известный выходец из тралфлота Георгий Васильевич ТИШКОВ возглавлял бывший главк



*МТФ стоит у истоков советской рыбной промышленности, начиная с первых послереволюционных лет. Сейчас это одна из старейших компаний не только северо-запада, но всей России*

«Севрыба». Из когорты капитанов МТФ и Станислав Васильевич НИКАНОРОВ, который много лет был исполнительным директором Мурманского губернского флота, а потом как депутат областной думы защищал интересы рыбаков. Нельзя не вспомнить и Юрия Борисовича ПРУТКОВА, который сумел сохранить предприятие в 1990-е годы и стал впоследствии президентом консорциума «Мурманский траловый флот».

Понятно, что с тех пор многое изменилось – ситуация в отрасли совершенно иная, появляются новые крупные игроки, обостряется конкуренция, но для тралфлота важно, что у него есть такая мощная историческая основа. МТФ – не просто громкое имя, у людей, которые здесь работают, есть гордость за свое предприятие, они ценят флотские традиции и преемственность. Это, наверное, лучшее, что сохранилось с советского периода и передается дальше.

Внутренняя культура проявляется даже в деталях. Например, наши сотрудники при исполнении служебных обязанностей носят форменную одежду. Это подчеркивает морскую направленность компании и верность ее духу. Тем более что в руководстве МТФ работают в основном люди, которые сами ходили на судах и четко понимают, что такое ловить рыбу. Этот опыт нельзя приобрести заочно, нельзя научиться на чужих ошибках, а без него невозможно адекватно оценивать ситуацию и принимать решения, которые будут направлены на развитие бизнеса, а не только на извлечение прибыли.

– Рыбный промысел на Северном бассейне в первую очередь ассоциируется с траулерами, что отражено и в названии компании. Но рыбаков часто критикуют за слишком старые, неэффективные и небезопасные суда. Насколько остро вопрос обновления флота стоит перед МТФ и как планируется его решать?

– Начнем с того, что с 2012 года, когда МТФ вошел в состав группы «Норебо» (тогда ГК «Карат», – Прим. ред.), наш флот заметно изменился. Были приобретены пусть и не новые, но очень хорошие и производительные суда. Для донного промысла – типа «Стеркодер» норвежской постройки, для пелагического промысла – типа «Сотрудничество» испанской постройки. Все они прошли глубокую модернизацию и оснащены самым современным и безопасным оборудованием для обработки, хранения и транспортировки рыбопродукции.

В июне прошлого года состав нашего флота пополнил траулер «Кильдин», построенный в 2017 году. Он отвечает абсолютно всем требованиям, предъявляемым к рыболовным судам, и для нас стал определенно шагом вперед в плане развития промысла.

Сейчас главный вопрос, который стоит перед флотом, – это не просто освоение квоты за счет наращивания вылова, а максимально полное и эффективное использование водных биоресурсов, которое невозможно без новых технологий и новых подходов. Поэтому МТФ для своей дочерней компании «Мурманский губернский флот» в октябре 2019 года приступил к строительству нового траулера

ра. Как я уже говорил, он заложен на Северной верфи в Санкт-Петербурге и будет отвечать новейшим требованиям по экономическим показателям, по условиям жизни экипажа, по выпуску высококачественной продукции, экологическим требованиям. Это судно строится по программе инвестиционных квот для Северного бассейна.

– Мурманский траловый флот – самая большая компания в структуре «Норбео», коллектив предприятия насчитывает более 500 человек. Как вы решаете проблему с привлечением новых специалистов на флот, в том числе выпускников профильных учебных заведений?

– Специалисты служб флота по своим направлениям поддерживают тесные контакты с учебными заведениями, которые готовят кадры для рыбной отрасли. Наши сотрудники входят в состав экзаменационных комиссий Мурманского государственного технического университета на судомеханическом, технологическом и судоводительском факультетах.

Ежегодно тралфлот принимает на производственную практику курсантов мореходных училищ. В прошлом году ее прошли более двух десятков человек. Берем, разумеется, не всех – максимум 20% желающих и очень точно. На крупнотоннажные суда не более двух-трех курсантов в экипаж, на среднетоннажные – обычно по одному.

Очень большую роль играет хорошая репутация компании среди моряков. Они сами присылают нам резюме, чтобы устроиться на работу в Мурманский траловый флот. Конечно, мы всегда рады хорошим капитанам, которые умеют и ловить рыбу, и управлять экипажем, и вести документацию, но такие алмазы попадают не часто. В формировании состава экипажей судов капитаны играют у нас главную роль. Ни один член экипажа без согласия капитана не может быть направлен для работы на судне. Это тоже важная флотская традиция.

Грамотные специалисты, в принципе, востребованы везде, но наиболее дефицитные специальности сейчас – это электромеханики, рефмеханики и механики-наладчики, особенно на «баадеры» – на современную технику не каждого подпустишь. Не хватает вообще квалифицированных моряков, которые могут и на лебедке постоять, и с электрическим погрузчиком управиться.



Церемония закладки траулера «Капитан Брейхман» на Северной верфи в Санкт-Петербурге

На механиков, штурманов и технологов пока еще учат, и пополнение приходит. С электромеханиками хуже, их мало выпускают и всех быстро разбирают на нефтянку и газозовы. Еще сложнее с рефмеханиками, их раньше готовила мореходка на Каспии в Ейске, сейчас у нас в основном работают пожилые специалисты.

Как и положено, на флоте действует квалификационная комиссия, которая проверяет компетентность комсостава судов и соискателей на командные должности в плавсостав. Судовые специалисты регулярно проходят теоретическую и практическую подготовку в соответствии с конвенционными требованиями, которые предъявляются к их должностям.

– На сегодняшний день МТФ – безусловный лидер рыбной промышленности Северного бассейна. Один из приоритетов на ближайшие годы вы уже назвали – обновление флота. Какие еще задачи стоят перед предприятием и какие районы и объекты промысла для вас будут ключевыми?

– Не уверен, корректно ли оценивать вылов в рамках отдельных компаний. Сейчас на Северном бассейне продолжается процесс консолидации предприятий и укрупнение холдингов, таких как «Норбео» или, допустим, СЗРК. Их воспринимают как одну группу. Но если смотреть четко по конкретному юрлицу, то да, у Мурманского тралового флота на данный момент, вероятно, самая большая квота по треске и пикше. Это наш главный ресурс.

Если нужны конкретные цифры: на 2020 год у нас промышленная квота 23,6 тыс. тонн трески и пикши. Плюс

прибрежная квота: она у нас стала больше, поскольку с приходом судна «Кильдин» выросла производительность, и на этот год мы заявили 17,2 тыс. тонн трески и пикши. В сумме получается чуть больше 40 тыс. тонн. Кроме того, мы осваиваем и другие объекты промысла. За прошлый год общий вылов составил около 123 тыс. тонн – это по Северному бассейну.

Еще мы работаем в Африке в рамках межправительственных соглашений в области рыболовства – это зона Марокко и Мавритании, где у нас суммарно 50 тыс. тонн. И остается Тихий океан, где мы помогаем коллегам по нашему холдингу, предоставляем им судно.

В целом перед флотом стоит задача выпускать высококачественную рыбную продукцию с соблюдением всех международных и национальных требований, которые год от года становятся все строже.

Думаю, на ближайшее время основным направлением развития будет совершенствование производственных процессов по выпуску продукции глубокой переработки – это филе, консервы и дальнейшая автоматизация как в рыбцехах, так и при погрузочно-разгрузочных работах на судах. Постепенно будем переходить к комплексному использованию сырья, а в идеале и к безотходному производству, если, конечно, нам не будут чинить препятствий излишне ретивые контролирующие органы.

– В советское время рыбные предприятия такого масштаба, как МТФ, несли большую социальную нагрузку. Теперь это вопрос доброй воли руководства компаний. Насколько важен

этот аспект для Мурманского тралового флота? Какие социальные проекты реализуются в регионе при поддержке рыбаков?

– МТФ участвует в социальной программе «Наша рыба», которая призвана обеспечить жителей Мурманской области качественной рыбопродукцией по доступным ценам. Вплоть до конца марта, когда продуктовые ярмарки приостановили в связи с пандемией, мы еженедельно отгружали по несколько тонн пикши и трески. По договоренности с местными властями мы продаем эту рыбу практически по себестоимости – на 20-40% дешевле по сравнению с отпускной ценой.

Думаю, что мы фактически крупнейший поставщик рыбы за все время действия программы. В прошлом году мы реализовали 98,5 тонны трески и пикши – это охлажденная продукция, точно такая же, как на нашей фабрике «Полярное Море +». Когда приходит сырье для нее, часть сразу отгружается на отдельную машину и уходит в город. По той же программе мы поставили 24 тонны сайды и путассу – уже в замороженном виде. В сумме за год получается чуть больше 120 тонн.

Мурманский траловый флот уже много лет держит шефство над детским оздоровительно-спортивным центром «Гандвиг». Мы также поддерживаем развитие детского хоккея – оплачиваем аренду хоккейного стадиона, частично финансируем приобретение униформы и спортивного инвентаря, проведение соревнований. МТФ выступает как один из спонсоров молодежного хоккейного клуба «Северные Хаски».

Есть и другие программы социальной направленности, которые реализуются не только МТФ, но и другими предприятиями группы «Норбо». Этот бюджет обсуждается ежегодно, есть определенные условия, при которых руководители предприятий могут выделять тот или иной объем средств, но это один из вопросов, которые всегда на повестке дня. Это часть социальной ответственности бизнеса, и мы к этому относимся очень серьезно.

И безусловно, мы не забываем своих ветеранов – у нас действует Совет ветеранов тралового флота, через который распределяется финансовая помощь и организуются мероприятия. Кроме того, МТФ участвовал в реконструкции сквера с памятником рыбакам и судам рыболовного флота, погибшим при защите Кольского

полуострова в годы Великой Отечественной войны.

– Юбилейный год МТФ встречает в условиях эпидемии коронавируса, охватившей весь мир и сломавшей многие транспортные и логистические цепочки. Как эта ситуация отразилась на работе рыбаков? Каким образом пришлось перестраивать работу с учетом введенных ограничений и скажутся ли они на выполнении производственных планов компании?

– Поскольку наши суда находятся в море, то непосредственно на добычу и выпуск рыбопродукции эпидемия коронавируса влияния не оказала. А вот закрытие границ и отмена между-

– Да, так и получилось, на два с лишним месяца. Но экипажи нормально это восприняли, потому что шла путассовая путина, и они понимали, что зарабатывают деньги. Наоборот, страдали те, кто не смог уйти в рейс, в том числе финансово, люди постоянно спрашивали: «Когда вы нас отправите в море?!»

Среднетоннажные суда нам приходилось снимать с промысла, заводить в порт Мурманск, терять промысловые сутки. Еще мы задействовали транспорт, которые могут перевезти до 40 человек пассажирами. В течение марта–апреля эти транспорты нам вывозили экипажи на среднетоннажных судах.

На ближайшее время основным направлением развития будет совершенствование производственных процессов по выпуску продукции глубокой переработки – это филе, консервы и дальнейшая автоматизация как в рыбцехах, так и при погрузочно-разгрузочных работах на судах. Постепенно будем переходить к комплексному использованию сырья, а в идеале и к безотходному производству, если, конечно, нам не будут чинить препятствий излишне ретивые контролирующие органы.

народных авиарейсов создали нам большие проблемы со сменой экипажей и привели к дополнительным затратам. Дело в том, что на крупнотоннажных судах у нас периодичность рейсов, как правило, – четыре месяца плюс-минус пару недель в зависимости от грузооборота, на среднетоннажных – три месяца, а на маленьких – по два месяца.

И вот на 30 марта у нас планировался чартер Фарерские острова – Мурманск, должны были поменять два экипажа по 82 человека. Но буквально накануне правительство принимает решение о запрете любых полетов за границу, кроме вывозных, а люди – 164 человека – уже все были здесь в Мурманске и готовились лететь. В итоге мы только на днях, 10 июня, смогли получить согласование, отправить этот чартер и поменять людей. 17 июня планируем таким же образом сменить экипаж на судне «Адмирал Шабалин», работающем у западного побережья Африки. Там тоже будет 80 человек.

– Получается, на крупнотоннажных судах люди фактически застряли на два месяца?

Флот, который работает на прибрежке, сам заходит в порт Мурманск. Мы соблюдаем все карантинные меры, человек наблюдается 14 дней, если все нормально, направляется на судно. И после этого еще две недели на всех без исключения судах – и на малотоннажных, и на средних, и крупнотоннажных – новоприбывшие дважды в день проходят осмотр и измерение температуры.

На берегу тоже пришлось многое поменять – часть людей мы перевели на удаленную работу, но не всех. Сам офис закрыть нельзя, он обеспечивает работу флота. Но все сотрудники, кто приезжает сюда, в помещениях носят маски и соблюдают другие меры предосторожности, потому что в Мурманской области были вспышки коронавируса. Мы отменили все очные совещания, график флота уже полтора месяца проводим по видеосвязи, стараемся свести личные контакты к минимуму. Определенные сложности, конечно, возникают, но в общем система управления в компании работает, и наша задача – сохранить ее в исправном состоянии. Пока это получается. **FN**



Наталья СЫЧЁВА

## МИРОВОЙ КРИЗИС СМЕЩАЕТ АКЦЕНТ НА ВНУТРЕННИЕ СИЛЫ

Эксперты продолжают озвучивать самые разные сценарии развития кризиса и восстановления экономики после него. Но это теория, а за практикой мы наблюдаем ежедневно, как говорится, из первых рядов. Для рыбной отрасли в любых условиях задачей номер один остаются промысел и переработка уловов. Это значит, что должны бесперебойно работать суда, береговые заводы, а теперь еще и выполняться инвестиционные обязательства, взятые с расчетом на квоты. Без технической поддержки не обойтись, но и здесь, как мы видим, остается место непредвиденным ситуациям.



О том, как отражается форс-мажор мирового масштаба на работе отечественных производителей оборудования для рыбной отрасли, мы побеседовали с генеральным директором АО «Дальрыбтехцентр» Артемом ШЕВЧЕНКО.

– Артем Георгиевич, сразу о глобальном. У нас давно звучат идеи о том, что надо стимулировать локализацию в России иностранных производств в сфере машиностроения для рыбной отрасли. На ваш взгляд, опыт жизни в условиях пандемии подтверждает или опровергает потребность в такой «дружбе технологиями»?

– Безусловно, сотрудничество развивать надо. С одной стороны, необходим обмен опытом и технологиями. На мой взгляд, было бы правильно размещать производства мировых поставщиков на территории России – это принесло бы пользу отечественным отраслям.

Но, с другой стороны, мы видим, что зарубежные фирмы не спешат этого делать. В большинстве своем они рассматривают нашу страну только как рынок сбыта. Цели бизнеса всегда будут примерно одинаковы: развивать свои технологии, укреплять собственные позиции, продвигаться на рынке. А размещение производства на территории других государств предприниматели в первую очередь связывают с увеличением собственной прибыли за счет более низкой себестоимости изготовления или с возможностью пользоваться господдержкой, налоговыми преференциями, избегать внешних санкций и т.д.

В нынешней же ситуации, когда во всем мире возникли серьезные ограничения на передвижение людей через границы, а в некоторых странах и на перемещение товаров, на первое место выходит вопрос создания технических центров именно в тех регионах, где наиболее высока потребность. В нашем случае – в главных промысловых районах, чтобы рыбаки могли получать необходимую технику и качественный сервис вовремя.

На этом, я считаю, сегодня важно делать основной акцент в вопросах технологического взаимодействия. И это возможно. Например, межзаводская кооперация с нашими дальневосточными коллегами по производству оборудования позволяет в сжатые сроки решать серьезные



Артем ШЕВЧЕНКО, генеральный директор АО «Дальрыбтехцентр»

Если мы хотим получить устойчивый прогресс, стабильность, снизить риски, то нужно не только ориентироваться на объемы вылова и реализацию рыбопродукции, но должно быть и развитие кадров, развитие портовой инфраструктуры, судоремонта и обеспечение отрасли отечественным оборудованием.

задачи для рыбацких предприятий, судовладельцев. Это хороший и полезный опыт.

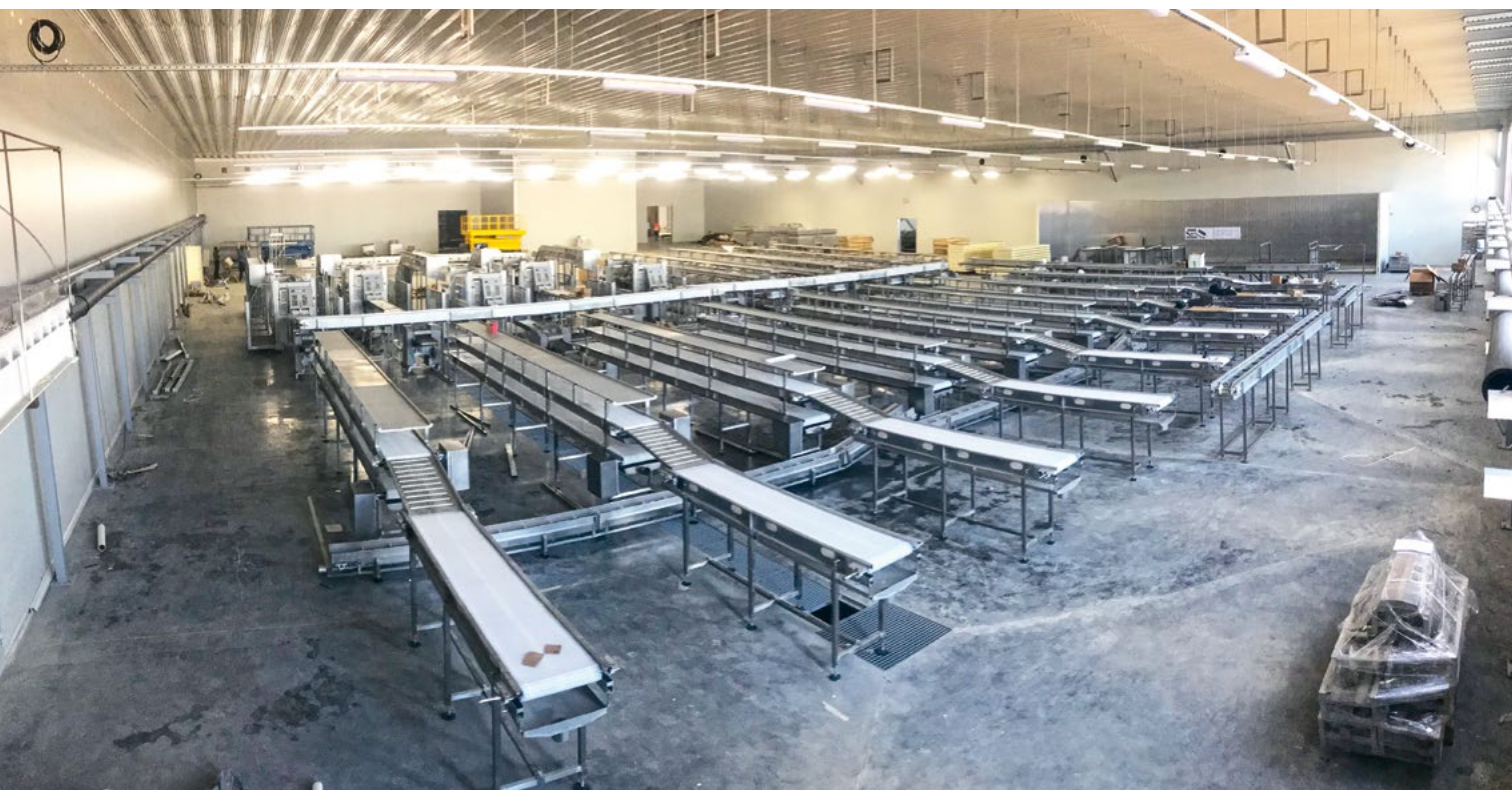
– Активный приток на предприятия рыбной отрасли высокотехнологичного зарубежного оборудования, который мы наблюдаем сегодня, – это больше стимул или риски в российских реалиях, как вы оцениваете?

– Давайте для примера обратимся к опыту сельского хозяйства. Мы сейчас видим, как оно шагнуло вперед, особенно на западе страны, какая там создана техническая база. Комбайны, зерноуборочные машины – большая часть сельхозтехники собирается в России, поэтому предприятия обеспечены доступными комплектующими, запасными частями. Это направление машиностроения значительно подтянулось за последнее время. Если в 2013 году доля сельхозтехники отечественного производства составляла около

25%, то к концу второго десятилетия превысила 50%.

Поэтому я склонен говорить все-таки о том, что отрасль должна развиваться комплексно. Если мы хотим получить устойчивый прогресс, стабильность, снизить риски, то не должны забывать, что не все можно засыпать деньгами, дорогими иностранными брендами, надо поднимать и собственное производство. Нужно не только ориентироваться на объемы вылова и реализацию рыбопродукции, но должно быть и развитие кадров, развитие портовой инфраструктуры, судоремонта и обеспечение отрасли отечественным оборудованием.

Стратегически важно, чтобы наша страна была максимально независима от иностранного ресурса как в технологическом плане, так и в плане кадрового потенциала. И все происходящее сегодня в мире подтверждает то, о чем мы говорим в



Монтаж завода «Русский минтай» в Приморском крае (июнь 2020 г.)

последние годы: в отрасли, которая отвечает за продовольственную безопасность страны, важно полагаться на своих производителей и специалистов, укреплять и развивать собственную техническую базу.

– А что вы стремитесь развивать сейчас, какое направление «Дальрыбтехцентр» считает для себя перспективным?

– Понятно, что надо осваивать технологии, которые используются на современном мировом рынке. Сегодня мы достаточно успешно проектируем и производим разделочные линии, конвейеры, бункеры. Комплектуем и монтируем цеха по переработке различных гидробионтов. Это важный сегмент, но всегда нужно сохранять движение вперед. Для нас это развитие направления автоматизации и цифровизации рыбоперерабатывающих цехов.

Мы стремимся оснастить цех не просто электроникой, но и создать программное обеспечение, чтобы фабрикой можно было управлять с компьютера. Чтобы оператор имел возможность удаленно отслеживать и диагностировать ошибки в работе оборудования, а в дальнейшем выполнять и съём / учет производственных показателей по цеху, передавать эту информацию по сети.

Сегодня мы успешно проектируем и производим разделочные линии, конвейеры, бункеры. Комплектуем и монтируем цеха по переработке различных гидробионтов. Это важный сегмент, но всегда нужно сохранять движение вперед. Для нас это развитие направления автоматизации и цифровизации рыбоперерабатывающих цехов.

В ближайшем будущем мы планируем опробовать такие технологии на одном из дальневосточных рыбоперерабатывающих предприятий. Но конкретнее говорить об этом будем только после того, как успешно запустим хотя бы несколько подобных проектов.

В планах также создание машин – аналогов ведущих мировых производителей.

Очень важно, на наш взгляд, постоянно работать над улучшением сервиса для клиента. Должно быть бесперебойное обеспечение ЗИПом, технической поддержкой. Всегда должна быть возможность оперативно приехать к заказчику на предприятие, снабдить его всей необходимой информацией.

– Расскажите о текущей работе вашего предприятия.

– Первое полугодие было насыщенным в плане заказов. Сложно пока спрогнозировать ситуацию на осень – как и у всех, все будет зависеть от общей экономической ситуации. Но «Дальрыбтехцентр» всегда сохраняет у себя сегмент серийного производства, в случае необходимости сможем сосредоточиться на нем.

А так, в этом году мы заканчивали проекты для камчатских предприятий, в основном к лососевой путине, – это «Колхоз Октябрь», «Заря», «Вывенское», «Лойд-Фиш». Обращались к нам заказчики и с Сахалина, в том числе в рамках реализации проектов под инвестиционные квоты. Например, компания «Невод».

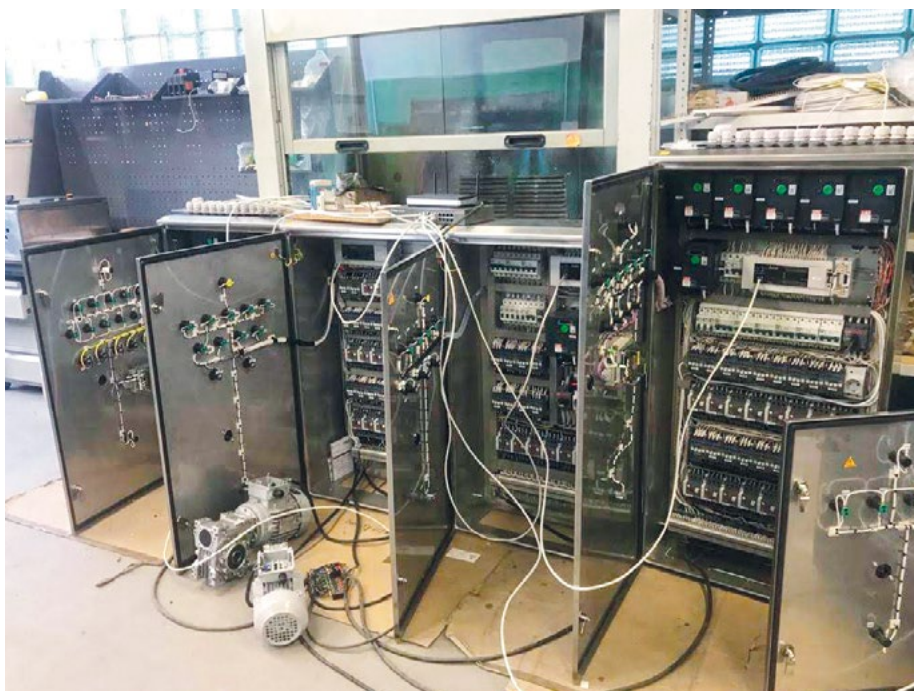
В настоящее время мы плотно заняты заказом для «Русской рыбопромышленной компании» по заводу «Русский минтай», который строится в Приморском крае также под инвестквоты. Проект для нас оказался интересным. Во-первых, просто соскучились по таким масштабным задачам именно у нас в Приморье. Во-вторых, готовая продукция завода будет с глубокой степенью переработки. С первого этапа нам приходилось включаться в решение многих задач, в чем-то работать на опережение, закладывать возможности для дальнейшего технического развития цехов. Сейчас уже вышли на монтаж оборудования, так что в части своей работы идем по графику.

Что касается направления судовой переработки, то здесь также прошел ряд заказов, хотя сопоставимых по масштабам с береговыми в этом полугодии не было. Но есть определенный задел на будущее: сейчас прорабатываем запросы от нескольких заказчиков на переоборудование флота.

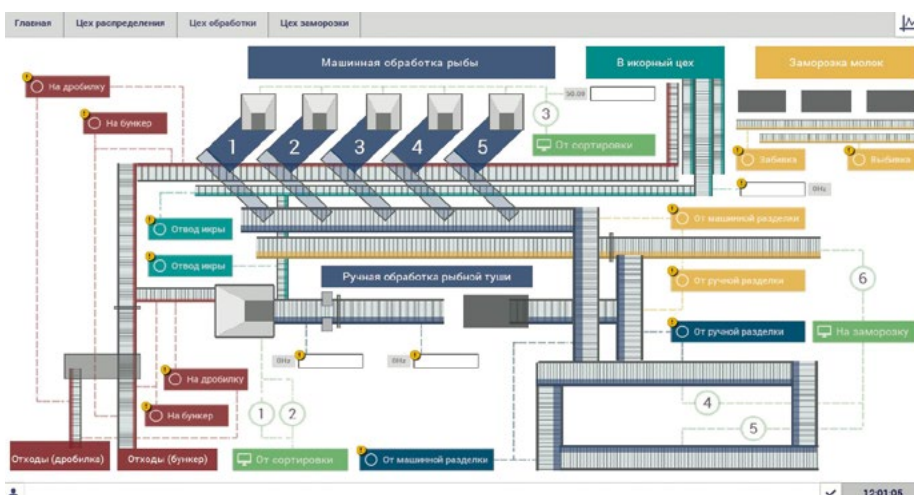
– В мае вы участвовали в онлайн-совещании по строительству крабового флота, которое проводил замглавы Росрыболовства Петр САВЧУК. Были на нем и представители Минпромторга, рыбопромышленные компании – заказчики крабоводов, производители оборудования. Насколько я понимаю, обсуждалось предметно техническое оснащение будущих судов, значит, на момент закладки корпусов вопрос начинки еще остается открытым?

– На совещании обсуждали массу проблем, в том числе связанных с адаптацией проектов. Иностранчик закладывает в проект судна импортное оборудование, и это не только переработка и промышленное снаряжение, но и навигационное оборудование, крановое, лебедковое и т.д. Адаптация таких проектов возможна, но она требует дополнительных усилий. В то же время государство заинтересовано, чтобы на новые суда ставилось оборудование отечественного производства, естественно, без потери качества для судовладельцев. Да и собственники судов, проведя такую работу, смогут сэкономить существенную сумму и повысить необходимую долю российской продукции в новострое.

А на стадии закладки килей действительно еще не все решения приняты окончательно, какие-то детали



Щит управления с функцией диспетчеризации контроля для завода «Колхоз Октябрь»



Так рыбоперерабатывающий цех отображается на мониторе: оператор может следить за работой оборудования и оперативно выявлять ошибки



Сенсорная панель управления насосной станцией рыбоперерабатывающего завода также спроектирована специалистами ДРТЦ



Сборка конвейеров в цехах «Дальрыбтехцентра»

проекта могут быть пересмотрены. В любом случае, прямой диалог представителей компаний-заказчиков и производителей оборудования всегда полезен. Думаю, обе стороны получили для себя полезную информацию, которая может пригодиться в дальнейшем.

Кстати, представители рыбопромышленных компаний говорили на совещании и о важности качественного сервиса на обслуживание оборудования, по возможности в районе промысла. Этот факт тоже в пользу работы с российскими компаниями.

– **Нынешняя ситуация с пандемией, нестандартная для всех, позволила «Дальрыбтехцентру» сделать какие-то выводы в плане внутренней организации? Возможно, возникло понимание, что требуется укреплять какие-то сферы на будущее?**

– В целом на нашем предприятии вынужденные карантинные меры не блокировали работу. Да, незначительные срывы по поставкам были. Но, с другой стороны, мы довольно удачно успели в марте заполнить склад материалами и комплектующими. Так что определенная подушка безопасности есть, а дальше будем исходить из текущей ситуации.

Что касается производственных процессов, то «Дальрыбтехцентру» как производителю сельхозтехники и как организации, обслуживающей флот, разрешили возобновить работу в числе первых.

Период карантина стал для нас интересным опытом. Тем более что именно на это время пришлась большая загрузка, и мы понимали, что остановка рабочего процесса для нас смерти подобна. Даже не в плане финансового состояния, а из-за угрозы невыполнения договорных обязательств. Поэтому неделю вынужденных каникул мы потратили на организацию дистанционной работы, закупку средств индивидуальной защиты, термометров, подготовку распоряжения и инструкции для персонала и т.д. Все эти вопросы решал специально созданный на предприятии штаб.

Так что я считаю, этот период мы прошли достойно, не просев по графикам и сохранив здоровье наших людей. Одновременно получили полезный опыт на случай внештатных ситуаций в будущем.

– **Как решается вопрос с отправкой наладчиков оборудования на рыбоперерабатывающие предприятия в регионы? Вы принимали участие**

**в обсуждении этого вопроса на площадке Fishnews Online в начале мая, за месяц что-то изменилось?**

– На сегодняшний день этот вопрос для всех нас остается острым. Первая группа наших наладчиков уже вернулась с Камчатки. Специалисты отработали, все прошло благополучно: наших ребят встретили в аэропорту, двухнедельную обсервацию они прошли на территории предприятия, выполнили свою работу и вернулись во Владивосток. А вот со следующим проектом – это будет также на Камчатке – пока нет ясности, т.к. ситуация в регионе усугубляется, карантинные меры ужесточаются. Оборудование мы туда уже отправили, с людьми пока меньше определенности.

– **Помощи от государства не требуется?**

– Государству сейчас хватает затрат. Понятно, что помощь действительно нужна авиакомпаниям, туристическому сектору, учреждениям культуры, медицины, но производственные предприятия, которые оказались в более устойчивых сегментах, должны продолжать работать самостоятельно. Наоборот, я считаю, на них должна опереться экономика в сложный период. А как по-другому? В противном случае

очень скоро государству не останется ресурса даже на выполнение своих социальных обязательств. В том числе для этого и необходимо развивать не только добывающую промышленность, но и перерабатывающую, и машиностроение.

К тому же и так с апреля мы заплатили ЕСН в размере 15% вместо 30%. Для нас это существенная экономия, ведь добавленная стоимость на заводе высокая, до 60% – это зарплата работников. Так что двукратное снижение налога – это уже большая поддержка для нас.

**– Кстати, много ли рабочих старше 65 лет в «Дальрыбтехцентре» пришлось отправить на карантин по возрасту? Вы, насколько я помню, в последние годы держите курс на привлечение молодых специалистов на предприятие?**

– Человек семь отправили, но это не так много. За последние несколько лет мы действительно существенно «помолодели». Вы и сами это видите в цехах. Благодаря этому и коммуникация на производстве осуществляется быстрее. Даже в конструкторском бюро: если в чем-то молодежи и не хватает опыта, за счет использования софта они быстрее могут решать те задачи, которые для них более понятны.

Более того, мы продолжаем работу с кадрами. У нас будущие специалисты получают навыки работы на производстве. В некоторой степени наш опыт в этом направлении уникален. К тому же эта работа весьма активно набирает обороты: еще 3–4 месяца назад на предприятии можно было увидеть большие группы студентов-практикантов. Понятно, что в последние два месяца в цеха их не могли пускать, но со снятием карантина планируем вернуться в прежний режим. Причем мы стараемся включать молодежь в производственный процесс завода: кто-то штампы чертит, кто-то решает прикладные задачи на ЧПУ-станках.

**– В прошлом году в интервью Fishnews вы рассказывали об этом образовательном проекте. Вы планировали его реализовывать совместно с коллегами из «Технологического оборудования» и Дальневосточным федеральным университетом.**

– К сожалению, с руководством ДВФУ нам так и не удалось прийти к какой-то конкретике. А сама образовательная площадка действительно



*Сегмент серийного производства остается для ДРТЦ одним из основных. На фото – сборка автоматического головоруба*

существует, уже два года. Пока все держится на инициативе преподавателей профильных кафедр, которые в том числе работают у нас на предприятии. К примеру, мой заместитель Владимир Егорович ЛЕЛЮХИН – к.т.н. и доцент кафедры технологий промышленного производства Инженерной школы ДВФУ – активно приводит своих студентов к нам на завод. И я считаю, это здорово: чувствуется, что на предприятии жизнь кипит, бодрее идет рабочий процесс.

**– Судя по всему, и у самих студентов есть интерес?**

– Конечно, никакой обязательности – здесь только те, кому это действительно интересно. Тем более что теперь на предприятии еще и просто приятно находиться: за последние пару лет мы полностью реконструировали цеха «Дальрыбтехцентра», отремонтировали фасады, постоянно переоснащаем производственные мощности, внедряем новые технологии. Не так много мест, где молодежь сможет увидеть такое производство. Кто-то после этого решает для себя остаться в отрасли, на предприятии, а кто-то рассматривает это как практику, которая повысит его профессиональный статус. Кстати, после приобретения такого опыта вполне можно рассчитывать на получение работы на ведущих машиностроительных предприятиях края – на той же «Звезде», почему нет, мы к этому относимся совершенно спокойно.

Недавно «Дальрыбтехцентр» даже заключил партнерское соглашение с Российской академией народного

хозяйства и госслужбы при президенте (РАНХиГС) – сегодня это один из самых популярных университетов по подготовке государственных кадров. Во Владивостоке есть их филиал.

**– В РАНХиГС есть и технические направления?**

– В основном у них направления права и экономики, хотя в западных филиалах академии ведется переподготовка и технических кадров. Сейчас они рассматривают возможность открыть техническую кафедру и на Дальнем Востоке.

**– Артем Георгиевич, за последние годы на предприятии действительно сделано многое, «Дальрыбтехцентр» заметно эволюционировал как внешне, так и внутренне – в плане организации рабочего процесса, технического оснащения цехов. Как сохранить конкурентоспособность в нынешних условиях? Будут ли изменения в формате работы, в стратегии компании?**

– В этом плане я никаких изменений для предприятия не вижу: будем следовать выбранным курсом. Мы продолжим отлаживать бизнес-процессы, чтобы они были максимально эффективными. Будем дальше повышать производительность труда, чтобы росла выработка. Будем подбирать грамотные кадры и повышать квалификацию работников. Планируем дальнейшее обновление станочного парка. И, конечно, продолжим совершенствовать наши изделия, чтобы они становились удобней и полезней для рыбаков. **FN**



Андрей ЕГОРОВ

## Иван ФЕТИСОВ: ОТРАСЛИ НЕ ХВАТАЕТ ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ

Сезон 2020 года оказался настоящим кошмаром для организаторов форумов, конференций, выставок и других деловых мероприятий, предполагающих большое количество участников, – из-за пандемии рвались налаженные связи, страны одна за другой закрывали границы, а в календаре возникали все новые отмены. Уже перед выходом этого номера стало известно о переносе на июль следующего года IV Международного рыбопромышленного форума и выставки рыбной индустрии, морепродуктов и технологий. Какие последствия для российской рыбной отрасли может иметь вспышка коронавирусной инфекции и что делать выставочному оператору в разгар эпидемии, когда весь event-сектор парализован, в интервью Fishnews рассказал генеральный директор Expo Solutions Group (ESG) Иван ФЕТИСОВ.

– Иван Андреевич, в этом году ситуация с выставками выглядит катастрофической – из-за коронавируса отменяются или переносятся мероприятия по всему миру. Каким образом ESG выстраивает взаимодействие с партнерами и клиентами в таких условиях?

– Для предотвращения распространения коронавирусной инфекции во многих странах ввели ряд ограничений, в числе которых был запрет на проведение массовых мероприятий и приостановление авиасообщения между странами. Выставочные компании и их клиенты стали заложниками ситуации. С начала марта стали отменять конгрессные мероприятия, большинство из них сорвалось накануне открытия, когда все уже было готово и построено, проведены рекламные кампании, вложены большие средства. Выставочные операторы не хотели подводить своих клиентов, но и не могли по своей воле отменять или переносить мероприятия и были вынуждены до последнего ждать решений государства. Последствиями стали недостроенные стенды, несостоявшиеся выставки, сорванные встречи, неподписанные контракты и, соответственно, упущенная прибыль.

Из-за сложившихся обстоятельств за последние два месяца нам пришлось перестроить работу. Мы активизировали рассылки и звонки, вместе с менеджерами я также активно общался с нашими клиентами. Как ни странно, помогло то, что люди были на изоляции, и удавалось провести переговоры с теми, с кем в «докарантинной» жизни было практически невозможно выйти на связь. Хотя, конечно, всем остро не хватало личного общения, телефон и видеоконференции – слабая замена.

– Жертвой коронавируса пало даже крупнейшее отраслевое событие Seafood Expo Global, организаторы которого сначала попытались провести выставку в другие сроки, но в итоге были вынуждены отложить ее до будущего года. Как восприняли отмену Брюсселя российские экспоненты? Повлияло ли это на их дальнейшие планы с учетом переезда выставки в 2021 году в Барселону?

– Первым отмененным мероприятием в рыбном секторе стал Бостон – Seafood Expo North America.



*Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор Expo Solutions Group (ESG)*

На данный момент эта выставка перенесена на двадцатые числа сентября, хотя, если честно, организаторы немного затянули с этим решением, сделав его довольно болезненным для участников. Мне кажется, о таком следовало объявить заранее, чтобы люди не так сильно пострадали финансово. Судя по эпидемиологической обстановке, которую мы наблюдаем сейчас в США, нет уверенности, что у организаторов получится провести выставку этой осенью.

С Seafood Expo Global, которая должна была пройти в Брюсселе

с 21 по 23 апреля, получилось не слишком удачно. Когда вирус начал распространяться по Европе, мы направляли письма организаторам с вопросами о переносе мероприятия. Позднее они анонсировали новые даты – 23–25 июня. В середине апреля стало известно, что карантин затягивается и нет никакой информации о снятии ограничений. На тот момент мы уже постоянно были на связи с рыбаками, все понимали сложившуюся ситуацию и решили начать подготовку к выставке в Барселоне в следующем году.

Предстоит большая работа, потому что все прекрасно понимают: это будет первая европейская выставка за два года. К тому же Испания – сама по себе центр потребления рыбы и морепродуктов. Мы уже забронировали площадь для российского стенда на 30% больше, чем была в Брюсселе.

– То есть рыбаки отнеслись к отмене с пониманием?

– Да, просто все расстроились, что Брюсселя не будет. И потом отмена выставок, закрытые границы – все это затрудняет работу отрасли. Сложнее проводить переговоры, презентовать свою продукцию, искать новых клиентов, осуществлять поставки за рубеж. Мы вместе с рыбаками создавали цикл – Европа, Россия, Азия, и, когда он нарушается, приходится резко перестраивать принцип работы.

Ведь что произошло? Из-за распространения вируса в Китае туда был временно прекращен экспорт российской рыбопродукции, также ограничили поставки филе и другой продукции переработки из Китая в США и Европу. Все увидели, как опасно делать ставку только на азиатские рынки. Изменилась структура потребления – резко просела HoReCa. На первый план вышли новые тренды – в первую очередь интернет-торговля и различные сервисы доставки.

Сейчас идет определенное переосмысление всей ситуации. Многие понимают, что вести бизнес как раньше уже не получится и нужно перестраиваться. Мы заранее это предвидели и вели открытый диалог с рыбаками о том, что чрезмерная концентрация на определенных рынках может нести дополнительные бизнес-риски. В прошлом году в Циндао мы обращали внимание, что электронные площадки начинают очень плотно работать с рыбой и морепродуктами, значит, с ними тоже нужно налаживать связи. Проблема в том, что одним из ключевых инструментов решения подобных вопросов в рыбной отрасли были выставки и личные встречи. Переговоры в онлайн-формате и близко не столь эффективны, все хотят видеть и чувствовать своего клиента.

– В такой ситуации как вы восприняли решение о переносе IV Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia на июль 2021 года?



Seafood Expo Global переезжает в Барселону. Предстоит большая работа, потому что все прекрасно понимают: это будет первая европейская выставка за два года. К тому же Испания – сама по себе центр потребления рыбы и морепродуктов. Мы уже забронировали площадь для российского стенда на 30% больше, чем была в Брюсселе.

– Разумеется, это было крайне непростое решение. Мы до последнего верили, что эпидемиологическая ситуация в стране и в мире будет улучшаться быстрыми темпами. Когда начался карантин, наши аналитики собрали и свели все сводки по коронавирусу, и мы каждый день получали более-менее объективную информацию. Мы понимали, что происходит в Швеции, в Дании, в Исландии – по всей Европе, в каком темпе страны снимают ограничения, когда кто открывает границы. Однако решение организационного комитета мероприятия является коллегиальным и учитывает мнение всех представителей отрасли. Существующие «коронариски» и неопределенность относительно международного авиасообщения побудили перенести мероприятие на следующий год.

На стадии доформирования экспозиции к нам поступала масса запросов не только от экспонентов, но и от посетителей, которых вол-

новало, будет выставка или нет. Рекламная кампания, которую мы запустили сразу по окончании прошлогодних мероприятий в Санкт-Петербурге, тоже принесла свои плоды. На выставке появилось немало новых имен, особенно в части оборудования – поставщики траловых досок, орудий лова, электронной аппаратуры, в том числе отечественного производства. Нам удалось собрать практически всех серьезных трейдеров, которые заинтересованы в контактах с рыбаками. Все очень хотели приехать в Санкт-Петербург и плодотворно поработать.

Это накладывало на нас дополнительную ответственность. Как оператор Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia мы безусловно заинтересованы в расширении сбыта продукции российских рыбаков, но в такой ситуации на первый план выходят уже вопросы посещаемости и, главное, безопасности людей. Взвесив все риски,



мы совместно с руководством Росрыболовства пришли к выводу, что вряд ли сможем обеспечить нашим экспонентам, включая тех, кто к нам присоединился впервые, то количество посещений и контактов, на которое мы рассчитывали, когда их приглашали. Поэтому оргкомитет принял решение отказаться в этом году от проведения и выставки, и форума и перенести их на 6–8 июля 2021 года.

Не скрою, с коммерческой точки зрения это тяжело. Но я по-настоящему горжусь тем, что в эти трудные месяцы мы ни разу не обманули доверие наших клиентов и партнеров, мы ничего от них не скрывали и постоянно информировали обо всем, что происходит. Таким же образом мы намерены поступать и в будущем, когда эпидемиологическая обстановка начнет налаживаться. А пока начнем готовиться к Санкт-Петербургу-2021.

– Выставочные компании вошли в список отраслей, наиболее пострадавших из-за распространения коронавируса. Какими мерами поддержки из предложенных государством ESG сможет воспользоваться и насколько они, по вашему мнению, действенны в такой ситуации?

– Как бы странно это ни смотрелось со стороны, мы от государства ничего не сможем получить. Да, выставочная отрасль официально признана пострадавшей, это правда. Тем не менее многие участники рынка не могут рассчитывать на поддержку по причине несоответствия основного вида деятельности (согласно ОКВЭД) тем, которые формально указаны в законе.

Безусловно, выставочная деятельность от коронавируса пострадала страшно. Если взять всю цепочку – выставка, оператор, инфраструктура и обслуживание павильонов, персонал, подрядчики, строители, – это громадная индустрия, которой резко перекрыли кислород. Поэтому многие рассчитывали на господошью помощь, но эти надежды, к сожалению, не оправдались. На мой взгляд, правительству стоило бы менее формально подходить к оценке пострадавших и смотреть не только коды, но и то, чем на самом деле занимается компания. Поэтому рассчитывать в первую очередь надо только на себя и на свои силы. Да, помощь бы сейчас не помешала, но, если нет, просто будем продолжать работать. FN



Несмотря на коронавирус и его последствия, электронные торговые площадки Китая начали активно работать с рыбой и морепродуктами



Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia пройдут 6-8 июля 2021 г. в Санкт-Петербурге





Наталья СЫЧЁВА

## «ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»: НА ОДНОЙ ВОЛНЕ С РЫБАКАМИ

Жизнь в условиях самоизоляции заставила оценить внутренние ресурсы и по-новому взглянуть на привычное. Особое значение приобрела сама возможность работать и осуществлять запланированное в формате офлайн. Среди проектов, которые продолжили реализовываться даже в этих условиях, – новые перерабатывающие заводы для рыбопромышленных предприятий Дальнего Востока, которые конструируют, строят и запускают специалисты ООО «Технологическое оборудование». Всё так же в тесном контакте и на одной волне с рыбаками.

### РАБОТА НЕ ПРЕРЫВАЕТСЯ

Сегодня в рабочем плане у инженеров дальневосточной компании одновременно несколько проектов разного масштаба, насыщения и стадии реализации. Среди центральных – рыбоперерабатывающие заводы для предприятий Камчатки: ООО «Русак», Рыболовецкий колхоз

им. В.И. Ленина, ООО «Корякморепродукт». И, как обычно, в каждом из будущих производств есть место и для отточенных многолетней практикой решений, и для новых, а порой и уникальных находок конструкторов «Технологического оборудования».

Завод для компании «Русак» – уже не первый проект специалистов из Приморья, построенный в камчат-

ском селе Ивашка Карагинского района. В предыдущие годы здесь были созданы масштабные современные рыбоперерабатывающие производства для «Восточного берега» и РПЗ «Максимовский». Но на этот раз впервые специалистам «Технологического оборудования» приходится отправляться на монтаж оборудования с соблюдением строгих мер карантина.

Как рассказал технический директор производственно-инжиниринговой компании Михаил ГОТШАЛК, к монтажу оборудования на новом заводе в селе Ивашка бригада приступила 10 июня. Соблюдение сроков в нынешних условиях приобретает особую ценность. Кстати, по этому проекту российским инженерам пришлось выдержать конкуренцию с южнокорейскими коллегами, зато сегодня рыбопромышленники могут не переживать: коронавирус, закрывший границы по всему миру, не остановил работу специалистов «Технологического оборудования» на территории камчатского региона.

По заказу РК им. Ленина реализуется сразу два проекта – это новые перерабатывающие заводы для предприятий «Ударник» в поселке Оссора Карагинского района и «Командор» в поселке Октябрьский Усть-Большерецкого района.

По обоим объектам конструкторами «Технологического оборудования» была проделана серьезная работа, в том числе поиск нестандартных решений для воплощения всех задач, поставленных заказчиком. В итоге дальневосточные специалисты занялись не только проектированием, но и строительством этих заводов.

По мнению Михаила Готшалка, если есть такая возможность, реализацию проекта на практике всегда лучше доверять тем, кто этот проект и создавал. «Любой новый объект ты сначала представляешь в деталях – как это должно выглядеть, как работать. А уже затем, управляя целым конструкторским бюро и производством, ты стараешься воплотить это сперва на бумаге, а потом и в металле, – описал он творческий процесс создания каждого нового завода. – Работая с чужим проектом, все равно сложно до мелочей прочувствовать его смысл, возникает масса дополнительных вопросов, в которых важно сопровождение проектанта».

Например, по «Командору» пришлось решать невыполнимую на первый взгляд задачу: как разместить на очень ограниченном пространстве целый универсальный перерабатывающий комплекс, рассчитанный на разделку всех видов белой и красной рыбы, которая только добывается на Западной Камчатке. И, как обычно, свою работу специалисты «Технологического оборудования» вели в плотном сотрудничестве с заказ-



*Михаил ГОТШАЛК, технический директор производственно-инжиниринговой компании «Технологическое оборудование»*

чиком: по этому проекту куратором выступил начальник производственного отдела РК им. Ленина Леонид Николаевич ПУЗЫРЬ. Его глубокие знания об организации переработки на рыбацком флоте оказались незаменимы и на берегу.

«Мы много и в подробностях обсуждали будущий проект, все его аспекты, прокручивали самые разные варианты. В результате нам удалось перенести некоторые решения судовой переработки на береговое производство и сэкономить за счет этого почти 1500 кв. метров рабочего пространства. Теперь задача заказчика по организации приемки до 500 тонн самой разной рыбы и заморозке 250-300 тонн будет выполнена. Проект оказался невероятно насыщенный и потребовал много усилий», – рассказал о новом и интересном опыте Михаил Готшалк.

Проект завода создан, но впереди большая работа инженеров по прописке электросетей, водоснабжения, канализации и многого другого. Затем работа переместится в цеха «Технологического оборудования». На первом этапе планируется выполнить «лососевую» часть производства, в дальнейшем на «Командоре» будут внедрены технологии для белой рыбы. Есть задумки и по выпуску штучной рыбопродукции.

Но к основной работе по этому заводу инженеры приступят только в августе – уже после окончания отгрузки готовых изделий для «Ударника». На этом предприятии также будут принимать на переработку все виды рыбы, но с выпуском только

блочной продукции. По объемам производства этот завод немного меньше «Командора».

Оба объекта потребуют значительных временных затрат на изготовление оборудования, сборку и монтаж линий – их запуск запланирован на будущие путины. Однако, несмотря на текущую загруженность производства, специалисты «Технологического оборудования» прорабатывают еще один проект, который сейчас обсуждается с заказчиком, – новый завод для «Корякморепродукта» на реке Хайлюля. О технических подробностях говорить пока рано, но в «Технологическом оборудовании» отмечают: этот проект может стать одним из самых интересных с инженерной точки зрения. Дело в том, что в этой рыбопромышленной компании традиционно делают акцент на высокой технологичности производства и освоении новых видов обработки.

Основным ограничением, по словам Михаила Готшалка, здесь может стать непростая логистика: график транспортировки оборудования будет диктовать ледовая обстановка в районе. Но для проектов на Дальнем Востоке это, скорее, привычные условия работы – лавировать между сроками открытия и закрытия навигации и путины.

## **ТВОРЧЕСТВО, ВОПЛОЩЕННОЕ В МЕТАЛЛЕ**

«Складывается впечатление, что перед вами всегда ставят невыполнимые задачи, которые в «Технологическом оборудовании» все равно

решают. Это действительно так?» – поинтересовались мы у технического директора компании.

«Почему? Есть и стандартные задачи, таких немало. Когда можешь полностью основываться на отработанных готовых решениях, чувствуешь определенную свободу. Можно в короткие сроки строить даже такие гиганты, как завод для «Тымлатского рыбокомбината»», – привел пример Михаил Готшалк. Этот завод, сданный в 2018 году, стал одним из крупнейших на Дальнем Востоке: около 12 тыс. кв. метров под рыбопереработку, 360 тонн по блочной и 40 тонн по штучной заморозке в сутки, 6500 тонн хранения на холодильнике.

«Но в то же время в сложных задачах, которые заставляют выходить за рамки привычного, чувствуется особый драйв. Каждый раз это самая настоящая эволюция, которую мы проходим с заказчиком вместе», – поделился Михаил Готшалк.

В свое время такой находкой стало оснащение приемного бункера технологией гидроудара: это позволило решить проблему с залипанием рыбы, тоннами поступающей на завод для переработки. Особенно непростым «поведением» в этом плане отличается камбала. Эксперименты проводились при поддержке рыбаков. В результате инженеры «Технологического оборудования» предложили простое и эффективное решение проблемы, и сегодня уже все приемные бункеры на заводах оснащаются гидроподпиткой.

За более чем 20-летнюю историю работы с рыбопромышленниками было усовершенствовано немало технологий для обработки рыбы – по разделке, сортировке, транспортировке в цеху. Есть и ноу-хау, которые также рождались при поддержке рыбаков. Например, в прошлом году камчатские рыбопромышленники помогли инженерам осуществить уникальный эксперимент, результатом которого стала технология по транспортировке на большие расстояния (более 1000 метров) отходов рыбопереработки, в том числе недробленых, а также целой рыбы. Такая система уже используется на производстве.

С каждым годом вопросы становятся все сложнее, но интереснее, отмечают на самом предприятии. Сегодня рыбаки доверяют специалистам «Технологического оборудования» уже настолько, что порой ставят перед ними задачи, решением которых за рубежом занима-



*За более чем 20-летнюю историю работы с рыбопромышленниками было усовершенствовано немало технологий для обработки рыбы – по разделке, сортировке, транспортировке в цеху*

ются целые научно-технические кластеры.

Такими темпами, возможно, уже в недалеком будущем и на российском рынке появится свое оборудование глубокой обработки рыбы. Или технологии распознавания образов для применения при обработке дикой рыбы – задача повышенной сложности с учетом нестандартного сырья, которая пока не под силу даже зарубежному оборудованию. А возможно, у инженеров «Технологического оборудования» найдутся решения и для совершенствования промысла. Ведь отрасль движется вслед за развитием самих рыбаков.

«Много лет мы работаем с рыбаками, и всегда они дают нам интересные идеи для разработки – на этом месте точно не застареешь», – с улыбкой отмечает Михаил Готшалк.

Кстати, этот год для самого Михаила Георгиевича юбилейный. За десятки лет в профессии он заслужил доверие коллег и рыбаков, но о себе говорить не любит – с большей охотой рассказывает о том, с какими особенными людьми знакомит его работа и какие это дает стимулы в жизни.

«Сегодня ни у кого из моих коллег не возникает вопроса, откуда берутся такие цены на рыбу, потому что мы все видим, какие на самом деле средства вкладываются в рыбацкий труд, сколько в нем занято людей и техники. Чтобы получить результат, в этой отрасли все нужно делать своими руками. И настоящая гордость чувствуется за тех рыбопромышленников, которые развивают соб-

ственные производства и поднимают общий уровень отрасли. Такие люди не просто инвестируют в российский берег, но и обеспечивают работой местное население. А когда ты сам находишься в этом постоянном движении, плотно общаешься с такими людьми, чувствуешь единение с ними и со всем происходящим, то уже не возникает желания останавливаться и тем более куда-то уходить из профессии. Это постоянное развитие – целой отрасли и твое собственное», – отмечает Михаил Готшалк. **FN**



*Коллектив компании «Технологическое оборудование» поздравляет Михаила Георгиевича ГОТШАЛКА с юбилеем. Желает крепкого здоровья, новых творческих идей и по-настоящему интересных проектов.*



# ДАЛЪРЫБА

ОСНОВАНО В 1959 ГОДУ



# Живем морем 60 лет

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

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

first@dalryba.ru  
www.dalryba.ru



Андрей ПРИВАЛИХИН

## КАПИТАН ДАЛЬНОГО ПЛАВАНИЯ: ШТРИХИ БИОГРАФИИ

У меня дома есть специальная книжная полка – там стоят два десятка книг, подаренных авторами. Это проза и стихи, публицистика и биографии, воспоминания и размышления. Совсем недавно на полке появилось еще одно издание. Подписывая подарок, автор вывел: «КДП АТФ».

Любой мальчишка, живущий в северном приморском городе, легко расшифрует: капитан дальнего плавания Архангельского тралового флота. Эту книгу мне подарил Владимир Петрович ЛУПАЧЕВ.

### РЫБАК – ЭТО СУДЬБА

Мы познакомились совсем недавно в Архангельске. И уже спустя час я благодарил судьбу и профессию за то, что они дарят мне встречи с замечательными, уникальными, «штучными» людьми. Такими, как ветеран Архангельского тралового флота Владимир Петрович Лупачев.

Он родился первой послевоенной весной в Архангельске. И не просто в Архангельске, а в историческом районе, на острове Соломбала. Потомственный помор: родители – уроженцы деревень Ластола и Нижнее Рыболово. Кем же еще мог стать Володя, как не рыбаком, если его отец

Петр Иванович отдал морю и флоту более полувека? До Великой Отечественной войны он работал в Северном морском пароходстве, во время войны служил на Северном флоте, а потом 37 лет отработал в Архангельском траловом флоте.

Трудную рыбацкую профессию выбрали все четверо братьев Лупачевых. Рудольф, Владимир, Сергей и Борис закончили «Рыбку» – Архангельский морской рыбопромышленный техникум – и пришли работать в АТФ.

Сразу после войны, в 1946 году, в Архангельск из Мезени переехала мореходная школа рыбной промышленности: поступать в нее со

всей страны ехали, но, конечно, большинство учащихся были местными – онежскими, мезенскими, архангельскими поморами. В послевоенные годы жить было тяжело, в семье прокормить не могли. А в мореходке не только учили, но и кормили и одевали, выдавали форму.

В 1961 году Владимир поступил в Архангельский морской рыбопромышленный техникум. Помнит, что стипендия на первом курсе была 14 рублей, на втором – 20. А в семнадцать лет, в 1963-м, он уже ходил в море матросом – капитан брал под свою ответственность.

Довелось Владимиру поработать и в Мурманском тралфлоте. Целый

год, весь четвертый курс, он был там на практике. Плавательный ценз в те времена составлял 30 месяцев на первый диплом, а всего за годы учебы юный моряк провел на судах 36 месяцев и 4 дня.

## СЛОЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ПАРТИЕЙ

Уникальность биографии Владимира Лупачева в том, что он стал капитаном рыбопромыслового судна, не будучи членом КПСС. Как умудрился – ума не приложу. Возможно, в Архангельском траловом флоте во все времена ценили в первую очередь профессионализм и отношение к делу, а не наличие «краснокожего» партийного билета в нагрудном кармане капитанского кителя.

Впрочем, без надзора партии экипаж не оставался. В те времена на каждом судне был помощник капитана по политической части – помполит. Матросы часто шутили, что это самый занятой человек на судне.

«Надо сказать, что и помполиты были разные, – замечает Владимир Петрович. – Некоторые – отличные и добросовестные мужики. А некоторые весь рейс в шахматы играли. Был случай: захожу в 9 утра в каюту к помполиту, а он играет в шахматы с тралмейстером, которому место на палубе! Получили по первое число оба».

В конце концов капитан Лупачев вступил в Коммунистическую партию Советского Союза, но позже, уже во времена Михаила ГОРБАЧЕВА. Послушал, что говорил Михаил Сергеевич, и решил, что пришло время влиться в ряды КПСС, надо Горбачеву помогать.

Однако результат красивых речей главы государства оказался таким, что в январе 1990 года Владимир Петрович из партии вышел. Во время рейса, прямо в Тихом океане. Еще одной причиной стало то, что Москва назначала на должность главы региона людей, не считаясь с мнением большинства областных коммунистов.

## «КРЕСТНЫЕ» ДЛЯ МЕРКЕЛЬ

В 1993 году Владимир Петрович принимал в Германии новенький, с иголочки, траулер РТМК-С «Капитан Бубнов». Был такой проект в СССР – «Атлантик-488». Траулеры этой серии начинали строить на Штральзундской верфи в ГДР для Советского Союза, а заканчивали уже в объединенной



Владимир Петрович ЛУПАЧЕВ

Если когда-нибудь составят «генеалогическое древо» Архангельского тралового флота, то одной из самых мощных ветвей будут Лупачевы: 13 человек в трех поколениях семьи Лупачевых отработали в Архангельском траловом флоте в общей сложности более 350 лет! Отцы, дети и внуки.

Германии для России. Перемены в стране привели и к спешной смене названия траулера: первоначально он предназначался для «Керчьрыбпрома» и получил имя одного из прославленных черноморских капитанов. Но ко времени сдачи судна Керчь стала украинской, и судно ушло на российский Север.

Первым капитаном нового траулера стал Владимир Петрович Лупачев, а так называемой крестной матерью судна – Ангела Доротей МЕРКЕЛЬ. Она была тогда молодым начинающим политиком, возглавляла министерство по делам женщин и молодежи в правительстве канцлера Гельмута КОЛЯ.

Владимир Петрович вспоминает, что крестная мать из фрау Ангелы получилась так себе: бутылку шампанского она смогла разбить о борт лишь с третьей попытки. Что интересно, опасения моряков из-за этой плохой приметы оправдались: в первом же рейсе вышла из строя турбина, а за пять дней до оконча-

ния экспедиции в Баренцевом море прямо на палубе от сердечного приступа умер 27-летний матрос.

А вот Архангельский траловый флот и капитан Владимир Лупачев оказались своеобразными «крестными» для самой Ангелы Меркель – ее политическая карьера после церемонии сдачи траулера резко пошла в гору. В 2005 году, когда фрау Ангела стала федеральным канцлером, Владимир Петрович посвятил ей шуточное стихотворение. Вот отрывок:

*Птицу счастья подарил  
Я Ангеле Меркель.  
Ей судьбу определил,  
Вы, друзья, поверьте.*

## МОГУЧАЯ ВЕТВЬ

Возможно, когда-нибудь составят «генеалогическое древо» Архангельского тралового флота. Я уверен, что одной из самых мощных ветвей будут Лупачевы. Ведь дядя Владимира Петровича Яков Иванович работал в тралфлоте механиком еще до во-

ины. Его призвали в армию в самом начале Великой Отечественной, он пропал без вести под Ленинградом в августе 1941 года.

Отец, Петр Иванович Лупачев, до войны работал в Северном морском пароходстве кочегаром. Был призван 23 июня 1941 года, воевал на минном тральщике Северного флота и демобилизовался в декабре 1945 года. И с 1946 года 37 лет отработал в Архангельском траловом флоте. В общей сложности Петр Иванович трудился в море более 50 лет.

В АТФ 12 лет работал кочегаром и двоюродный брат Владимира Петровича, Александр Васильевич. Старший брат, Рудольф Петрович, отдал тралфлоту 40 лет, пройдя путь от матроса РТ до технолога на крупнотоннажных БМРТ. Младший брат Сергей Петрович тоже прошел 40-летний путь в Архангельском траловом флоте – от моториста до старшего механика. Еще один брат, Борис Петрович, был инспектором отдела кадров тралфлота, мастером обработки.

Супруга Владимира Петровича Валентина Николаевна трудилась оператором машинно-счетной станции тралфлота, потом 26 лет отработала в Архангельском морском рыбопромышленном техникуме преподавателем. Они вместе уже 53 года, воспитали двоих дочерей – Ольгу и Елену. Подрастают трое внуков – Ольга, Анна и Андрей.

Двоюродный брат Владимир Дмитриевич Носницын – технолог, работал в тралфлоте мастером обработки на БМРТ. Через АТФ пролегли и трудовые дороги трех племянников. Сергей Борисович Лупачев окончил Архангельскую мореходку, был электриком на судах Архангельского тралового флота, получил диплом электромеханика, но потом переехал в Воронеж по семейным обстоятельствам.

Юрий Николаевич Лупачев – тоже выпускник Архангельской мореходки, судоводитель – прошел в АТФ путь от матроса до старпома, сейчас капитан «подфлажника». Такую же карьеру – от матроса до старпома – в Архангельском траловом флоте сделал и Александр Рудольфович Лупачев, сейчас он старший помощник капитана на морских судах, работает на Севере.

Даже мама Владимира Петровича Капитолина Федоровна в 70–90-х годах прошлого века была сотрудником тралфлота – лифтером в ЖКО. Электриком работал в АТФ и племянник жены Владимир Николаевич Мухин.



Владимир ЛУПАЧЕВ, вспоминая годы своей учебы: «Вот нас поступало, грубо говоря, 60 человек. Закончило 19! Но учили на совесть, объем знаний заложили огромный. Причем не только по специальности, но и по литературе, по русскому языку. Половина из нас писала стихи и прозу».

Итого: 13 человек в трех поколениях семьи Лупачевых отработали в Архангельском траловом флоте в общей сложности более 350 лет! Отцы, дети и внуки.

### ЖАЖДА ТВОРЧЕСТВА

К нынешней молодежи Владимир Петрович относится критически, но предупреждает, что это не стариковское ворчание. С юным поколением он постоянно общается – был председателем государственной квалификационной экзаменационной комиссии в родном техникуме. Говорит, что есть очень толковые ребята, но их меньше, чем хотелось бы. Причина, по мнению капитана, – в низком уровне знаний.

Вспоминает годы своей учебы: «Вот нас поступало, грубо говоря, 60 человек. Закончило 19! Но учили на совесть, объем знаний заложили огромный. Причем не только по специальности, но и по литературе, по русскому языку. Половина из нас писала стихи и прозу».

Не потому ли в 2009 году Владимир Петрович всерьез взялся за перо? Стихи он писал и раньше, а сегодня на его счету дюжина книг. Изданы стихи и проза о рыбаках, об их участии в Великой Отечественной войне, есть книга о Николае РУБЦОВЕ.

Владимир Лупачев вышел на пенсию всего пять лет назад, отдав родному Архангельскому траловому флоту 53 года жизни. Но он и сейчас очень занятой человек – проверяет оформление двенадцатой книги перед печатью, пишет тринадцатую, готовит переиздание книги о Рубцове. Если кто-то скучает на пенсии, спросите рецепт от скуки у Владимира Петровича – ему на все хватает времени. Хотя нет, не на все: дел столько, что некогда выспаться.

В предисловии к одной из книг Владимира Петровича рецензент назвал его «мудрым провинциалом». Полностью согласен: на мудрых провинциалах, в том числе на северянах, поморах, держится Россия. На таких, как Владимир Петрович Лупачев. **FN**





# АЗИМУТ НА ВОСТОК

Сейчас на российских верфях массово строится рыбопромысловый флот под инвестиционные квоты. Конструкторское бюро «Восток», входящее в состав АО «Центр технологии судостроения и судоремонта», разработало проект среднего траулера, по характеристикам соответствующий целому ряду различных типов объектов инвестиций. Таким образом, заказчик получит не только гармонично сбалансированное судно СРТМ58 «Азимут», но и возможность выбрать – какие из дополнительных лимитов вылова на Дальневосточном бассейне пойдут «в комплекте».

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

На отечественных верфях продолжается строительство рыбопромысловых судов в небывалых объемах. Этому способствуют так называемые

«квоты под киль», а также постановление Правительства РФ от 25 декабря 2019 года № 1917: документ утвердил правила предоставления субсидий для строительства мало- и среднетоннажного флота.

К сожалению, многие проекты, по которым ведется строительство, не всегда являются новыми. Часто используются лишь адаптации существующих проектов, как правило, зарубежных.

Разумеется, при создании любого проекта важна компетенция как проектанта, так и заказчика. Промысловые суда по сложности являются собой большое поле для компромиссов. С одной стороны, нужно удовлетворить пожелания заказчика, с другой – соблюсти обилие правил и норм, без выполнения которых судно не может быть построено и сдано в эксплуатацию. При этом проектируемое судно должно также соответствовать букве постановления правительства – от 25 мая 2017 года № 633 (регламентирует вопросы предоставления инвестиционных квот) или от 25 декабря 2019 года № 1917.

Поиск решения выглядит как постоянное лавирование в сложных метеоусловиях. Но результатом, как правило, становится оптимальное решение, отвечающее требованиям техзадания.

Постановление Правительства РФ от 4 февраля 2020 года № 83 ввело новые объекты инвестиций для Дальнего Востока. Первый из них – среднетоннажный траулер-процессор длиной не менее 50 м под объемы добычи минтая и сельди (тип «В-1»). Второй объект – среднетоннажное рыбопромысловое судно длиной тоже минимум 50 м под лимиты трески, палтусов и макрураса (тип «Ф»).

Установлены требования к таким судам: валовая вместимость – более 1000 регистровых тонн, суммарная производительность морозильного оборудования для объекта инвестиций типа «В-1» должна составлять не менее 50 тонн продукции в сутки, для объекта типа «Ф» – не менее 25 тонн продукции в сутки.

## УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

За ситуацией с распределением квот и субсидий внимательно следит Конструкторское бюро «Восток». Наблюдение за тенденциями позволяет предприятию не только разрабатывать интересные потенциальному заказчику проекты, но и своевременно вносить коррективы в уже существующие, снижая стоимость и сроки проектирования. Кроме того, специалисты КБ «Восток» вооружены передовыми технологиями проектирования, такими как программы трехмерных моделей, инструменты виртуальной реальности и другие средства, без которых проектирование в настоящий момент не представляется возможным.

Сейчас конструкторское бюро может предложить потенциальному заказчику концептуальный проект среднего рыболовного траулера морозильного СРТМ58 «Азимут». Он полностью соответствует утвержденным правительством требованиям:

- как объект инвестиций типа «Г-1», «Д-1», «Е-1», «Ж-1» в рамках постановления № 633;
- как объект инвестиций типа «В-1», «Ф» в рамках постановления № 83.



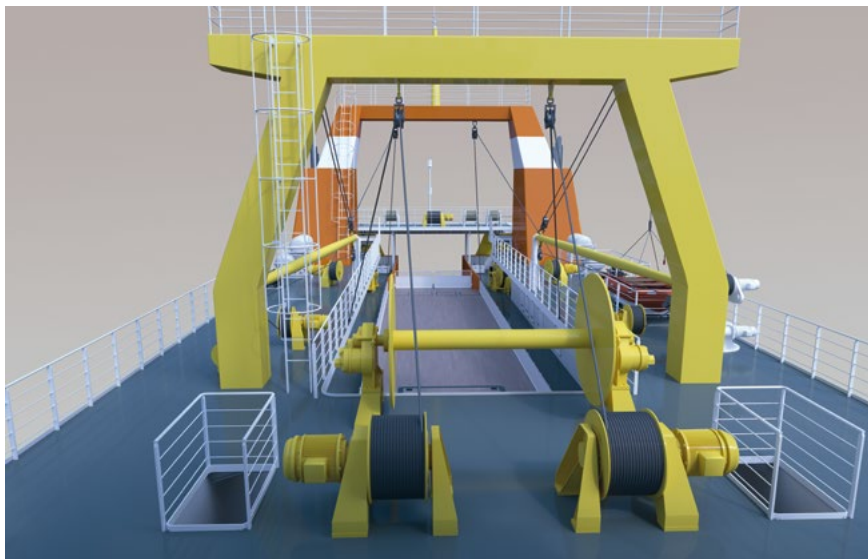
Судно спроектировано под неограниченный район плавания, имеет класс Российского морского регистра судоходства KM Ice3 Aut2 (REF) Fishing Vessel. Траулер гармонично сбалансирован – как в части пропульсивного комплекса и энергетической установки (со сравнительно невысоким потреблением топлива при обеспечении заданной скорости хода и тяговых характеристик), так и по промышленному оборудованию и рыбоперерабатывающему комплексу.

### Назначение судна:

- лов рыбы донными и пелагическими траулами;
- переработка рыбы в мороженую продукцию в разделанном или неразделанном виде;
- переработка непищевого прилова, некондиционного сырья и отходов от разделки на кормовую муку и рыбий жир;
- хранение и транспортировка готовой продукции в порт базирования или ее сдача на транспортно-рефрижераторное судно в море.

### Основные характеристики СРТМ58 «Азимут»:

- длина наибольшая – 58,9 м
- высота борта до главной палубы – 5,4 м
- длина между перпендикулярами – 53,4 м
- высота борта до верхней палубы – 8 м
- ширина наибольшая – 12,5 м
- осадка по КВЛ – 4,65 м
- валовая вместимость – 1500 регистровых тонн
- автономность – 45 суток
- скорость – 13 узлов
- мощность энергетической установки – 2740 кВт



В качестве главного двигателя возможно использовать модели MAN, STX, Wärtsilä или Weichai

- тяговое усилие на тралении – 28 тс
- судно оснащено носовым подруливающим устройством
- мощность вспомогательного дизель-генератора – 2х550 кВт
- дополнительно на судне установлен валогенератор мощностью 900 кВт
- объем рефрижераторного трюма – 690 м<sup>3</sup>
- температура в рефрижераторном трюме – минус 28°С
- объем рыбомучного трюма – 150 м<sup>3</sup>
- объем цистерн для рыбьего жира – 15 м<sup>3</sup>

#### Комплект оборудования для лова:

- две траловые лебедки тяговым усилием 25 тс
- два кабельно-сетных барабана тяговым усилием 5 тс и объемом барабана 20 м<sup>3</sup>
- четыре кабельные лебедки тяговым усилием 20 тс
- две вытяжные лебедки тяговым усилием 20 тс
- две лебедки выливки улова тяговым усилием 12 тс
- две вспомогательные лебедки тяговым усилием 6 тс

#### Оборудование рыбоперерабатывающего комплекса

Обеспечивает выпуск мороженой продукции, кормовой рыбной муки и рыбьего жира при суточном вылове сырья около 110 тонн в сутки.

Для разделки рыбы установлены машины Baader 212k и Baader 429A.

Заморозка рыбы производится в плиточных морозильных камерах с последующей глазировкой блоков и упаковкой их в ящики.

Производительность морозильных аппаратов – 50 тонн в сутки.

Производительность рыбомучной установки (по сырью) – 60 тонн в сутки.

#### Экипаж

Составляет 38 человек, команда размещается в просторных и комфортабельных каютах.

#### Объемы танков судовых запасов:

- топливо дизельное – 420 м<sup>3</sup>
- смазочное масло – 15 м<sup>3</sup>
- пресная вода – 38 м<sup>3</sup>

КБ «Восток» может в короткий срок внести необходимые изменения в технические характеристики или состав оборудования. Проект адаптируют под пожелания конкретного заказчика в зависимости от целей и особенностей эксплуатации. В частности, конструкторское бюро уже разработало вариант исполнения судна «траулер-сейнер». На его базе выполнен проект СРТС68 «Пеленг» увеличенных размеров с наибольшей длиной около 68 м.

#### С ОТЕЧЕСТВЕННОЙ «НАЧИНКОЙ»

Необходимо отметить: в соответствии с постановлением Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719 (в последней редакции), уже в 2022 году доля отечественного оборудования в отдельных компонентах судна должна составлять не менее 70%. Таким образом, любой купленный импортный проект, содержащий, естественно, 100% зарубежного оборудования, потребует существенной переработки с соответствующими затратами. Придется адаптировать проект не только к нормам, регламентирующим постройку и эксплуатацию судна, но и к требованиям по импортозамещению.

В этих условиях КБ «Восток» гарантирует выполнение требований постановления № 719 в своих проектах. А это – неотъемлемое условие получения квот «под киль».

За последние годы заложено большое количество различных «рыбаков». Флот, который не так давно «обновлялся» за счет покупки старых и морально устаревших судов, начал свое преображение, и на работу уже выходят прекрасные образцы морской техники. Они оснащены современным, в том числе отечественным, оборудованием, позволяющим ловить с большей эффективностью.

У специалистов КБ «Восток» есть уверенность, что в ближайшее время на промысел будут выходить всё новые и новые современные суда, полностью спроектированные и построенные в нашей стране. Например, СРТМ58 «Азимут». □



198095, Россия, г. Санкт-Петербург,  
Промышленная ул., 7  
Телефон: +7 (812) 786-19-10  
Факс: +7 (812) 786-04-59  
e-mail: inbox@sstc.spb.ru  
www.sstc.spb.ru



Маргарита КРЮЧКОВА

## ПУТИНА В ОСОБОМ РЕЖИМЕ

В этом году специалисты прогнозируют вылов на Дальнем Востоке около 384 тысяч тонн тихоокеанских лососей. Вполне впечатляющие цифры. Однако если с прогнозами уловов все нормально, то готовиться к путине предприятиям пришлось с учетом пандемии коронавируса. Об опыте рыбаков Западной Камчатки в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал генеральный директор компании «Витязь-Авто» Алекс РАМАНАУСКАС.

– Основная путина на западном побережье Камчатки развернется в июле. Какие ожидания от промысла и как проходила подготовка к нему, ведь в этом году предприятия работают в условиях борьбы с COVID-19?

– Четный год традиционно является рыбным для Западной Камчатки, однако мы наблюдаем, что разница сгладилась и прогноз по западному побережью практически такой же, как по восточному (на востоке прогнозируется подход более 115 тыс. тонн тихоокеанских лососей, на западе – около 124 тыс. тонн. – Прим. ред.).

Конечно, ожидаем массовые подходы лосося в нынешнем году. Пока,

к счастью, отраслевая наука не высказывает опасений по этому поводу. О том, что прогнозы не оправдаются, или о том, что придется их снижать, речи не идет.

Но чем специфична путина этого года? Конечно, коронавирус и нестабильный курс доллара – два фактора, которые усложняют ситуацию и отражаются на подготовке к промыслу.

Подходы к борьбе с коронавирусом в регионах разные. Нам пришлось завезти людей для работы на путине заранее, чтобы соблюсти требования о помещении на обсервацию. Все эти режимы отражаются на затратах каждого,

я думаю, предприятия рыбной отрасли. Однако рыбаки переносят трудности достойно, относятся к мерам безопасности с большой ответственностью.

Конечно, очень тяжело застраховаться от человеческого фактора, но все требования наши пользователи – и по восточному, и по западному побережью, – я думаю, соблюдают. Ситуация регулярно обсуждается на собраниях Ассоциации добытчиков лососей Камчатки – объединения, которое возглавляет Владимир Михайлович ГАЛИЦЫН.

Также из-за пандемии сдвинулись по времени транспортные по-

токи – это тоже отразилось на подготовке к путине.

Ранее я уже упомянул нестабильную ситуацию с долларом, особенно ее ощутили те, кто работает с донно-пищевыми видами рыб. Внешние рынки – Китая, Кореи, Японии – ответили на изменения. Среагировал и внутренний рынок. Со временем ситуация должна стабилизироваться, оживятся рыбоперерабатывающие отрасли других стран, вырастет спрос на продукцию, которую экспортируют российские предприятия. Думаю, ниша опять будет заполняться, ведь население земного шара в любом случае нуждается в продуктах – на самоизоляции находятся люди или нет.

Некоторые виды продукции даже стали более популярными. Консервы, например, или продукты сегмента ready-to-cook, которые быстро можно приготовить.

– В мае вновь стала активно обсуждаться тема перевозок рыбы по Северному морскому пути. До июля правительство РФ должно проработать сокращение затрат на такую транспортировку. Видите ли вы перспективы за доставкой рыбы по Севморпути?

– Сейчас мы наблюдаем очередной виток активности государства в формировании грузовых потоков по Северному морскому пути. Если вовлеченным структурам удастся обеспечить гарантированную и своевременную подачу транспортных судов, если потоки будут регулярными и прогнозируемыми, то такой механизм доставки будет востребован. Конечно, инфраструктура в местах отгрузки и в местах приемки – в портах западной части страны – должна быть готова к увеличению грузопотока.

Если условия для развития поставок рыбы по Севморпути будут обеспечены, я думаю, это существенно повлияет на ценообразование и поможет разгрузить традиционные маршруты через Владивосток. Как известно, во время лососевой путины массовый поток рыбопродукции идет через Приморье, инфраструктура не справляется, в результате растут цены на все виды услуг – на транспортные, грузовые работы и т.д. Все это в итоге отражается на себестоимости продукции, то есть на покупателе.

– Из-за коронавируса поменялись привычные условия для тех, кто прилетает на путину из других регионов. Люди, прежде чем приступить к ра-

боте, должны провести две недели на изоляции. Вводятся тестирования на инфекцию, электронные пропуска. Новые требования, нестандартная ситуация – все это приводит к нехватке кадров?

– Конечно, дефицит кадров, в общем-то, ощущался всегда. Особенно квалифицированных кадров, работников, которые не первый год трудятся на предприятиях отрасли. Есть проблема даже с обработчиками. Только на первый взгляд кажется, что обработка рыбы не требует особых

ства, отражающие особенности учета лососевых уловов. Чтобы можно было фиксировать видовой состав добычи уже после доставки на берег, а также корректировать общий вес улова. Ждут ли предприятия этих поправок?

– Безусловно, это облегчило бы работу и рыбакам, и контролирующим органам. Изменения по учету добытого лосося – разумное решение, регулятор в рыбной отрасли с этим согласен. Нормативные правовые акты принимаются не быстро, здесь свои сроки, предусмотренные госу-



Компании пришлось завезти людей для работы на путине заранее, чтобы соблюсти требования о помещении на обсервацию. Все эти режимы отражаются на затратах каждого предприятия рыбной отрасли

навыков. На самом деле это далеко не так, хорошие обработчики очень важны. Поэтому мы в своей компании стараемся добиться, чтобы люди не ограничивались одним годом работы, а приезжали к нам вновь. Для этого вводим специальные премиальные программы, стремимся сохранить кадровый потенциал. Думаю, что такую же политику проводят и другие компании на Камчатке, чтобы привлечь и закрепить уже подготовленных работников.

Дефицит есть, коронавирус, конечно, добавляет людям тревоги из-за возможных непредвиденных обстоятельств. Мы максимально пытаемся взять на себя расходы, которые возникли из-за необходимости изоляции, обеспечения работников средствами индивидуальной защиты. Как я уже говорил, заранее обеспокоились вопросами завоза кадров.

– Камчатские специалисты подготавливали изменения правил рыболов-

дарственными регламентами, мы все понимаем, но надеемся, что в этом году уже будем работать по новым правилам.

– В 2018 году «Витязь-Авто» запустил новый завод под инвестиционные квоты – в селе Устьевом Соболевского района. Как работает это производство?

– Наш завод стабильно работает третий год, мы довольны результатом. На новом предприятии выпускаются разные виды продукции из донно-пищевых видов рыб, перерабатываются не только минтай, но и навага, камбала, треска.

Несмотря на то, что завод уже сдан в эксплуатацию как объект инвестиций и квоты уже получены, мы продолжаем наращивать его возможности. Увеличили морозильные мощности, ведем работу по приобретению и строительству обслуживающего маломерного флота – чтобы быть готовыми к росту грузопотока. В этом



Генеральный директор компании «Витязь-Авто» Алекс РАМАНАУСКАС представляет возможности берегового комплекса в селе Устьевое Соболевского района на V Восточном экономическом форуме

году достроим еще одно общежитие для сотрудников. Сделали также и другие объекты инфраструктурного плана – цех по изготовлению и ремонту орудий лова и гараж. Все это будет введено в эксплуатацию в нынешнем году.

Хорошо себя показал цех РМУ, причем мощности позволяют принимать на переработку рыбные отходы не только своего производства, но и сторонних организаций. А это возможности безотходного производства для населенного пункта в целом.

Планируем построить дополнительный холодильник, чтобы увеличить мощности по хранению готовой продукции. То есть получение квот для нас не было самоцелью, для нас важно современное и эффективное производство, и мы продолжаем вкладывать силы и средства в развитие предприятия.

Также изучаем возможности строительства флота либо возможности привлечения партнеров из группы компаний для освоения квот в районах, которые находятся на большом удалении от берегового завода: есть суда наливного типа, способные до-

ставлять порядка 600 тонн улова за раз. Вопрос находится в проработке.

На нашем предприятии выпускаем продукцию с высокой добавленной стоимостью: филе, фарш минтая, стейки из донно-пищевых видов рыб. Производим субпродукты. В нынешнем году хотим попробовать выпускать аналогичные виды продукции из лососевых. Стараемся расширять ассортиментный ряд.

– **Ваша продукция продается в фирменных торговых точках в Москве. Очень интересный проект. Была в одном из таких мест: продавец рассказывает, как лучше приготовить рыбу, можно было взять буклет с полезной информацией о рыбной кухне. Продолжаете такую работу?**

– У нас налажены партнерские отношения по дистрибуции наших товаров, и мы развиваем сеть розничной торговли продукцией из лососевых видов. Это в основном нерка, кижуч, кета. Также продукция из донно-пищевых видов – минтая, наваги, камбалы.

Стараемся творчески подходить к процессу. В следующем году, скорее всего, запустим новый дизайн упа-

ковки, который будет привлекать внимание покупателя. Людям сейчас доступна самая разнообразная рыбная продукция от разных производителей, потребители становятся все более и более искушенными. В этой ситуации нужно быть на острие.

На начальном этапе розничная торговля была не совсем выгодна. Проще выпустить рыбу б/г, валом продать – это обеспечивает быструю оборачиваемость средств, не требует создания дополнительных рабочих мест. Однако учредители приняли решение развивать продажу полочных продуктов для жителей Камчатского края и других регионов. Для того чтобы мы как производитель заявили о себе, сделали рыбу более доступной на рынках нашей большой страны.

Когда-то мы начинали с одной торговой точки, теперь у нас больше десяти таких мест реализации по Москве и несколько точек в Санкт-Петербурге. Сворачивать эту работу не планируем, хотя и к расширению в нынешних нестабильных условиях тоже стоит подходить с осторожностью. Будем дальше смотреть по ситуации. **FN**

# Подписка

на издания  
медиахолдинга

# FISHNEWS

# 2020

# FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА  
Информационно-аналитический журнал  
№ 1 (56) 2020



**Лосось с заводской пропиской**

**«Гильотина» внушает надежду**

Как продвигается реформа на рыбном направлении

**Архангельский порт: подставляя плечо судам Севера**



**Максим КОЗЛОВ:**  
РЫБНОЙ ОТРАСЛИ НУЖНО СПОКОЙНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

**Журнал: 4 номера в год**

# дайджест FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

№ 5 (116) май 2020

Крабоовые аукционы: работа в первом квартале	Гилерыйбыд: работа в первом квартале	Илья ШЕСТАКОВ: Опасно в непростых условиях стабильно	Как строят крабоволовы	Память о военном деле: сохранили в книге
стр. 3	стр. 6	стр. 10	стр. 14	стр. 18



## СЕВМОРПУТЬ, КАРАНТИН И ЭКСПОРТ

Ситуацию в базовых отраслях экономики в условиях пандемии коронавируса обсуждают на совещании у президента. Поворот и о положении в сельском хозяйстве и гидроэнергии.

**КАК ВЛАСТИ ОЦЕНИВАЮТ ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ**  
По мнению экспертов, военные расходы и влияние промышленности, особенно в нефтяной отрасли, являются факторами, способствующими росту ВВП. Однако в условиях пандемии ситуация складывается не так оптимистично. Эксперты отмечают, что в первом квартале 2020 года экономика России показала отрицательный рост. Это связано с падением спроса на нефть и другие сырьевые товары, а также с ограничениями на передвижение и торговлю. Несмотря на это, власти продолжают оптимистично оценивать ситуацию, указывая на то, что базовые отрасли экономики, такие как сельское хозяйство и гидроэнергетика, продолжают работать в штатном режиме.

## ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ЛОСОСЕВАЯ ПУТИНА?

В этом году к расходам рыбопромышленных предприятий на организацию «красной» путины прибавится еще одна статья – содержание на объектах рыбохозяйственного назначения, приближающихся к региону Дальнего Востока. Речь идет о миллиардах рублей.



Техническое перевооружение рыбной отрасли на Дальнем Востоке является приоритетным направлением государственной политики. В рамках реализации программы модернизации рыбопромышленных предприятий планируется строительство новых производственных мощностей, приобретение современного оборудования и внедрение передовых технологий. Однако одним из основных вызовов остается финансирование этих мероприятий. В связи с пандемией и снижением доходов от экспорта рыбы, бюджетные средства на эти цели сокращаются. Это создает серьезные трудности для предприятий, особенно в регионах, где рыболовство является основным источником дохода. Эксперты считают, что для успешной реализации программы модернизации необходимо привлечь дополнительные источники финансирования, включая частные инвестиции и международные займы.

**Газета: 12 номеров в год**

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



# ПОДНЯТЬ ЯКОРЯ, ПОДТЯНУТЬ ВАЕРА!

Говорят, на промысле без везения не обойтись – оно помогает рыбакам наполнять тралы. Но в остальном полагаться на удачу, выходя в море, точно не стоит: важно быть уверенным в исправности и надежности всего оборудования на судне.

С этим согласны и в датской компании AS SCAN. Вот уже более полувека ее специалисты производят и устанавливают на судах рулевое, траловое и вспомогательное оборудование, а также гидравлическое оборудование широкого спектра применения на рыбацком флоте по всему миру.

AS SCAN – это современная высокотехнологичная инженеринговая компания с богатой историей и опытом. На сегодняшний день штат сотрудников фирмы насчитывает 45 высококвалифицированных специалистов.

В рыбной отрасли AS SCAN – с 1967 года. За это время датская компания прошла путь от локального поставщика рыболовных снастей до стабильно развивающегося предприятия, ориентированного на экспорт. Сегодня AS SCAN пред-

лагает продукты для разных отраслей промышленности и рынков по всему миру.

Основные сферы – проектирование, производство, установка и обслуживание всех типов гидравлических и электрических лебедок, комплексных систем рулевого управления. В самой компании подчеркивают наличие большого опыта работы с гидравлическими системами и установками.

## AS SCAN – ADOMAT: ПОЛЕЗНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ДЛЯ РОССИИ

Несколько лет назад датская компания наладила партнерские связи с российским рынком. В июне 2018 года она получила первый запрос от калининградской инженеринговой компании ООО «Адомат»

(ADOMAT). Партнер AS SCAN Карстен ОЛЕСЕН наладил контакт и последующий диалог с российской стороной. Это стало началом устойчивого и плодотворного сотрудничества, которое сегодня является предметом гордости для AS SCAN.

Специализация инженеринговой компании «Адомат» – разработка технической документации (проектирование) на строительство, переоборудование, модернизацию и перегон судов. Таким образом, кооперация с российскими специалистами открыла AS SCAN возможность развивать проекты на широком и динамичном рынке судостроения и судоремонта в России.

«Генеральный директор компании ADOMAT Олег МАРТЕНС зарекомендовал себя как чрезвы-





Рулевая система

чайно лояльный и компетентный партнер, на которого мы рассчитываем в будущем. Благодаря нашим российским партнерам мы связывались именно с теми клиентами, на которых ориентирована наша стратегия и ассортимент продуктов AS SCAN», – отмечают в датской компании.

## СОВМЕСТНЫЙ ОПЫТ

Первым проектом AS SCAN в сотрудничестве с ADOMAT стала работа по заказу **группы компаний «Марфиш»**. Датские специалисты произвели и поставили для российского рыбопромышленного предприятия следующее оборудование:

- 11-тонная сплит-лебедка – 3 шт.,
- 11-тонный двойной сетной барабан – 1 шт.,
- 8-тонный одиночный сетной барабан – 1 шт.,
- 4-тонная якорная лебедка – 1 шт.,
- 1,5-тонная лебедка со звуковым датчиком постановки / выборки – 1 шт.,
- пульт управления гидравлической системой, включая компьютерную систему Autotrawl,
- полный комплект рулевого устройства: рулевая машина, гелмпортная труба, баллер, перо руля и система управления.

Первый опыт оказался успешным, и от российских компаний последовали новые заказы оборудования AS SCAN.

Для **ООО «СИРМФ»** (ремонт и строительство малотоннажного флота) был поставлен комплект устройств и оборудования, полностью идентичный первому заказу для группы компаний «Марфиш».

В рамках второго проекта для группы «Марфиш» были поставлены:

- 7-тонная сплит-лебедка – 2 шт.,
- 7-тонный двойной сетной барабан – 1 шт.,
- 7-тонный одиночный сетной барабан – 1 шт.,
- 1,5-тонная лебедка со звуковым датчиком постановки / выборки – 1 шт.,
- полная гидравлическая система – 1 шт.

Для компании **«Морская Фирма «Сталакит»** была поставлена:

- 7-тонная сплит-лебедка – 2 шт.

«AS SCAN гордится тем, что была выбрана в качестве поставщика для российских компаний в рамках этих проектов. Мы с нетерпением ожидаем продолжения совместной работы с ADOMAT и их клиентами в будущем», – говорит управляющий директор датской компании Майкл ВАЙЛЬГААРД. □



Сплит-лебедка



Сетной барабан



Якорные лебедки



as:scan  
as:scan steering  
as:scan winches  
as:scan industries

Fabriksvej 14,  
DK-6960 Hvide Sande  
tel: +45 9731 1045  
e-mail: info@as-scan.com  
www.as-scan.com



# УДАЧНАЯ ПУТИНА

## ПОЧТИ ДВЕ ТРЕТИ МИНТАЕВЫХ КВОТ УЖЕ ОСВОИЛИ РЫБАКИ РРПК

В «Русской рыбопромышленной компании» подвели итоги охотоморской минтаевой путины. О том, насколько успешной она была и как компания справляется с сегодняшними вызовами, журналистам рассказал генеральный директор РРПК Виктор ЛИТВИНЕНКО.

– Прошлый год был рекордным для РРПК по добыче минтая. А как складывается ситуация в этом году? Каковы итоги сезона «А»?

– Минтаевая путина, завершившаяся к 9 апреля в северной части Охотского моря, оказалась успешной для судов «Русской рыбопромышленной компании». Она характеризовалась относительно благоприятными метео- и ледовыми условиями, что позволило траулерам свести к минимуму производительные потери.

Экипажи справились с поставленными задачами, и это не может не радовать. Результат оказался лучше прошлого года, тем самым сезон «А» 2020 года стал рекордным за всю историю нашей компании – почти 170 тыс. тонн. Вылов минтая по сравнению с прошлым годом увеличился почти на 10 тыс. тонн.

– Какой объем квоты на минтай РРПК уже успела освоить в этом году?

– «Русская рыбопромышленная компания» имеет почти 269 тыс. тонн квоты на вылов минтая и занимает одно из ведущих мест в России по этому показателю. Как я уже отметил, с начала года нашими рыбаками выловлено порядка 170 тыс. тонн минтая, то есть на сегодняшний день освоено больше половины квот, почти две трети. Мы выбираем квоту в соответствии с графиком и могу уверенно сказать, что точно освоим все наши квоты.

– Как справляется компания с такими объемами?

– Зимняя охотоморская минтаевая путина начинается первой, и мы готовимся к ней заблаговременно и очень тщательно. Это касается подбора и подготовки экипажа, ремонта и модернизации флота. Богатый улов, добытый рыбаками РРПК, стал резуль-

татом грамотного подхода к работе. Выверенный прогноз добычи, отлаженная логистика в море и собственный флот – вот слагаемые успеха достижения таких показателей.

С января по апрель на промысле находилось 14 судов компании. Все экипажи в нынешний зимне-весенний период отработали стабильно. Если брать в абсолютных показателях, то лидером можно считать команду БМРТ «Березина». Под командованием капитана Николая МОГРУНА экипаж существенно перевыполнил план не только по добыче, но и по производственным показателям.

– А каковы результаты по производству готовой продукции?

– Нашему флоту удалось добыть также и высоких показателей выполнения плана производства. Большинство на промысле выполнили или перевыполнили план выпуска

готовой рыбной продукции с начала года. Хорошие показатели у нас и по выпуску икры: почти 6000 тонн (+1 тыс. тонн к плану).

– Показатели качества – одни из важнейших, и РРПК всегда уделяет им особое внимание. От чего зависит этот показатель и каков он сегодня в РРПК? Как его оценивают потребители?

– Показатель качества напрямую зависит от выполнения экипажами тех условий, которые разработаны и внедрены на каждом судне в системе выпуска безопасной продукции – ХАССП. На сегодня подготовка и ответственность судовых специалистов технологических служб в РРПК находится на высоком уровне, что позволяет производить достойную, конкурентоспособную продукцию, пользующуюся спросом и высокой оценкой потребителя.

Также отмечу, что РРПК применяет современные технологии производства и однократной заморозки продукции непосредственно на борту рыболовных траулеров. Это позволяет максимально сохранить для потребителя уникальные вкусовые качества и полезные питательные свойства дикой белой рыбы.

– Как проводится проверка качества продукции на судах и в портах?

– Проверка качества продукции на судах проводится специалистами технологической службы ежемесячно, с занесением показателей в разработанные формы и с направлением их для анализа в офис и покупателям. При доставке продукции в порт (РФ или иностранный) продукция проверяется собственными силами специалистов производственного департамента РРПК и привлеченными для этого независимыми компаниями, специализирующимися на оказании услуг проверки качества продукции на соответствие нормативным документам.

– Какая продукция оказалась наиболее востребованной на рынках в этом сезоне?

– Мы отмечаем устойчивый спрос, конечно, с учетом сложившейся на рынке ситуации, на все виды производимой продукции, но фаворитом продаж остается минтай б/г.

– С какими трудностями столкнулась компания при сбыте продукции в связи с текущей эконо-



Виктор ЛИТВИНЕНКО, генеральный директор РРПК

мической ситуацией и как с ними справляется?

– Пандемия вынудила многие страны ввести дополнительные меры безопасности. Введенные ограничения, безусловно, оказали влияние и на РРПК. Как известно, в январе-феврале были значительные задержки погрузочно-разгрузочных работ в портах Китая. Но РРПК удалось разгрузить все суда. Карантин в странах повлиял и на экспортные потоки. С начала года наблюдается снижение потребления продукции из-за сокращения работы HoReCa, муниципальных закупок.

сложилась долгосрочные партнерские отношения с рядом компаний, с которыми мы продолжаем сотрудничество и планируем выйти на прежние показатели поставок. Отмечу, что существенно увеличены поставки продукции на внутренний рынок. Рост по сравнению с прошлым годом составил 21%.

– Как оцениваете текущую ситуацию с продажами и какие перспективы видите?

– Нам удастся обеспечивать стабильность компании. Мы рассчиты-



Дополнительный контроль качества выпуска филе минтая проходит на просвечивающей ленте конвейера

В сложившейся ситуации мы проявили гибкость, адаптируясь к новым условиям. Нам удастся обеспечивать продажи продукции на традиционные рыбные рынки: в Китай, Корею, Россию. У РРПК

ваем, что по окончании карантина начнется рост потребления продукции. Ситуация постепенно начнет стабилизироваться, и рыбохозяйственный комплекс страны будет поэтапно выходить из кризиса. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

# Сергей РЯБЧЕНКО: ПО АМУРУ ЗАДАЧА НЕПРОСТАЯ, НО ВЫПОЛНИМАЯ

К лососевой путине этого года Хабаровский край подошел с жесткими ограничениями промысла в бассейне Амура и лимане. Пожалуй, именно вокруг Амура кипит больше всего споров на отраслевых совещаниях. С ресурсом ситуация сложная, предприятия борются за возможность работать. Однако найти компромисс – это единственный путь сохранить промысел, считает президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО. О работе объединения и вопросах, которые стоят перед рыбопромышленниками, руководитель АПРОХК рассказал в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства».

– Сергей Михайлович, сейчас на первом плане, к сожалению, тема коронавируса и ограничений, с которыми столкнулась экономика. Какие вызовы в результате возникли перед предприятиями, входящими в состав ассоциации?

– Конечно, предприятия оказались в непростой ситуации при заводе сезонных работников на лососевую путину. Работодатель должен обеспечить двухнедельную обсервацию прибывающих, медицинское наблюдение, лабораторную проверку на COVID-19, доставку людей специальным транспортом.

Коллеги из ВАРПЭ предварительно оценили расходы предприятий на карантинные меры в сумму порядка 2,2 млрд рублей.

Руководство Сахалинской области уже заявило о планах компенсировать рыбакам затраты на обсервацию. Ассоциация также прорабатывает вопрос о поддержке с правительством Хабаровского края, власти региона рассматривают наше предложение.

Я вхожу в состав Совета по вопросам АПК и природопользования при Совете Федерации и на этой площадке предложил рассмотреть вопрос о компенсации предприятиям затрат на обсервацию работников и тестирование на коронавирус. С такой рекомендацией, по моему мнению, совет мог бы обратиться к Минсельхозу России и органам

исполнительной власти регионов. С инициативой по поддержке рыбаков мы выступили в рамках рассмотрения реализации новой национальной Доктрины продовольственной безопасности. В конечном итоге такие меры позволят защитить потребителя, ведь увеличение расходов отражается на стоимости продукции на прилавке.

В целом если говорить о путине, то уже определены сроки промысла, места постановки орудий лова, распределены объемы вылова по всем районам, где в Хабаровском крае ведется добыча лососей. То есть всё необходимое для организации промысла региональная комиссия по анадромным сделала. Все решения приняты в общем-то в срок.

В этом году в крае рекомендовано к освоению около 37 тыс. тонн тихоокеанских лососей. Это ниже уровня прошлого года, тем не менее, если удастся подойти к такой цифре, это будет неплохо в условиях снижения запасов по бассейну реки Амур.

– Какие меры, на ваш взгляд, нужно предпринять, чтобы снизить градус проблем в регулировании промысла лосося в Хабаровском крае, в частности в бассейне Амура и Амурском лимане? Регион стал одним из самых трудных в этом плане.

– Край стал проблемным не из-за того, что идет снижение запасов

лососевых на Амуре. Просто все уже устали от того, что отраслевые объединения не могут договориться с региональными властями и между собой. В результате это приводит к жесточайшим правилам промысла на Амуре. Если бы мы умели договариваться, совместно приняли решение, то прошла бы стратегия организации путины, которая рассматривалась на февральском заседании ДВНПС. Она повторяла сценарий 2019 года. А минувшая путина, напомню, была более-менее успешной по заполнению естественных нерестилищ и закладке икры на инкубацию на рыбоводных заводах. В то же время и предприятия, расположенные в устьевой части Амура и в русле реки, смогли взять определенные объемы.

А сейчас я и не знаю, как будут работать пользователи с участками выше Николаевска, какие они смогут использовать орудия лова (для плавных сетей на Амуре в этом году предусмотрен запрет. – Прим. ред.). Дальрыбвтуз разработал альтернативные орудия добычи – нужно готовиться к их применению, другого пути я не вижу. Разработки такие есть, опыт использования ставных неводов на Амуре исторически существует. В противном случае предприятия останутся и без рыбы, и без работы.

Я не знаю, что может быть жестче тех мер, которые предусмотрены



*Сергей РЯБЧЕНКО, президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края*

в приказе Минсельхоза об ограничениях на путину 2020 года и в изменениях правил рыболовства по Амурскому лиману. При таких ограничениях лова помешать проходу лосося на нерест может только одно – повальное браконьерство. Но борьбой с незаконным промыслом занимается Амурское территориальное управление Росрыболовства, подключилась общественность. Мы сейчас с теруправлением продумываем, как не допускать нарушений, защитить нерестилища.

Нам нужно посмотреть, как будет проходить путина в этом году, и к промыслу в 2021 году выйти уже с единой взвешенной позицией – как краевым властям, так и всем общественным организациям. Действовать вразнобой нельзя. Думаю, всегда есть возможность найти компромисс и с точки зрения сохранения ресурса, и с точки зрения его рационального использования. Чтобы и предприятия могли поправить свою экономическую ситуацию, и в то же время необходимое количество лосося прошло на нерест.

---

В этом году в крае рекомендовано к освоению около 37 тыс. тонн тихоокеанских лососей. Это ниже уровня прошлого года, тем не менее, если удастся подойти к такой цифре, это будет неплохо в условиях снижения запасов по бассейну реки Амур.

---

**– Один из непростых вопросов для предприятий рыбной отрасли – это сосуществование промышленного и традиционного рыболовства, распределение объемов для традиционного промысла. Государство принимает меры, чтобы упорядочить эту сферу. Планируется предусмотреть список, обобщающий данные о гражданах из числа КМНС. На ваш взгляд, это поможет в решении проблем традиционного рыболовства?**

– По крайней мере, мы на это наеемся. Хочется сразу подчеркнуть, что промышленные предприятия ни в коем случае не выступают против

традиционного рыболовства. Мы против лжеаборигенов, которые, пользуясь чужими правами, получают объемы для добычи, в том числе высоколиквидных объектов, и отправляются на водоемы. Доходит до смешного! С каких пор у нас краб стал традиционным объектом промысла КМНС, а суда с американскими и японскими ловушками – традиционными средствами промысла?

Первоочередное, что надо сделать, – это четко определить, кто действительно является представителем коренных малочисленных народов, а кто незаслуженно пытается



воспользоваться правами КМНС. Я анализировал ситуацию: по данным переписи 2010 года, у нас было 22 тысячи человек из числа коренных малочисленных народов. Среднегодовой прирост составляет 100 человек в год. А заявок на добычу в 2020 году подано более 31 тысячи. Кто направил эти обращения? Кого мы поддерживаем в этом случае?

Пока мы не отладим в этом плане законодательство и не решим вопросы с перечнем информации о КМНС, ситуацию не улучшить. И в этом плане речь идет о защите не только промышленных предприятий, но и истинных представителей коренных народов, потому что их интересы тоже страдают в результате злоупотреблений.

Мы поддерживаем наших аборигенов и их права, ни в коем случае не покушаемся на их возможность добывать рыбу, но все-таки нужно навести порядок в этой сфере.

– Недавно мы проводили в формате онлайн-конференции встречу представителей рыбной промышленности Приморья с сенатором Людмилой ТАЛАБАЕВОЙ. Рыбпромышленники много говорили о вопросах с федеральным регулированием: задержке выхода правовых актов, недоработках правовой базы, которые затем мешают предприятиям эффективно работать.

Промышленные предприятия ни в коем случае не выступают против традиционного рыболовства. Мы против лжеаборигенов, которые, пользуясь чужими правами, получают объемы для добычи, в том числе высоколиквидных объектов, и отправляются на водоемы. Доходит до смешного! С каких пор у нас краб стал традиционным объектом промысла КМНС, а суда с американскими и японскими ловушками – традиционными средствами промысла?

**Как вы оцениваете ситуацию в Хабаровском крае? Действительно ли это уже системные проблемы?**

– Да, есть вопросы к скорости принятия управленческих решений, к их качеству, к своевременности их реализации.

Например, изменение правил рыболовства. Я могу понять ограничения по постановке орудий лова для устьев рек, впадающих в Амурский лиман. Это объясняют депрессивным состоянием лососей Амура. Но чем продиктован запрет в Сахалинском заливе устанавливать орудия лова на расстоянии менее 2 км в обе стороны от устьев рек и в сторону залива? Как показывают ежегодные обследования рек, плотность производителей горбуши высока. Два года

даже наблюдалось переполнение нерестилищ.

Вопросы по этому поводу задавались постоянно. Свою позицию мы изложили и на профильном сайте [regulation.gov.ru](http://regulation.gov.ru), когда проект изменений правил размещался для обсуждения. Считаю ограничение по Сахалинскому заливу совершенно избыточным.

Изменения в правилах рыболовства по Сахалинскому заливу негативно отразятся и на инвестиционном климате. Так, ООО «Ухта-Пром» проинвестировало около 200 млн рублей в строительство холодильника и берегового рыбоперерабатывающего цеха, который при новых правилах игры будет загружен на 40–50%. О каких вложениях в даль-

нейшем может идти речь?

Были и другие вопросы, но ассоциации удалось добиться их решения. Так, ошибочно были отведены под традиционное рыболовство 255 тонн крабов – теперь они возвращены в промышленное освоение, 10 июня Росрыболовство выпустило приказ о распределении объемов по пользователям, которые поначалу лишились ресурса.

Мы добивались возможности для предприятий Хабаровского края осуществлять добычу морской капусты в подзоне Приморье. Этот вопрос также удалось решить.

В перечень ценных видов водных биоресурсов включили горбушу и кету: над решением этой задачи работали многие регионы, участвовала и наша ассоциация. Такое изменение позволит организовать любительский лов этих видов лосося. То есть рыбаки-любители спокойно смогут использовать на Амуре сети, так как ловить в наших условиях удобными орудиями возможности нет.

Конечно, остается много вопросов. В том числе и по подготовке правовых актов. Например, изменения в порядок деятельности регио-

## ОСОБЫЙ ГОД

Ассоциация предприятий рыбной отрасли Хабаровского края (АПРОХК) в этом году отмечает 10 лет со дня образования. В объединение входят 49 членов – компании, индивидуальные предприниматели, рыболюбческие артели, колхозы, общины КМНС.

Предприятия АПРОХК занимаются морским промыслом, береговой переработкой, ловят самые разные объекты – минтая, сельдь, крабов и других. И, конечно, добывают лосося, не только в бассейне Амура, но и по другим промысловым районам Хабаровского края.

нальных комиссий по регулированию добычи анадромных видов рыб. Проект поправок размещают на сайте regulation.gov.ru, мы готовим свою позицию, но, хотя срок обсуждения еще не закончился, выходит готовый документ. В результате – целый ряд спорных моментов. Например, предусмотрено ограничение на дистанционное участие в заседаниях комиссии, и это – в период пандемии! Обратились мы уже в Министерство сельского хозяйства РФ и по срокам, которые должны выдерживаться при принятии комиссией решений.

Конечно, хотелось бы, чтобы нас лучше слышали. Зачастую проект какого-либо документа размещается

для обсуждения, высказывается позиция, большинство против, но документ непонятно где получает положительную оценку, выходит, и начинаются проблемы.

Если говорить о работе ассоциации, то те задачи, которые ставились на первое полугодие, процентов на 90 выполнены. Единственное, чего мы не смогли добиться, – это общая позиция по Амуру в целях сохранения и рационального использования тихоокеанских лососей. И это основная задача, которая перед нами стоит. Чтобы вообще не запретили промысел, нужно искать компромисс. И к путине следующего года мы должны подойти с общим взглядом. **FN**

# ООО Проектная Компания



## «ПОЛИТЕСТ»

Работы производятся  
в соответствии с требованиями  
Российского  
Морского Регистра Судоходства

### 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.

На правах рекламы

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, Далянь: (+86) тел.: 151 640 842 50,  
(+86) 411 826 989 32.  
E-mail: Goroshenko.y@mail.ru ИСО 9001:2015

Наталья СЫЧЁВА

# КТО РАЗОМКНЕТ БИРЖЕВОЙ КРУГ?

Вопрос развития организованных (биржевых) торгов рыбопродукцией в России все больше напоминает бег по замкнутому кругу. Госструктуры ждут от участников рынка деятельной инициативы, а бизнес от государства – привлекательных условий с сохранением свободы действий. При этом обе стороны ссылаются на отсутствие инфраструктуры биржевых площадок, без которых развитие данного направления, по их словам, невозможно. На этом фоне уже мало кто вспоминает про сами механизмы биржевых торгов. Между тем, напоминают эксперты, как раз сейчас, в условиях кризиса, эти рабочие инструменты способны обеспечить определенные гарантии и продавцу, и покупателю.

## ТОРГАМ БЫТЬ

Сложно, конечно, утверждать со стопроцентной уверенностью, но вероятность того, что организованные торги продукцией из водных биоресурсов (ВБР), в том числе на экспорт, в России будут внедряться, достаточно велика. Хотя бы потому, что соответствующие поручения президент Владимир ПУТИН давал уже неоднократно. А также потому, что механизмы биржевой и аукционной торговли вошли в национальный план развития конкуренции и дорожную карту к доктрине продовольственной безопасности страны.

В 2019 году первый вице-премьер – министр финансов Антон СИЛУАНОВ утвердил отдельный план мероприятий по системному развитию организованных торгов на товарных рынках. Среди прочего в нем предусматривается развитие биржевых торгов продукцией из ВБР и стимулирование хозяйствующих субъектов к такому формату торговли. Вслед за этим последовало утверждение соответствующей дорожной карты, разработанной ФАС России. В нее вошел целый ряд мероприятий с участием министерств и ведомств, биржевых структур, Центробанка, союзов и ассоциаций.

Разработчики плана предусмотрели выработку различных преференций для участников торгов. Например, льготные тарифы на перевозку рыбопродукции, реализованной на бирже, повышение доступности портовой инфраструктуры для такой группы участников рынка.

Параллельно антимонопольная служба предложила и более привычные для себя механизмы «стимулирования интереса» у бизнеса. Для рыбного сектора это подготовка предложений по определению минимальной величины отдельных видов продукции из водных биоресурсов для обязательного выставления на торги. А также проработка идеи увязать участие в организованных торгах с получением права на вылов.

## ПУТЕМ ПРОБ

Обсуждение идей по развитию организованных торгов продукцией из водных биоресурсов ведется на заседаниях профильного подкомитета Биржевого комитета ФАС России.

О том, какие пункты дорожной карты были реализованы на практике еще до ее принятия, на заседании подкомитета в ноябре 2019 года рассказал представитель АО «Дальневосточный аукционный рыбный дом» (ДАРД). Говорилось об опыте и выводах, которые позволила сделать работа по организации торгов российской рыбой и морепродуктами на площадке Биржи «Санкт-Петербург» (БСП), начатая еще в 2014 году. Что важно – по инициативе бизнеса.

Помимо проработки аукционных, а затем и биржевых механизмов и выхода на заключение реальных сделок с рыбо- и морепродукцией, в течение пяти лет ДАРД совместно с БСП вели просветительскую работу. Создавались обучающие курсы (на базе ДАРД, Дальневосточного

федерального университета, Дальрыбвтуза), для участников рынка проводились семинары и конференции, в том числе международные. В онлайн-торгах, на которых выставлялась продукция непосредственно от производителя, принимали участие отечественные и зарубежные покупатели. Развивался институт брокерства.

Презентации рыбной биржи проходили и на площадке Восточного экономического форума. В 2015 году итогом этого стало подписание соглашений о сотрудничестве в развитии организованных торгов с главами Приморья и Камчатского края.

Однако важнейшим событием этих лет была презентация возможностей биржевой торговли рыбой на объединенном стенде Росрыболовства на ВЭФ-2017. Особую активность в отношении российского биржевого проекта на этом фоне начали проявлять госструктуры Китая и Республики Корея: финансовые организации, частные инвесторы и компании-покупатели из этих стран.

Что касается товарных объемов, то, по информации представителей биржи, к концу 2019 года ежедневно на торги выставлялось более 5,5 тыс. тонн рыбопродукции. Наиболее активные продажи велись в рамках программы «Приморская рыба» с участием регионального ретейла. Однако в этом году удержать взятый темп помешала пандемия коронавируса, болезненно ударившая по сегменту розницы.

Есть у «Дальневосточного аукционного рыбного дома» и опыт заключения форвардных (фьючерсных)



сделок. С использованием таких механизмов в прошлом году была продана 1000 тонн рыбопродукции, произведенной камчатской компанией «Корякморепродукт». Результатом остались довольны и продавец, и покупатель.

## В ОЖИДАНИИ ИНИЦИАТИВЫ

Казалось бы, первые шаги сделаны. Опыт доказал: рыба – биржевой товар. Механизм торгов подтвердил свою надежность и безопасность. Активный интерес со стороны иностранных рынков и инвесторов определился сразу.

Однако массового отклика от рыбопромышленных предприятий так и не последовало. Именно на этот факт в первую очередь обратили внимание в Федеральном агентстве по рыболовству. Этим ФАР аргументировало свою позицию в отношении перспектив субсидирования из федерального бюджета льготных тарифов «Российских железных дорог» на перевозку рыбопродукции, реализованной на биржевых торгах. В Росрыболовстве отмечают: такие меры преждевременны.

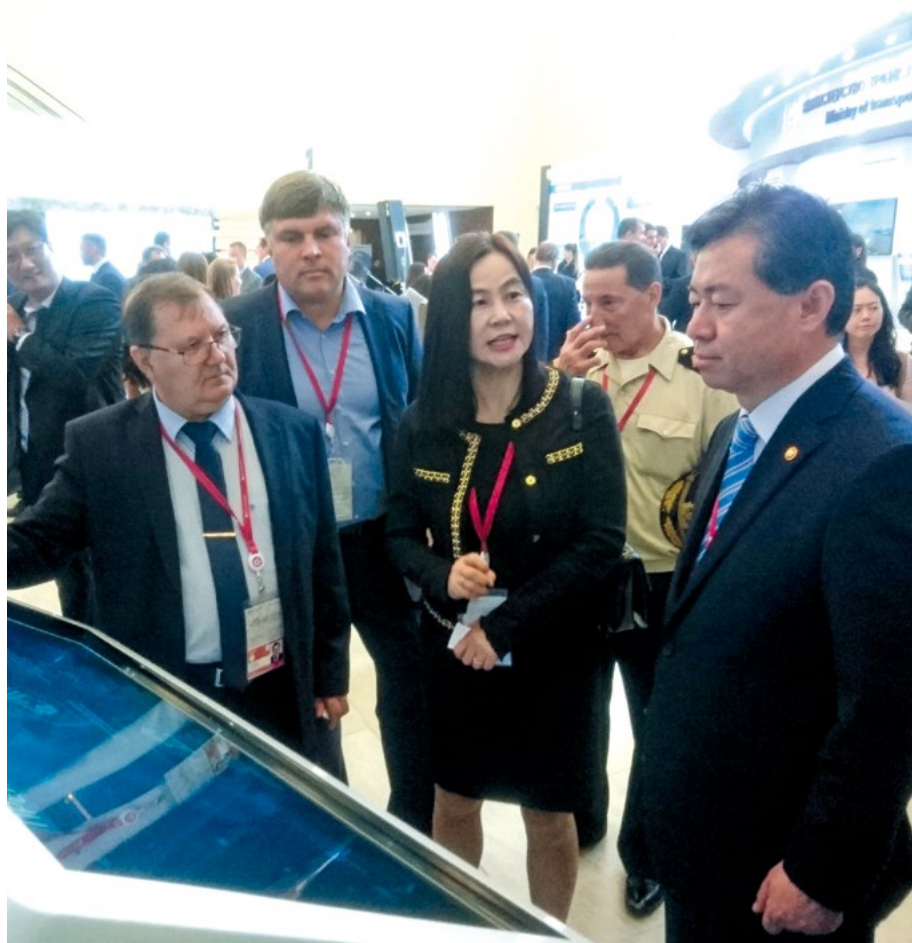
К слову, по той же причине нецелесообразными в настоящее время такие шаги признали и в самой РЖД.

Не поступало в федеральное агентство и позиций или каких-либо предложений по развитию организованных торгов от участников рынка. Не проявили активность в этом вопросе и субъекты РФ: ведомство заявило об отсутствии предложений по созданию пилотных проектов, которые решали бы вопросы логистики для «биржевой» рыбопродукции или стимулировали интерес участников рынка к торгам.

В Росрыболовстве отмечают: системное развитие организованных торгов продукцией из ВБР возможно только *после того, как будет подготовлена инфраструктура биржевых площадок*, а рыбохозяйственные организации и ретейл сформируют устойчивый интерес к такому формату торгов.

Вместе с тем определенную оценку и даже предложения от рыбаков по этому вопросу нам все-таки удалось найти. Причем в открытом доступе.

Так, на сайте Всероссийской ассоциации рыбопромышленников 30 сентября 2019 года была опубликована информация о том, что ВАРПЭ



*Большой интерес к биржевой площадке на ВЭФ-2017 проявил министр морских дел и рыболовства Республики Корея КИМ Ён Чун*

направила в антимонопольный орган свою позицию по развитию биржевой торговли. Основную часть мероприятий, предложенных ФАС в рамках дорожной карты, ассоциация поддержала, но по ряду ключевых вопросов выразила несогласие либо предложила свое видение.

Например, отраслевое объединение, как и отраслевой регулятор, не увидело смысла в субсидировании железнодорожных тарифов на перевозку «биржевой» рыбы. Вопрос, по мнению ВАРПЭ, надо ставить о льготных перевозках всех водных биоресурсов. Не согласны в ассоциации и с «необходимостью включения обязательных требований по использованию биржевых торгов для продажи рыбной продукции на экспорт и на внутренний рынок в условиях получения квот на вылов».

В то же время объединение готово участвовать в разработке предложений о минимальных величинах по отдельным видам ВБР, представляемым на организованные торги. В целом поддержала ассоциация и планы по развитию таких торгов

рыбной продукцией в регионах, созданию индикатора биржевых цен на водные биоресурсы, запуску торгов фьючерсами на рыбу.

Оценку перспектив развития рыбной биржи и конкретные предложения высказывают и сами рыбопромышленники. Например, такой крупный игрок в отрасли, как группа «Норебо».

В статье, опубликованной на интернет-портале Fishnews.ru, представитель холдинга Сергей СЕННИКОВ называет нецелесообразными предложения ФАС России сделать биржевую торговлю обязательным дополнительным каналом сбыта рыбной продукции. По мнению группы «Норебо», такая позиция ухудшает конкурентоспособность компаний на внутреннем рынке, создает дополнительную финансовую нагрузку для российских производителей и не позволяет достигнуть целей Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса.

Развитие рыбной биржи необходимо начать с привлечения покупателей, уверены в группе «Норебо».

Недостающий на бирже спрос способен восполнить крупные федеральные торговые сети и оптовики, рыбоперерабатывающие предприятия и организации общественного питания. Это же позволит сделать прозрачной систему сетевых наценок и приведет к удешевлению продукции для потребителей.

В связи с этим «пороговые» значения предлагается применить не к продавцам, а к покупателям рыбной продукции. «Для последних должны быть предусмотрены минимальные величины по отдельным видам ВБР и рыбной продукции, закупаемым на аукционных или биржевых торгах», — отмечает Сергей Сенников.

Дополняя список барьеров на пути к бирже, которые определяет для себя бизнес, генеральный директор ДАРД Сергей ЛЕЛЮХИН назвал пресловутый вопрос инфраструктуры. *Бизнес, как и государство, рассчитывает на инициативу в этом вопросе со стороны.* Ведь инвестировать в создание того, что без поддержки государства может оказаться убыточным, — большой риск для коммерсантов.

Возникает парадокс: и государство, и участники рынка ждут друг от друга инициативы, т.к. без нее никто не решается первым на серьезные шаги. Или по каким-то причинам не хочет этого делать...

Между тем, еще в 2017 году на российско-китайской ЭКСПО в Харбине «Дальневосточный аукционный рыбный дом» представил проект строительства во Владивостоке комплекса для биржевой и аукционной торговли рыбопродукцией, с оптово-распределительным центром и холодильником. Большой интерес к проекту проявила Хэйлуунцзянская корпорация по технико-экономическому сотрудничеству КНР, заключив с ДАРД соглашение о сотрудничестве. Строительство планировалось вести за счет кредитных средств: их российской компании обязался предоставить Банк развития Китая (China Development Bank) через Россельхозбанк. Речь шла об 1 млрд рублей инвестиций на первоначальном этапе. Но в итоге проект уперся в земельный вопрос, который не разрешился до сих пор.

«Я согласен, что строить инфраструктуру надо. Мы в этом направлении сделали все от нас зависящее. Думаю, что дальше эту задачу необходимо решать через механизм государственно-частного партнерства, —

отмечает Сергей Лелюхин. — Раз есть заинтересованность обеих сторон, то и движение должно быть встречным».

Но, добавляет он, должна присутствовать в этом процессе и некая структура — государственная, финансовая или общественная, — которая выступила бы организатором этого движения. Движения уже осмысленного, с пониманием того, что должно быть в результате и как это можно достичь. ДАРД, со своей стороны, готов активно содействовать общему процессу.

Возникает парадокс: и государство, и участники рынка ждут друг от друга инициативы в биржевом вопросе, т.к. без нее никто не решается первым на серьезные шаги. Или по каким-то причинам не хочет этого делать...

А чтобы бизнесу не остаться в позиции догоняющих и приспособляющихся, активность важно проявлять прямо сейчас, уверен руководитель «Дальневосточного аукционного рыбного дома».

## РАБОЧИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Вместе с тем в процессе обсуждения стратегических вопросов и инициатив ФАС на второй план отошел сам смысл организованных торгов. Но именно сегодня, в условиях кризисного рынка, биржевые механизмы способны стать рабочим инструментом при реализации многих задач, отмечают эксперты.

Так, использование механизма авансового финансирования при заключении сделок на бирже способно помочь предприятиям отрасли в подготовке к промыслу, укреплении и расширении производственной базы. К тому же такой формат повышает оперативность и прозрачность торговых операций, существенно снижая необходимость личных контактов.

«В случае заключения фьючерсного контракта рыбак уже обеспечивает своей будущей продукции сбыт и получает за нее аванс. А покупатель — уверен в том, что товар надлежащего качества будет поставлен в срок, и может рассчитывать на корректировку окончательной стоимости покупки с учетом текущей си-

туации на рынке», — пояснил Сергей Лелюхин.

Предварительная реализация продукции на биржевых торгах способна решить и вопрос со сбытом дальневосточной рыбы, которая будет отправляться по Северному морскому пути в западные регионы страны, отмечают в ДАРД. Напомним, что глава Камчатского края Владимир СОЛОДОВ на совещании у президента обозначил перспективы рыбного потока по Севморпути: на первом этапе он может составить

50-60 тыс. тонн лососевых в год, а в перспективе — до 250-300 тыс. тонн. Но именно проблему реализации своей продукции в регионе доставки рыбаки называют в качестве одного из серьезных препятствий.

Биржа позволяет расширять границы рынка как для товаропроизводителя, так и для покупателя. Тем более что сегодня в торгах на российской бирже полноправно участвуют и иностранные покупатели.

Важную роль механизмы организованных торгов играют также в формировании реальной рыночной цены на продукцию.

Помимо этого, как уже показал опыт, такой инструмент может успешно использоваться для реализации социальных проектов. Сами же рыбаки давно говорят о заинтересованности в госзакупках рыбы на площадке биржи.

«Сегодня весь мир на фоне пандемии осознал, что жить, как прежде, уже не получится. Без освоения новых инструментов и навыков, без привлечения онлайн-технологий не обойтись, — уверен Сергей Лелюхин. — Но если обычный потребитель может закрывать свои потребности за счет интернет-магазина, то для продаж в масштабах целой отрасли нужны другие инструменты и другие площадки. Биржа — это совершенно другой уровень торговли, настало время его осваивать и рыбакам». FN



# НАШИ ПРОЕКТЫ

Moon Environment  
Technology co., Ltd

## Завод по переработке морепродуктов Shandong Haidu Marine Food Co., Ltd.



Машинное отделение завода Haidu  
г. Шидао, КНР

### Объем поставок оборудования MOON TECH:

- CO2-компрессоры (LG20R, LG16R, LG12R) – 20 единиц
- NH3-компрессоры (LG20LYJA, LG20MYJA) – 18 единиц
- Компрессор LN3200 – 6 единиц
- Скороморозильные туннельные аппараты с одной лентой – 3 единицы, с двумя лентами – 2 единицы
- Склад-холодильник на 120 тыс. тонн хранения при -25°C, объем суточной заморозки – 600 тонн (первая очередь, сдана в 2017 г.)
- Склад-холодильник на 120 тыс. тонн хранения при -25°C (вторая очередь, сдача – июнь 2020 г.)

## MOON TECH – БОЛЕЕ 60 ЛЕТ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ХОЛОДОПРОИЗВОДСТВА



Официальный представитель в России – ООО «Технологическое оборудование»

### АДРЕС

Владивосток, Россия  
Пр-т 100 лет Владивостоку  
159Е, 690022

### КОНТАКТЫ

8 (423) 234-01-43  
8 (950) 289-02-12  
[td-director@dvtechno.ru](mailto:td-director@dvtechno.ru)

### САЙТЫ

[dvtechnotrade.com](http://dvtechnotrade.com)  
[dvtechno.com](http://dvtechno.com)  
[yantaimoon.com.ru](http://yantaimoon.com.ru)



IV GLOBAL FISHERY FORUM  
& SEAFOOD EXPO RUSSIA

**6-8 ИЮЛЯ**  
— 2021 —  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО  
ПО РЫБОЛОВСТВУ

# GLOBAL **and** SEAFOOD FISHERY FORUM EXPO RUSSIA

FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:

**ЕЖЕГОДНО**

ПЛОЩАДЬ:

**13 000+ м<sup>2</sup>**

ПОСЕТИТЕЛИ:

**10 000+** СПЕЦИАЛИСТОВ

ИЗ **45** РЕГИОНОВ РОССИИ

ИЗ **50** СТРАН МИРА

УЧАСТНИКИ:

**350+** КОМПАНИЙ

ИЗ **30** СТРАН

МИРА



ОТРАСЛЕВОЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ  
ОПЕРАТОР

EXPO SOLUTIONS GROUP

+7 (499) 9224 417

INFO@RUSFISHEXPO.COM

[WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM](http://WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM)

