

FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 2 (63) 2021

**Global Fishery Forum &
Seafood Expo Russia:
отрасль готова показать себя**

**GEA: скрытый потенциал
рыбьего жира**

**Спуск за горизонтом:
как строят флот
для Северного бассейна**



**РК «ВОСТОК-1»:
ПРОМЫСЕЛ НОВОГО ИЗМЕРЕНИЯ**



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:
26 000+ м²

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) 922 44 17
+7 (495) 215 06 75
INFO@RUSFISHEXPO.COM

WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

СОДЕРЖАНИЕ

16+

- 2 Валерий ШЕГНАГАЕВ: НАШИ НАЧИНАНИЯ – БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО РЫБОЛОВСТВА**
Интервью с председателем совета директоров РК «Восток-1», Почетным работником рыбного хозяйства России
- 11 ПРОМЫСЕЛ НОВОГО ИЗМЕРЕНИЯ**
Каким свое 30-летие встречает пионер и лидер глубоководного промысла России – компания «Рыболовецкий колхоз «Восток-1»
- 20 МАКРУРУС – СОКРОВИЩЕ МОРСКИХ ГЛУБИН**
Рыбаки, маркетологи и повара учат есть самую полезную рыбу
- 24 ГЕА: СКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫБЬЕГО ЖИРА**
Немецкие технологии переработки рыбных отходов
- 28 GLOBAL FISHERY FORUM & SEAFOOD EXPO RUSSIA: ОТРАСЛЬ ГОТОВА ПОКАЗАТЬ СЕБЯ**
Что посмотреть, где побывать и чем угоститься на главном мероприятии отрасли
- 32 «ФИШЕРИНГ СЕРВИС»: НАША ЦЕЛЬ – МАКСИМАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ ПРОМЫСЛА**
Пандемия не помешала ведущему производителю тралов взять новую высоту
- 36 ПОКАЗАТЬ РЫБУ ВО ВСЕЙ КРАСЕ**
Fishnews побывал в производственно-распределительном центре «Норебо» в Подмосковье
- 40 МОРЕПРОДУКТЫ ИЛИ ФРУКТЫ? СОХРАНИМ И ОТПРАВИМ ВСЁ**
«Дельта-Сервис» запустит первый в Приморском крае мультитемпературный комплекс хранения с сервисами XXI века
- 44 ЗАВОДЫ ДЛЯ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ»**
Интервью с генеральным директором АО «Дальрыбтехцентр» Артемом ШЕВЧЕНКО
- 50 Сергей РЯБЧЕНКО: РЫБНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА НУЖНА СТРАТЕГИЯ**
В поиске пути для более эффективной работы в Хабаровском крае
- 54 МОДУЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ – ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ**
Marique представляет разработки инженеров ООО «Технологическое оборудование»
- 56 Алекс РАМАНАУСКАС: ПЕРЕД ОТРАСЛЮ ОТКРЫЛИСЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**
Генеральный директор ООО «Витязь-Авто» о путях в пандемию, переработке в России, инвестквотах и не только
- 60 ОХОТНИКИ НА КРАБА**
Конструкторское бюро «Восток» (АО «ЦТСС») презентует проекты новых краболовных судов
- 64 ППК «МАКСИМИХА»: КЛАСТЕР – ЭТО СНИЖЕНИЕ ИЗДЕЖЕК И СИНЕРГИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА**
Интервью с генеральным директором промышленно-производственного кластера «Максимиха» Андреем ФИЛАТОВЫМ
- 68 СПУСК ЗА ГОРИЗОНТОМ**
Проблемы строительства судов под инвестквоты представители Северного бассейна обсудили на конференции Fishnews Online
- 72 НОВЫЙ ПОДХОД К ЗАМОРОЗКЕ РЫБЫ**
Компания «ИНГЕНИУМ» предлагает эффективную альтернативу фреону – хладагент CO2
- 75 РЫБА ЯКУТИИ ПОКОРЯЕТ РОССИЮ**
Как правильно поймать и доставить арктическую рыбу – знают в МУП «Булунское»
- 78 НАДЕЖНОСТЬ В МОРЕ ВМЕСТЕ С YANMAR**
Японские судовые дизельные генераторы, известные во всем мире

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**ФОТОГРАФИИ** Виктор БУКВЕЦКИЙ, Ольга ШУТЬ, Пресс-служба АТФ, Олеся ТАРАСОВА, Fishnews.ru**РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: ООО «МЕДИАХОЛДИНГ «ФИШНЬЮС»** Яна ЯШИНА, yashina@fishnews.ru, тел. 8-914-703-68-60Материалы, 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 (63) 2021. Издается с 2006 года, www.fishnews.ru. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 г., выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. **РЕДАКЦИЯ** 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Тел. 8 (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: 28.06.2021 г., Тираж 2200 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс». г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «16+».



*Председатель совета директоров
ПК «Восток-1» Валерий ШЕГНАГAEВ*

Маргарита КРЮЧКОВА

Валерий ШЕГНАГАЕВ: НАШИ НАЧИНАНИЯ – БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО РЫБОЛОВСТВА

«Рыболовецкий колхоз «Восток-1» выбрал для себя необычное направление – промысел глубоководных объектов – и накопил в нем немалый опыт. Почему было решено идти по такому пути? Какой период в российской рыбной отрасли руководство предприятия с 30-летней историей считает самым эффективным для развития? Об этом в интервью Fishnews рассказал председатель совета директоров РК «Восток-1», Почетный работник рыбного хозяйства России Валерий ШЕГНАГАЕВ.

– «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» известен развитием глубоководного промысла. Почему привлекло именно это направление? Какой путь пришлось пройти, прежде чем были отточены промысловые технологии? Какие потребовались вложения?

– Идея глубоководного промысла родилась не спонтанно, имеет свою историю и реализацию.

«Рыболовецкий колхоз «Восток-1» был образован в 1991 году с чистого листа, без приватизации и иного использования государственного имущества и без какого-либо участия государства.

В первые годы предприятие работало исключительно на арендованных судах. С 1992 года появились возможности приобрести собственный промысловый и транспортный флот.

Николай Исаакович КОТЛЯР, министр рыбного хозяйства СССР в период с 1987 по 1991 годы, выходец из Приморья, считал глубоководный промысел одним из самых перспективных направлений развития отечественной рыбной отрасли.

На рубеже XX и XXI веков он, будучи членом совета директоров РК «Восток-1», сумел претворить в жизнь идею освоения глубоководного промысла.

Имея предварительные данные науки по колоссальным запасам на глубине, Николай Исаакович убедил совет директоров принять в качестве основной долгосрочной цели предприятия глубоководный промысел.

Уже в конце 90-х годов РК «Восток-1» стал пионером глубоководного промысла и до сих пор таковым остается. Первым объектом освоения был черный палтус в Охотском море. В те времена он считался глубоководной рыбой, обитающей на глубинах до 800 метров. Тогда рыбацкое сообщество крайне скептически отнеслось к этим начинаниям предприятия.

Но мы добились успеха и несколько лет были единственными, кто систематически вел промысел черного палтуса, пока остальные предприятия также не стали осуществлять его добычу, перенимая тактику и наработки РК «Восток-1».

Вести промысел на больших глубинах всегда было сложно. Поэтому развитие глубоководного промысла в рыбной отрасли России идет выборочно, затратно и медленно.

К началу 2000-х годов РК «Восток-1», скопив необходимые денежные средства, исполняя заветы Николая Исааковича Котляра, перешел на качественно иной

уровень работы. Мы приступили к практической проработке технологической совершенно нового для России направления – глубоководной добычи краба-стригуна. При этом продолжили деятельность по изучению и совершенствованию промысла черного палтуса и глубоководного макрураса.

Годы работы дали бесценный опыт. Важнейшим фактором успешности экспериментирования в этой области стала научная поддержка со стороны отраслевого института – ТИНРО-Центра.

Именно материалы исследований по результатам сотрудничества с ТИНРО-Центром и собственные предварительные наработки подтвердили предположения о большом потенциале глубоководного промысла и легли в основу подготовки компанией новых технологий добычи глубоководных крабов-стригунов и макруросов на глубинах до 1,2 км.

При введении аукционной системы распределения квот в 2001-2003 годах мы в невероятно тяжелой и затратной борьбе приобрели доли квот глубоководных объектов, взвалив на плечи кредиты на сумму более 12 млн долларов.

Несмотря на огромные финансовые вложения на торгах, удалось приобрести всего по 20% долей

квот на вылов глубоководных крабов-стригунов красного (японикуса) и ангулятуса.

Остальные 80% долей разделили между собой еще 80 предприятий. В некоторых случаях доля оказалась настолько маленькой, что было экономически нецелесообразно ее приобретать. Поэтому среди этих пользователей было много недобросовестных предприятий, которые таким образом приобретали право вывода судов на промысел, но в итоге ловили не глубоководных крабов, а дорогих королевских. Со временем деятельность таких браконьерских компаний была остановлена.

Последующие четыре года для РК «Восток-1» прошли в борьбе за выживание. Несмотря на долговую кабалу, компания смогла выполнить первую масштабную модернизацию судов, чтобы начать эффективно работать на глубоководных объектах.

К первому распределению ресурсов по историческому принципу в 2004 году мы подошли уверенно, несмотря на огромные долги – 16 млн долларов. Имелись суда, подготовленные для глубоководного промысла: три крабовых процессора и два ярусоловных судна. Общий вылов глубоководных объектов превышал 5 тыс. тонн в год, а главное – компания приобрела бесценный опыт работы на больших глубинах.

Чего не скажешь о других предприятиях. Высокие производственные затраты на дорогостоящее оборудование, сложную технологию добычи на больших глубинах и другое привели к тому, что многие компании прекратили промысел глубоководного краба, большинство из них обанкротилось. От промысла глубоководного краба добровольно отказались даже ведущие и обеспеченные на тот момент предприятия отрасли, такие как «Дальрыба» и Преображенская БТФ.

Огромные долги, малая известность и низкая цена на продукцию глубоководного промысла сдерживали активное развитие предприятия. В последующие пять лет основные усилия компании были направлены на дальнейшие научные исследования объектов глубоководного промысла и оттачивание практики их промысла. Благодаря этому при том же количестве флота



Глубоководные крабы-стригуны являются недорогим товаром по сравнению с другими крабами. Это еще и самые труднодоступные ресурсы, так как их вылов осуществляется на глубине 800–2500 метров

общий объем вылова глубоководных объектов удалось увеличить в 1,5 раза – до 7 тыс. тонн в год.

Распределение квот по историческому принципу основывалось на доле фактического вылова предприятия за предшествующие года, а так как «РК «Восток-1» был чуть ли не единственным предприятием, целенаправленно занимавшимся освоением и развитием глубоководного промысла, то при очередном распределении долей квот в 2008 году его доли на глубоководного краба значительно выросли.

Так, доля квоты по ангулятусу увеличилась с 20% до 39%, по японикусу – с 20% до 65%. Число компаний, обладающих долями квот на глубоководных крабов, сократилось с 81 до 37, большинство из оставшихся предприятий перестали заниматься этим промыслом.

Открылась большая перспектива для дальнейшего развития и появилась обязанность по 50% освоению предоставленных квот, что почти при трехкратном увеличении объема ресурсов было крайне затруднительно.

Веря в начатое дело и его перспективу, несмотря на сохранившиеся большие долги, РК «Восток-1» приступил к масштабной программе по приобретению дополнительного флота и его уже второй модернизации. Целью было начать устойчивый промысел на глубине до 1500 метров.

В течение следующих лет промысловый флот предприятия пополнился 12 единицами: шестью крабовыми судами и шестью ярусоловными. Все суда прошли глубокую модернизацию и стали специализироваться на глубоководном промысле.

Благодаря этому общий вылов глубоководных объектов достиг 25 тыс. тонн: более 8 тыс. тонн крабов и свыше 16 тыс. тонн макруруса в год.

Стоит отметить, что развитие промысла глубоководного макруруса долгое время было убыточным направлением и дотировалось за счет промысла глубоководного краба, который все же давал стабильную прибыль. Лишь в 2015 году после внедрения продукции из макруруса на рынок, формирования на него стабильного спроса и начала роста цены этот объект вошел в зону рентабельности. В настоящее время наблюдается стабильный спрос на макрурус и прибыльная цена.

После того как более чем за десять лет РК «Восток-1» развил рынок макруруса, промыслом этой рыбы активно начали заниматься другие компании, и в настоящее время объемы добычи макруруса по бассейну приближаются к общему допустимому улову.

В 2016 году РК «Восток-1» наконец-то погасил все долги, кото-

рые ярмом висели на нем с первых аукционов 2002-2003 годов.

К этому моменту пришло понимание и назрела необходимость очередной масштабной модернизации промыслового флота, чтобы организовать устойчивый промысел на глубинах до 2500 метров.

Но чтобы достичь 2,5 км, судам требуется новая модернизация и еще более мощные орудия лова. «Восток-1» разработал проект переоснащения флота для глубоководного промысла: стоимость программы составляет 400 млн рублей на 15 судов. При этом срок окупаемости определен в восемь лет. Компания попыталась пойти по ускоренному варианту, подав заявку на получение статуса резидента особой портовой экономической зоны в Приморье. Несколько видов льгот могли бы серьезно помочь в выполнении этой программы и сокращении срока ее окупаемости, но в статусе резидента свободно-портового Владивостока компании было отказано.

Несмотря на это, в течение 2017-2018 годов программа модернизации была полностью реализована силами предприятия.

После распределения долей квот по историческому принципу в 2018 году – уже на 15 лет – РК «Восток-1» сохранил все свои доли по глубоководным объектам. И за прошедшие с предыдущего распределения десять лет даже немного их увеличил: участвовал в обычных аукционах по продаже долей квот, изъятых у компаний за неосвоение.

Количество компаний, имеющих доли квот глубоководных крабов, сократилось до 16. Из них всего 6-7 предприятий реально осуществляют промысел глубоководных крабов. Безусловным лидером среди них является РК «Восток-1». Это подтверждается как объемами вылова, так и эффективностью промысла.

Подводя итоги периоду до 2020 года, отметим следующее. Из 81 компании, первоначально получившей в 2002 году возможность заниматься промыслом глубоководных крабов, в 2019 году осталось всего 16. И только РК «Восток-1» прошел весь этот путь.

За это время, несмотря на все сложности, наше предприятие увеличило численность промысловых судов почти в три раза. Мы создали современный высоко-

эффективный специализированный для промысла на глубинах до 2500 метров флот, не имеющий аналогов в мире.

Суммарный вылов глубоководных объектов увеличился в пять раз – с 5 до более чем 25 тыс. тонн.

В настоящее время в компании трудится более 1 000 человек.

Практику и опыт РК «Восток-1» по освоению глубоководного промысла переняли другие компании России. Это позволило им также приступить к добыче глубоководных объектов. Наши наработки получили применение и при промысле традиционных объектов, повысив его эффективность.

Благодаря РК «Восток-1» глубоководный промысел утвердился как самостоятельное и весьма перспективное направление в рыбной

рыбной отрасли, в результате чего процветало кумовство и браконьерство. Система была непрозрачной и чрезмерно коррумпированной. Кроме того, огромную роль играл административный ресурс губернаторов и лоббистские возможности предприятий.

С середины 1990-х значительные ресурсы стали выделяться государством на научно-исследовательские работы в виде скрытого финансирования рыбохозяйственной науки. Исследования с использованием научных квот проводились на промысловых судах с изъятием в промышленных масштабах и производством продукции.

Второй этап (с 2000 по 2003 год) – продажа квот на аукционах. В 1998 году начался переход

Количество компаний, имеющих доли квот глубоководных крабов, сократилось до 16. Из них всего 6-7 предприятий реально осуществляют промысел глубоководных крабов. Безусловным лидером среди них является РК «Восток-1». Это подтверждается как объемами вылова, так и эффективностью промысла.

отрасли, приносящее огромную пользу и открывающее большие перспективы по освоению ресурсов Мирового океана.

– Компания застала самые разные периоды в истории российского рыбного хозяйства. С разными принципами управления отраслью. Какой этап считаете наиболее благоприятным для развития и почему?

– Законодательное регулирование развивалось от распределительного принципа и свободного доступа к водным биоресурсам через аукционную продажу к историческому принципу распределения. Можно выделить несколько этапов.

Первый этап (до 2000 года) – распределительный принцип. С 1992 года и до начала 2000-х квоты распределялись хаотично.

Правом на вылов биоресурсов в основном распоряжались региональные власти, которые при выдаче квот нередко использовали се-

к платности водных биоресурсов. До 2001 года этот процесс скрытой коммерциализации водных биоресурсов осуществлялся путем продажи квот российским и иностранным предприятиям в непубличной форме.

Затем государство решило упорядочить и взять под контроль ситуацию, и промышленные квоты стали распределяться на аукционной основе.

Обязанность постоянно участвовать в аукционах вносила непроизвольность в бизнес и уменьшала экономические возможности предприятий: имевшиеся у компаний квоты завтра могли уйти к конкурентам. Действуя краткосрочно, пользователи зачастую изымали из бизнеса прибыль, предпочитая банкротство неочевидным перспективам погашения полученных кредитов.

Система распределения промышленных квот исключительно на аукционной основе просуществовала два промысловых года.

Среди положительных результатов этой системы можно отметить прозрачность самого механизма распределения, увеличение доходности федерального бюджета.

Однако такая система имела и ряд недостатков. Рост финансовой зависимости от кредитных организаций, в том числе иностранных, породил промысловую нестабильность и исключал социально-экономические стимулы для предприятий отрасли, стимулировал ННН-промысел. Непоследовательность государственной политики в части распределения водных биоресурсов привела в 2003-2004 годах к кризису рыбной отрасли: более 200 предприятий в результате введения аукционной системы прекратили свое существование.

Кризис усугублялся не только из-за экономических причин, общих для страны (инфраструктурный упадок, отсутствие доступных кредитных средств, общая криминализация общества), но и в связи с резко возросшей промысловой нагрузкой на популяции водных биоресурсов в зоне юрисдикции Российской Федерации.

После распада СССР фактически дотируемый и организованный на государственном уровне промысел за пределами российских вод стал чрезмерно рискованным.

В результате в исключительную экономическую зону Российской Федерации переместилась большая часть отечественного рыбопромыслового флота, который ранее работал в различных частях Мирового океана.

Кроме того, сначала под видом совместных предприятий, а потом через подконтрольные иностранным юридическим и физическим лицам компании в зону юрисдикции РФ были введены высокопроизводительные суда иностранной постройки.

Превышение промысловых мощностей добывающего флота над сырьевой базой, слабый контроль в районах промысла, а также необходимость скорой окупаемости приобретенных на аукционах квот привели к резкому увеличению промыслового пресса и падению численности популяции важнейших видов биоресурсов.

Третий этап (с 2003 по 2004 год) – зарождение историческо-

го принципа распределения долей квот на долгосрочный период. В результате непоследовательной государственной политики распределения водных биоресурсов к 2003-2004 годам в рыбной отрасли сформировались негативные тенденции и значимые угрозы для безопасности страны:

- низкий уровень капитализации рыбной отрасли и резкое усиление влияния иностранного капитала в сфере добычи водных биоресурсов;

- избыточный флот, ориентированный на вылов традиционных массовых видов, промысловые мощности которого превышали общие допустимые уловы в три раза, что способствовало нерациональному изъятию водных биоресурсов, в том числе в результате браконьерства;

- сокращение инвестирования в отрасль;

- широкое использование серых схем при реализации продукции на внешнем и внутреннем рынках;

- недоверие отечественных банков к рыбной отрасли из-за непрозрачности ее финансовых потоков, что заморозило кредитную подпитку отрасли;

- браконьерство превратилось в массовое явление.

По расчетам РСПП, в период ежегодных аукционов объем инвестиций в основной капитал рыбной отрасли сократился почти в три раза по сравнению с 2000 годом.

В 2003 году был изменен подход к распределению водных биоресурсов. Появилась новая система наделяния рыбопромысловых предприятий правом пользования водными биоресурсами, основанная на долгосрочности закрепления права за традиционными пользователями. Таким образом, был введен «исторический принцип», соответствующий мировой практике и используемый в том или ином виде во всех ведущих для мирового рыболовства странах.

С учетом этого с рыболовными компаниями были заключены договоры о закреплении долей квот на пять лет (на 2004–2008 годы) по результатам истории (работы) за предыдущие три года: в течение двух из них промысел осуществлялся на основе аукционов и один год им предшествовал.

Исторический принцип, который сами рыбаки сравнивают с прогрес-

сивным революционным скачком в отрасли, позволил существенно расширить горизонт планирования, компании стали самостоятельно принимать обоснованные взвешенные решения по объемам и объектам инвестирования.

Четвертый этап (2004–2018 годы). Принятый в декабре 2004 года Федеральный закон № 166 «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» создал единую основу правового регулирования отношений в области добычи водных биоресурсов.

С принятием закона о рыболовстве стал использоваться исторический принцип закрепления долгосрочного права на вылов за хозяйствующими субъектами. Из исторического принципа следует, что компания, ведущая добросовестный промысел, получает приоритетное право на квоты при новом распределении. По сути, она автоматически продлевает квоту, а значит, может выстраивать долгосрочную перспективу развития.

При этом аукционы сохранились, на них выставляли квоты водных биоресурсов, от которых пользователи отказывались добровольно или которые изымались принудительно – из-за неосвоения или браконьерства. Это сохраняло возможность получения квот для новых участников рынка, а также давало возможность действующим предприятиям приобрести дополнительный ресурс.

В период 2004–2008 гг. право на вылов закреплялось на пять лет. В 2008 году было внесено концептуальное изменение в Федеральный закон № 166. В результате на последующий период (на 2009–2018 годы) пользователи наделялись долями квот уже на 10 лет. Это дало рыбопромышленникам уверенность в развитии бизнеса и стимулировало дальнейшую модернизацию и обновление флота, перерабатывающих мощностей.

Исторический принцип закрепления долгосрочного права на вылов позволил хозяйствующим субъектам строить свою работу на отдаленную перспективу, планировать финансовую и хозяйственную деятельность на длительный срок, в течение которого открывались дополнительные возможности для инвестирования как в развитие береговой переработки, так и в стро-

ительство и (или) модернизацию судов рыбопромыслового флота.

Новый механизм работы отрасли позволил существенно увеличить объем вылова: за период с 2004 по 2014 годы уловы выросли на 46,3% (на 1341,1 тыс. тонн) и составили по итогам 2014 года по всем видам рыболовства 4 235,1 тыс. тонн.

Последний год действия основополагающего в отрасли исторического принципа – 2018 год – стал венцом эпохи стабильного и поступательного развития отрасли. Рыбаки России добились рекордных для своей истории 5 млн тонн водных биоресурсов. И как раз в 2018 году исторический принцип был значительно усечен и фактически разрушен.

Сохранение исторического принципа закрепления долей квот добычи на долгосрочной основе должно оставаться базовым подходом при определении дальнейшей судьбы отрасли.

Исторический принцип распределения квот помог изменить в лучшую сторону существовавшую критическую ситуацию взаимоотношений рыбаков с банками.

В свою очередь, государство, предлагая рыбакам развиваться в рамках исторического принципа, получило преимущество в виде прозрачности рынка и резкого роста рентабельности – с отрицательных значений в первой половине 2000-х (что было просто статистическим нонсенсом) до 40-60% сейчас.

Пятый этап (2018 год – настоящее время). В 2016 году вводится система инвестиционных квот, предусматривающая изъятие 20% квот определенных видов водных биоресурсов, преимущественно рыбных объектов, для выделения с обременением в виде постройки инвестиционного объекта – промыслового судна или перерабатывающего завода на территории России. Это был первый удар по историческому принципу.

Далее под предлогом создания условий для входа на рынок добычи водных биоресурсов новых участников предусматривается распределение 50% объема добычи краба, распределявшегося ранее по историческому принципу, путем проведения аукциона в электронной форме.



Несмотря на все сложности, предприятие увеличило численность промысловых судов почти в три раза. «Восток-1» создал современный высокоэффективный специализированный для промысла на глубинах до 2500 метров флот, не имеющий аналогов в мире

В соответствии с новыми правилами краб должен распределяться 50/50: половина квот, как раньше, по историческому принципу, а другая – на аукционах с возложением на победителя инвестиционного обязательства по постройке крабового судна в России.

Первые аукционы прошли осенью 2019 года и продолжаются до сих пор. Негативные последствия этих нововведений проявили себя быстро: уже в 2020 году резко упала собираемость налога на прибыль с рыбной отрасли – предприятия сильно закрредитовались, начались перебои с промыслом. Новых игроков, что подразумевалось, в результате торгов не появилось – купили только те, кто уже имел квоты. Честно говоря, предприятия просто ограбили. Потому что, чтобы ловить краба и быть на надлежащем уровне, предприятия и сами следили за пополнением флота.

На примере глубоководных крабов в 2020 году вылов по бассейну снизился до 7,7 тыс. тонн, хотя ранее он был на уровне 13,5 тыс. тонн.

Из этого исторического курса и на примере нашего предприятия становится понятно, что наиболее благоприятный этап для развития бизнеса, предприятий и рыбной промышленности в целом – это период действия исторического принципа в 2004-2018 годах: все показатели по отрасли стабильно улучшались и повышались,

а отрасль уверенно и стабильно развивалась.

– Для расширения промысловых горизонтов важно взаимодействовать с наукой. С какими институтами сотрудничал и сотрудничает «Восток-1»?

– На протяжении всего периода существования предприятия мы очень тесно сотрудничаем с отраслевой наукой и прежде всего с Тихоокеанским филиалом ВНИРО (ТИНРО), особенно в части освоения глубоководных рыб и крабов. Проводим совместные съемки и размещаем научных наблюдателей на своих промысловых судах.

На сегодняшний день АО «РК «Восток-1» – единственная компания в отрасли, реально работающая на развитие глубоководного промысла и ежегодно затрачивающая на эти цели значительную часть получаемой от промысла водных биоресурсов прибыли.

Все свои экспедиции в новые районы и на новые объекты промысла мы обязательно прорабатываем с ТИНРО-Центром и всегда предоставляем научным сотрудникам возможность принять участие в этих экспедициях для сбора новых данных, на постоянной основе обмениваемся информацией и видим дальнейшей работы.

При наличии возможностей оказываем финансовую помощь, а также помогаем в пополнении матери-

ально-технической базы института. Так, в 1992 году, когда произошел крах финансовой системы, для поддержания ТИНРО-Центра наше предприятие безвозмездно выделило 62 млн рублей.

В результате была обеспечена возможность выплаты заработной платы научным сотрудникам в течение полугода. К сведению, доллар тогда был равен 0,52 рубля. В 2001 году мы передали ТИНРО промысловое судно «Бухоро». В 2020 году на 100-летие ТИНРО подарили презентационную видеопанель в новый зал научного совета.

Сотрудничаем мы также и с другими учебными и научными заведениями – Дальрыбвтузом, ДВО РАН и т.д.

– Финансирование науки давно стало непростой темой: бюджетных средств не хватает. Власти предложили подумать над механизмом внебюджетного финансирования – специального фонда, который будут наполнять рыбаки. Как вы относитесь к такой идее?

– Несмотря на то, что мы всегда материально и финансово поддерживали науку и плотно сотрудничаем по многим отраслевым вопросам, все же основное финансирование должно осуществляться государством – это будет являться гарантией стабильного финансового обеспечения и базой для реализации основополагающих фундаментальных и стратегически важных направлений. Бизнес уже с учетом своих потребностей и особенностей может выстраивать дополнительные отношения с наукой по специализированным направлениям в рамках государственно-частного партнерства. Функционирование науки не должно зависеть полностью от бизнеса, положение которого в нашей стране нестабильно.

– Изучает ли сейчас компания возможности по расширению списка добываемых объектов?

– До разрушения исторического принципа распределения водных биоресурсов и введения аукционной системы мы вполне серьезно прорабатывали эти вопросы.

Встав на ноги и имея невысокую, но стабильную прибыль от освоенного промысла глубоководных крабов и макруруса, АО «РК «Восток-1» устремилось в Мировой океан и на еще большую глубину,

неся флаг России в нейтральные воды...

В 2018 году была организована экспедиция в район Императорского хребта, в центре северной части Тихого океана. Это была первая глубоководная промысловая экспедиция в современной истории России. Работу провели полностью за счет РК «Восток-1» с участием научных сотрудников ТИНРО-Центра.

В целом экспедиция позволила снабдить научную организацию новыми данными и материалами и показала наличие перспективных объектов промысла.

Отметились работы поимкой на глубине рекордного по разме-

по сравнению с другими крабами. Это еще и самые труднодоступные ресурсы, так как их вылов осуществляется на глубине 800–2500 метров. Работа на таких изобатах предъявляет особые требования к промысловым судам в части автономности, мореходности, снабжения более мощным и энергоемким промысловым оборудованием, а также более прочным и, следовательно, дорогим промысловым вооружением. Все это значительно повышает себестоимость продукции из этих крабов, и она примерно в три раза выше, чем на королевских крабах, облавливаемых на глубинах 200 метров.

Наши кадры, специалисты глубоководного промысла, – это действительно главный резерв предприятия. У нас уделяется большое внимание работе с людьми. На нее настроены все управленческие специалисты, а не только отдел кадров, это позволяет с первых дней работы взять на контроль каждого работника и отслеживать его судьбу, в которой предприятие старается принять активное участие.

рам экземпляра редкой рыбы – морского монаха длиной 204 см. Рекорд был зафиксирован ТИНРО-Центром, а сама рыба представлена на Восточном экономическом форуме в 2018 году во Владивостоке.

В 2019 году была организована еще одна экспедиция на промысел кальмара в Мировом океане – в северо-западной части Тихого океана. Также прорабатывались варианты отправки экспедиции в южную часть Тихого океана для работы возле Южной Америки.

В 2018 году АО «РК «Восток-1» закупило и планировало использование в промысловой деятельности зарубежной глубоководной техники, фиксирующей поведение рыб и краба возле орудий лова.

Все эти начинания были оборваны в 2019–2020 годах ввиду изъятия 50% квот глубоководных крабов для выставления их на инвестиционные аукционы. Именно от прибыли, получаемой от их промысла, планировалось финансировать все эти проекты.

Глубоководные крабы-стригуны являются недорогим товаром

Но даже эта невысокая прибыль позволяла нам строить планы и заниматься практическими вопросами развития глубоководного промысла и выхода в Мировой океан.

– «Восток-1» поставляет свою продукцию не только на внешний, но и на внутренний рынок. Например, макруруса. Что, на ваш взгляд, мешает сегодня увеличивать потребление рыбы в России?

– Действительно, еще один глубоководный объект вылова РК «Восток-1» – это макрурус рода промысловых глубоководных лучепёрых рыб из отряда тресковых.

Макрурус – уникальный массовый объект, распространенный на обширнейшем диапазоне глубин от 700 до 3700 метров в трех регионах Дальневосточного бассейна России. Макрурус уникален по своим свойствам. Мясо этой рыбы за счет того, что ее глубоководная среда обитания не подвержена влиянию с берега, очень чистое, в нем нет никаких паразитов, присущих практически всем менее глубоководным видам. Также мясо макруруса

имеет богатейший в сравнении с любыми другими видами рыб состав полезных и даже необходимых для человека аминокислот. Его рекомендуют в качестве лучшей целебной диеты людям, страдающим болезнями печени и имеющим сердечно-сосудистые заболевания. Запасы макруруса огромны (достоверность такого вывода базируется на результатах промысла ярусного флота компании), но недостаточно изучены и, судя по справочной информации от ТИПРО-Центра, недооценены.

Исследования показали, что мясо макруруса по своим естественным особенностям не содержит паразитов, употребление его в сыром виде позволяет передать человеку весь спектр полезных элементов. Поэтому мы продвигаем его под брендом «Сибирское сашими».

Концентрация токсичных и вредных веществ в мясе макруруса в разы меньше допустимых показателей.

Биохимический состав макруруса показывает, что его мясо – это диетический продукт с большим содержанием легко усваиваемых белков и с минимальным содержанием жиров.

Относительная новизна макруруса для отечественного потребителя, специфика приготовления блюд из него, некоторый консерватизм людей – вот основные сдерживающие факторы для более активного продвижения этой рыбы в России. Но за последние годы мы значительно продвинулись в этом вопросе: если раньше успехом можно было считать продажу 100 тонн в нашей стране, то сейчас продаем до 1000 тонн этой рыбы в год. И это при том, что на внутренний рынок макрурус стали поставлять и другие компании, а раньше этим занимались только мы. На азиатском рынке макрурус, кстати, быстрее получил признание и занял свою собственную нишу.

– У каждой компании есть свои принципы кадровой политики, особенно у тех, кто давно на рынке. Каких подходов в работе с экипажами, с административным персоналом придерживаются в «Востоке-1»?

– Наши кадры, специалисты глубоководного промысла, – это действительно главный резерв предприятия. У нас уделяется большое внимание работе с людьми.

На нее настроены все управленческие специалисты, а не только отдел кадров, это позволяет с первых дней работы взять на контроль каждого работника и отслеживать его судьбу, в которой предприятие старается принять активное участие. Прежде всего это обеспечение карьерного и профессионального роста, мы стремимся всех привлекать к проработке и обсуждению важных вопросов, толковых ребят берем на заметку и продвигаем по службе,

что довольно сложно при работе на низкорентабельных глубоководных объектах промысла, но тем не менее мы всегда держимся в первых строчках среди всех предприятий по уровню оплаты труда. И главное – заработная плата у нас всегда выплачивается четко и без задержек. Стабильность и надежность оплаты труда ценят большинство наших работников.

Дополнительно у нас действует гибкая система различных матери-



Макрурус – уникальный массовый объект, распространенный на обширнейшем диапазоне глубин от 700 до 3700 метров в трех регионах Дальневосточного бассейна России

при необходимости помогаем получить образование, повышать квалификацию. Благодаря этому у нас работает целая плеяда капитанов, старших механиков и других членов комсостава, которые выросли до этого уровня на нашем предприятии с матросов и младших механиков. Большинство береговых специалистов, работающих в управлении, – также выходцы с флота, что позволяет им принимать грамотные решения и быть на одной волне с судовыми специалистами.

Стараемся помочь своим надежным и проверенным работникам в различных трудных жизненных обстоятельствах, и это не только финансовые вопросы.

Большое внимание уделяется финансовому благополучию работников, мы постоянно изыскиваем возможность обеспечивать достойный уровень оплаты труда и повы-

шать бонусов и поощрений.

В общем, мы стараемся создать особую атмосферу, в которой формируются доверительные отношения, поддерживаются творчество, профессиональное и ответственное отношение к своей работе, имеются все условия для личного и профессионального роста, расширения кругозора.

Главным показателем высокого уровня «Востоковской» кадровой школы является то, что почти во всех наших начинаниях предприятие добилось успехов, специалисты, имеющие опыт работы в «Восток-1», особо ценятся. За прошедшие 30 лет через компанию прошло более 30 тысяч человек, многие из которых теперь занимают руководящие должности и работают капитанами в других компаниях, распространяют опыт и знания, полученные у нас.

– С какими перспективами и планами РК «Восток-1» вступает в новое десятилетие своей работы?

– Ранее я уже сказал, что мы выстраивали долгосрочную программу и планировали расширять географию работы нашего флота, но после введения инвестиционных квот на краба по финансовому положению предприятия был нанесен огромный удар. Теперь нам приходится думать не о развитии, а о выживании, полностью перестраивать сформированную годами бизнес-систему.

И не успели мы отойти от этого первого удара, как в правительстве стали обсуждать возможность выставления на аукцион остальных 50% квот краба. *Подобные действия уничтожат не просто наше предприятие, а целое перспективное направление – глубоководный промысел.*

Как было показано на примере АО «РК «Восток-1», глубоководные крабы, как и всё направление по развитию глубоководного промысла, – это очень специфичное и чувствительное к любым изменениям новое направление в рыбной отрасли. Это крайне дорогая и сложная, но перспективная сфера, сильно зависящая от стабильности правового регулирования и финансового обеспечения.

Поэтому к этому направлению неприменимы общие механизмы правового регулирования, а тем более заложенная в законе о рыболовстве модель квот на вылов крабов в инвестиционных целях.

Глубоководный промысел крабов на 1000 метров весьма трудоемок и более сложен по сравнению с промыслом других видов крабов.

Кроме того, промысел указанных видов крабов осуществляется в районах на значительном удалении от берега. Работа в таких условиях предъявляет особые требования к промысловым судам, в частности автономности их плавания, оснащенности их существенно усиленным выборочным комплексом и более износоустойчивым промысловым вооружением.

В связи с этим добыча глубоководных крабов предполагает принципиальные отличия от обычного краболовного судна по более сложному и дорогому техническому насыщению, которое приобретает за рубежом и изго-

тавляется по лучшим мировым стандартам.

При этом продукция из глубоководных крабов значительно дешевле продукции из шельфовых крабов.

Что мы видим? Росрыболовство, в разы снизив аукционную стоимость, все же смогло за два года продать лоты глубоководных крабов. И все это время в нарушение действующего законодательства Федеральное агентство по рыболовству удерживало 8,5 тыс. тонн глубоководных крабов, изъяв их из промышленного освоения. Противоправность и ущерб государству от такой позиции ведомства были подтверждены Генеральной прокуратурой и Счетной палатой.

Результат аукционов по королевскому крабу скажется в скором будущем, этих запасов просто не будет. Такой колоссальный пресс не выдержит ни один объект, тем более что он обитает в ареале до 200 метров. Такое уже было, в результате был наложен запрет на промысел краба на долгие годы.

Альтернативой является глубоководный краб: сейчас его на бассейне 19,2 тыс. тонн. Развивая глубоководный флот, можно было увеличить его объем до 50 тыс. тонн по мере строительства судов за рубежом. Это дорого, но стоило бы изменить инвестирование капиталов: за рубежом мы построили 12 краболовов и ярусоловов, которые работают еще минимум 30 лет.

Что имеем сейчас? В предыдущие годы суммарный годовой вылов глубоководных крабов по бассейну составлял 13,5 тыс. тонн – постепенно совместно с наукой наращивали объем. В 2020 году этот показатель составил всего 7,7 тыс. тонн.

Компании, которые купились на снижение аукционной цены и рискнули приобрести лоты глубоководного краба, объективно не имеют производственных мощностей для работы на этом промысле. У них нет финансовых возможностей построить специализированный флот по названным ранее причинам. В лучшем случае они построят простейшие и дешевые краболовные суда по минимальным требованиям, если вообще построят, учитывая низкую доходность глубоководных крабов. Но такие суда не смогут также

эффективно работать, как имеющийся у нас и у других предприятий специализированный флот, который создавался поэтапно в процессе получения опыта глубоководного промысла. Поэтому в ближайшие годы объемы вылова глубоководных крабов останутся на нынешнем крайне низком уровне.

А мы вынуждены уничтожить имеющийся у нас специализированный флот либо продать его за рубеж – тем же китайцам, которые активно расширяют свое присутствие в Мировом океане.

В итоге Россия не просто понесет потери в вылове глубоководного краба, она понесет стратегические потери – откинута назад развитие перспективного глубоководного промысла. Имеющиеся у России преимущества на мировом рынке водных биоресурсов, достигнутые разработками АО «РК «Восток-1» современных технологий глубоководного промысла, из-за таких действий регулятора могут быть безвозвратно утрачены в ближайшее время.

Перспективность и важность развития глубоководного промысла заключается в том, что благодаря существующим наработкам можно наладить эффективный промысел в Мировом океане, работая на больших глубинах за пределами исключительных экономических зон других государств, т.е. за пределами их юрисдикций. Это огромнейшая перспектива: обширные морские пространства располагаются за 200-мильными ИЭЗ и еще никем не тронутые запасы водных биоресурсов велики. Но, видимо, будут этим заниматься уже другие страны, Россия останется на задворках, сама себя сдерживая только в своей собственной исключительной экономической зоне.

Начинаем бороться за выживание, потому что с нашим регулятором далеко не уедешь: 2020 год откинул нас назад – в 2012-й. Мы влезли в долги, передерживая половину флота из-за противозаконного удержания 8,5 тыс. тонн крабов.

Печально, что так всё происходит, но мы не падаем духом и будем искать выходы из сложившейся ситуации. За прошедшие 30 лет компании не раз пришлось пережить кризисные моменты, но мы всегда их преодолевали. FN



Наталья СЫЧЁВА

ПРОМЫСЕЛ НОВОГО ИЗМЕРЕНИЯ

Особое место в новейшей истории рыбного хозяйства занимает компания «Рыболовецкий колхоз «Восток-1». Рожденная в один год с современным российским государством, она изначально была создана, чтобы мыслить и действовать по-новому: не удерживать то, что досталось по наследству, а создавать свое на новом месте и двигаться вперед, открывая новые возможности для развития целой отрасли. Двигаться вопреки сомнениям и условиям.

Каким свое 30-летие встречает пионер и лидер глубоководного промысла России и какие задачи на ближайшие десятилетия ставит перед собой и целой отраслью РК «Восток-1»?

НА СТРАНИЦАХ ИСТОРИИ

Чтобы понять идею, которой компания следует с момента свое-

го образования, «отмотаем» на три десятилетия назад...

В 1991–1992 годах молодое предприятие «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» уже сильно отличалось от остальных. В его основе лежала подвижная, живая предпринимательская идея, помноженная на богатый профессиональный и организаторский опыт в рыболовстве и идею вывода российского рыболовства на

новые рубежи. В совокупности уже на старте это давало начинанию большой потенциал, отмечают непосредственные участники событий тех лет. Благодаря этому все последующие годы, в какой бы ситуации ни оказывалась компания вместе с отраслью, да и всей страной, здесь обязательно находили неординарные решения, стараясь смотреть на вещи шире и глубже остальных.

Предприятие стало акционерным обществом одним из первых в рыбной отрасли, откуда же в названии появилось слово «колхоз»? Люди должны сразу понимать, куда они идут трудиться и какая у компании цель, уверены в РК «Восток-1». В названии нового предприятия, создаваемого во Владивостоке, каждое слово обрело особый, глубокий смысл, раскрывающий его концепцию. «Колхоз» – это отношения в коллективе, это командное принятие решений и стремление к достижению общей цели. «Рыболовецкий» – это прямая связь с трудом, который уважаем и почитаем на Дальнем Востоке. Слово «Восток» дало геополитическую привязку к точке приложения сил. Ну а цифру «1» предприятие наполняет смыслом по сей день – это стремление всегда быть первыми, открывать новые горизонты.

В совет директоров «Рыболовецкого колхоза «Восток-1», или «команду первых», которая и взялась за строительство молодой компании с нуля, без советского наследства в виде флота и ресурсов, вошли Валерий Харитонович ШЕГНАГАЕВ – председатель совета директоров, Николай Исаакович КОТЛЯР – бывший министр рыбного хозяйства СССР, Евгений Дмитриевич ШИРЯЕВ и Александр Александрович ПЕРЕДНЯ, в 1996 году избранный председателем правления.

КУРС НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Приоритетным ресурсом на Дальневосточном бассейне в 90-х был краб. Но подходы к освоению этого валютноемкого объекта у разных компаний были разные. «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» выбрал курс на повышение технологичности и эффективности промысла, а в качестве инструментов – современные суда и глубокую переработку улова.

В вопросе приобретения флота молодая компания начала взаимодействовать с американскими коллегами, взяв в эксплуатацию по системе бербоут-чартера с последующим выкупом три современных краболова-процессора. Члены экипажей тех лет вспоминают, как осваивали невиданные прежде в России промысловые суда, оснащенные компьютерами и оборудованные технологическими линиями по заморозке краба в рассоле. С этой продукцией можно было смело за-



«Рыболовецкий колхоз «Восток-1» выбрал курс на повышение технологичности и эффективности промысла, а в качестве инструментов – современные суда и глубокую переработку улова

воевывать богатые рынки Америки и Японии.

Вспоминают рыбаки и то, как менялось отношение людей к своему труду. Отличным опытом для них стал период совместной работы с американскими специалистами. «Восток-1» перенял у зарубежных капитанов и рыбаков самые необходимые и на тот момент передовые знания и навыки.

Стоит отметить, что и впоследствии компания не прекращала следить за передовым опытом мировых рыболовных держав, беря лучшее и совершенствуя это на практике.

ПОДХОД С УМОМ

РК «Восток-1» пошел дальше не только в промысле, но и переработке. Выпуск готовой продукции из сырья осуществлялся прямо на судах, при этом каждое имело индивидуальный сертификат, позволявший поставлять произведенную в море продукцию за рубеж.

Первым в отрасли «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» начал внедрять на производстве экологически чистые безотходные технологии по переработке краба и рыбы: это был результат совместного труда с учеными Тихоокеанского научно-исследовательского рыбохозяйственного центра (ТИНРО).

Важно отметить, что с первых лет существования и по сей день РК «Восток-1» сохраняет веру в на-

уку, без которой рыбная отрасль не способна нормально существовать и тем более развиваться, убеждены в компании. Эту идею здесь всегда подтверждали на практике.

Следующий же после появления «Восток-1» год оказался крайне сложным для всех рыбаков Дальнего Востока. В 1992 году советская банковская система свалилась в глубокий кризис. Вместе с рыбаками бедствовала и отраслевая наука, практически утратившая государственное финансирование. В этой ситуации «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» нашел способ объединить возможности науки и производственную базу рыбаков. В течение года ученые ТИНРО могли вести полноценные промысловые экспедиции на арендованном колхозом флоте, а рыболовецкое предприятие – выполнять промысловые планы. Кроме того, более полугодомолодая компания финансировала выплату зарплаты сотрудникам института – двум тысячам человек.

На рубеже веков ученые и рыбаки взялись за расширение возможностей переработки. С 1995 года РК «Восток-1» по просьбе Государственного комитета РФ по рыболовству занялся программой «Хитозан». Но первоначально поводом взята за это направление стала задача государственной важности – получение биополимера из панцирей ракообразных. После гибели в 1989 году атомной подводной лодки

«Комсомолец» в Норвежском море остро стоял вопрос предотвращения возможной ядерной катастрофы. Для колхоза исследования в этом направлении были еще одной возможностью получить дополнительные промысловые ресурсы – квоты шельфовых крабов, которые по результатам работы обещало выделить Госкомрыболовство. В течение двух лет «Восток-1» занимался переоснащением своего флота для сбора панциря краба (карапакса), а также инвестировал в создание новых производств по выпуску хитозана на базе отечественных химических предприятий. В общей сложности «Восток-1» вышел на производство 20 тонн хитозана в год.

Затраты колхоза на эти работы исчислялись миллионами долларов, но, к сожалению, возврата средств и обещанных промысловых объемов от государства не последовало. К тому времени (1998–1999) запасы шельфовых крабов уже оказались сильно подорваны неконтролируемым промыслом на фоне естественного снижения численности, и государство начало сокращать объемы его добычи. «Для нас это был важный звонок, что надо уходить с шельфовых крабов – очень уязвимого ресурса – на глубоководные объекты, – комментирует тот период в истории компании Александр Передня, член совета директоров РК «Восток-1». – К сожалению, история грозит повториться и сегодня, когда на крабовых ресурсах государство пытается реализовать программы инвестквот. Полагаю, мы еще увидим разочарование инвесторов, взявших объемы на аукционах».

Стоит отметить, что в те годы совместно с наукой «Восток-1» создал много различных препаратов на основе хитозана и коллагеназы для применения в медицине, в сельском хозяйстве, животноводстве, аквакультуре. К сожалению, все эти открытия опередили свое время и в те годы не нашли должного спроса, несмотря на доказанную эффективность полученной продукции.

«Восток-1» продолжал тесно сотрудничать с наукой и на промысле. Совместно с учеными рыболовецкое предприятие занималось освоением новых промысловых районов и объектов добычи. Среди них – дальневосточная мойва в Охотском и Беринговом морях и охотомская популяция синекорого палтуса.

Василий СОКОЛОВ, заместитель руководителя Росрыболовства:

– «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» – одна из старейших компаний в современной истории России. Она зарекомендовала себя новатором в рыбном хозяйстве. С самого своего основания компания вела инновационную деятельность и всегда ориентировалась на науку. Эти люди рискнули пойти даже, казалось бы, в неперспективные с коммерческой точки зрения объекты, за которые остальные не хотели браться, взяли освоивать большие глубины, развивать новые рынки. В результате «Восток-1» создал новые направления и в промысле, и в производстве продукции, действуя в тесной увязке с научными рекомендациями.

«Восток-1» постоянно изучает возможности новых районов Мирового океана, разрабатывает современные методы и орудия лова, ищет перспективные объекты рыболовства. Да, как и у всех первооткрывателей, не каждое их начинание приносило хороший результат. Надо сказать, что эта компания была одной из первых, кто еще в 90-х начал производить в промышленных масштабах хитозан из панцирей крабов, которых они добывали, и делать биологически активные добавки. Пробовал «Восток-1» заниматься и кукумарией, когда этим видом в нашей стране еще мало кто интересовался. Пробовали они себя в аквакультуре, создавая плантации грешков. Так предприятие нащу-



пывало новые рынки, но не всегда это приносило ожидаемый результат: можно сказать, что в чем-то они опережали свое время, соответственно, не везде всё получалось. Вместе с тем в некоторых направлениях, например в глубоководном промысле, колхоз стал ярким лидером, успешно осваивая океанские глубины.

Поздравляя «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» с юбилеем, хочется пожелать коллективу успехов в нелегком рыбацком деле, новых свершений, здоровья. И, главное, чтобы все суда и люди, работающие в море, всегда возвращались на родной берег. Надеюсь на успешное развитие компании, на привлечение в промысел инноваций и открытие новых объектов и районов.

Желаю успеха, здоровья и благосостояния коллективу «Рыболовецкого колхоза «Восток-1»!

Все видели, как наравне с остальными предприятие наделяли ресурсами в таких районах, где, по мнению опытных рыбаков, «ничего не водится» и бесполезно что-то ловить. Но с учеными на борту суда РК «Восток-1» открывали новые места обитания промысловых рыб и крабов, которые, конечно, тут же становились достоянием всей отрасли.

ВПЕРЕД – НА ГЛУБИНУ

Освоение глубин Тихого океана предприятие начало с подачи Николая Исааковича Котляра более 20 лет назад. Идею полностью поддержал и Валерий Харитонович Шегнагаев, который все последую-

щие годы, несмотря на сложности, а порой и отчаянные ситуации, вел компанию к цели, верил, что однажды колоссальные усилия первопроходцев оправдаются. И это произошло в 2016 году, когда предприятие начало получать первую отдачу от промысла глубоководных крабов.

К сожалению, даже в наши дни, имея в распоряжении научную поддержку и современные технологии, государство не торопится создавать стимулы для продвижения рыбаков на глубину, где на самом деле располагаются огромные запасы водных биоресурсов. Поэтому не будет преувеличением сказать, что те результаты, которые российская рыбная отрасль показывает сегод-

ня в направлении глубоководного промысла (научное исследование районов и объектов промысла, разработка и освоение технологий ведения добычи рыбы и крабов на глубине до 2500 метров, создание специализированного флота, подготовка специалистов, выведение на рынок и популяризация среди потребителей новой рыбопродукции), – это фактически результаты работы одной компании – АО «Рыболовецкий колхоз «Восток-1». Компании, которая, как и прежде, верит в науку и вовлекает ее во все свои начинания.

К модернизации флота для освоения морских глубин предприятие приступило в начале 2000-х. Сотрудники «Восток-1» совместно со специализированными организациями фактически создали два новых типа судов: для глубоководного промысла рыбы и для глубоководного промысла краба. К 2018 году компания ввела в строй 18 таких судов. Это позволило увеличить суммарный вылов глубоководных объектов предприятия с 5 до более чем 25 тыс. тонн. Среди них – крабы-стригуны японикус и ангулятус, макрусы малоглазый и черный, палтусы синекорый и белокорый. А внедрение современных промысловых орудий лова и совершенствование технологии промысла позволили погрузиться уже на 2,5 км.

«Мы увидели четкую цель и выстроили к ней дорогу, а целью было пополнить флот, обеспечить освоение всех предоставленных нам ресурсов и сформировать задел для выхода в Мировой океан», – прокомментировал результаты инвестиционной работы генеральный директор «Рыболовецкого колхоза «Восток-1» Александр САЙФУЛИН.

Но развитие глубоководного направления, которое в последние годы наконец набрало нужный темп, резко остановилось в 2019-м – с возвращением в отрасль аукционов. В этот раз на торги, теперь уже электронные, была выставлена половина всех квот добычи краба с инвестиционным обязательством для победителей по строительству краболовов на российских верфях. И, несмотря на все попытки рыбаков объяснить государству разницу между промыслом шельфовых и глубоководных крабов, различия в рыночной стоимости этих объектов, на аукцион отправились и стригуны ангулятус и красный.



Александр САЙФУЛИН, генеральный директор
«Рыболовецкого колхоза «Восток-1»

«Это был ощутимый удар для компании, потому что эти объекты давали пускай и невысокую, но стабильную отдачу. Мы добились настолько эффективной работы и снизили издержки, что даже на этой небольшой выручке аккумулировали хорошую прибыль, которая позволяла развивать остальные направления, в первую очередь добычу глубоководного макруруса», – прокомментировал проблему, вызванную аукционами, Александр Сайфулин.

Сегодня компании приходится заниматься поиском и запуском новых проектов под высвобождающийся флот, чтобы сохранить людям работу и перенастроить бизнес-модель. Очередной переломный момент в истории отрасли вновь требует от «Востока-1» принимать нестандартные решения.

ЛЮДИ «ВОСТОКА-1»

К вопросу подбора и воспитания кадров в компании «Восток-1» всегда относились с особым вниманием и объективной строгостью. И от каждого здесь требуется полное погружение в свое дело.

С первых лет в «Рыболовецком колхозе «Восток-1» был взят за основу принцип, когда заработок напрямую зависел от результатов труда. Поэтому по сей день здесь каждый, от капитана до матроса, может предлагать свои идеи по улучшению труда, совершенствованию технологий. Важное место занима-

ет обучение специалистов: еще с 90-х годов расходы на образование брало на себя предприятие, но эти вложения окупались.

Таким стал и личный опыт нынешнего руководителя компании Александра Николаевича Сайфулина. В компанию он пришел в 2007 году сразу после университета, но в РК «Восток-1» приобрел и необходимые навыки, дополнительные знания, и возможность самореализации.

«Наверно, я бы сказал, что у всех людей, работающих в нашей компании, воспитывается повышенное чувство ответственности. И оно действительно необходимо, – уверен генеральный директор «Рыболовецкого колхоза «Восток-1». – Находясь в море, ты должен действовать с полной ответственностью, принимать взвешенные решения, чтобы и судно не утопить, и людей заработком обеспечить. Сама жизнь заставляет предъявлять к себе очень высокие требования и требовать того же от окружающих. И, конечно, мы ожидаем подобного и от руководства отрасли, и государства в целом.

Поскольку во многих вопросах «Восток-1» является новатором, мы всегда должны смотреть где-то чуть дальше, чуть глубже, чем другие. Поэтому мы не боимся высказывать свое мнение, предлагать свое видение развития и инструменты для этого. Не боимся высказывать претензии, когда видим, что принимаются не совсем правильные

решения. Мы понимаем – впоследствии это затронет всех».

Один из заслуженных ветеранов компании – Яков Федорович ШЕВЧЕНКО, с 1996 года он возглавляет юридическую службу «Восток-1». В рыбной отрасли предприятия несут повышенную ответственность: это и люди, и флот, и работа на внутреннем рынке, и международные отношения – каждый шаг должен четко вписываться в рамки законодательства и быть безопасным.

«Сказать однозначно, когда правовая среда в отрасли была сложнее – в начале 1990-х или сейчас, – сложно. Тридцать лет назад только разрабатывались законы, в отрасли не было проработанной нормативной базы. Зато сегодня, к сожалению, к правовой зарегулированности прибавилось, я бы сказал, беспардонное отношение государства к бизнесу. Яркий тому пример – выставление на аукционы квот глубоководного краба. Почему, на каком основании это было сделано?.. Мы пытались выяснить это и в генпрокуратуре, и в различных государственных органах, но бесполезно – судя по всему, все вопросы решены на ином уровне», – не скрывает возмущения и переживания за свою компанию и теперь уже родную для себя рыбную отрасль Яков Федорович.

Большую часть жизни он отдал службе в следственных органах и, по собственному признанию, в 50 лет уже сложно было представить такую кардинальную смену сферы деятельности. Но погружение в юридические вопросы отраслевой специфики, по словам ветерана РК «Восток-1», оказалось не менее увлекательным. За четверть века удалось хорошо узнать труд рыбака, проникнуться уважением к людям этой тяжелой профессии.

«Работа в колхозе – это большой и хороший отрезок моей жизни, сегодня для меня это уже родной дом. Я ни разу не сожалел, что пришел в «Восток-1». Если бы были мои молодые годы, я бы еще 25 лет здесь проработал – так и напишите», – с улыбкой рассказывает Яков Федорович о своем отношении к РК «Восток-1».

В компании, которая специализируется на непростых объектах промысла, особую роль играет маркетинговый отдел. Его начальник Александр Вячеславович КОСЕНЮК сам себя относит к «воспитанникам» «Востока-1», которые выросли в компании и здесь же сформировали

Алексей БАЙТАЛЮК, заместитель директора ВНИРО – руководитель ТИПРО

– Уважаемый Валерий Харитонович, уважаемые коллеги – весь коллектив АО «Рыболовецкий колхоз «Восток-1»!

От лица рыбохозяйственной науки примите самые искренние поздравления с юбилеем компании!

«Восток-1» – самая прогрессивная рыбопромышленная организация Дальнего Востока, которая, используя передовые технологии для добычи сложных и труднодоступных объектов промысла, определяет направление и перспективы освоения новых ресурсов и новых районов. Вы справедливо пользуетесь уважением в профессиональном сообществе, а ваши заслуги признаются руководством отрасли и страны.

Продуманные решения, самоотдача, персональная и коллективная ответственность, внимание к деталям и постоянная модернизация производственных процессов, а также отношение к сотрудникам – всё это позволило выдержать все испытания и стать крупным и успешным предприятием со сплоченной, мощной командой.

Вас всегда отличало четкое понимание роли науки в обеспечении развития отрасли. Наше основанное на доверии и взаимопонимании сотрудничество продолжается уже



много лет. Как результат – богатый опыт совместной реализации смелых и масштабных проектов, будь то организация промысла на больших глубинах, рациональное использование перспективных объектов лова или работы по оценке безопасности и совершенствованию ярусного промысла и другие направления. Уверены, что в будущем у нас много направлений совместной работы и немало общих побед.

Так пусть ваши достижения растут и преумножаются, удача сопутствует вам во всех делах, море будет спокойным, а уловы – богатыми!

Желаем всему коллективу «РК «Восток-1» прекрасного здоровья, финансового благополучия, сил и энергии, уверенности в завтрашнем дне!

свой профессиональный опыт. Большую роль, по словам Александра, в этом сыграла команда первых маркетологов предприятия, которая была в «Востоке-1» с самого его основания и с нуля занималась продвижением продукции на рынках.

«Восток-1» всегда делает упор на более полном использовании биоресурсов, говорит Александр Косенюк, – пропорционально тем физическим и финансовым усилиям, которые затрачиваются на их добычу. Например, интересный опыт в этом плане в последние годы компания получила, работая над продвижением на российский рынок продукции из глубоководных макрurusов.

«Лично для меня работа с непростыми для рынка глубоководными объектами, на которых специализируется «Восток-1», – это задача одно-

временно и сложная, и интересная. В английском языке есть хорошее слово, которое отражает суть этого, – challenge, или «вызов». Наша компания тоже никогда не боялась принимать этот вызов, – отмечает Александр Косенюк. – Здорово ощущать себя частью одной команды, которую объединяют общие цели».

ШКОЛА ЖИЗНИ

Если говорить о важных для рыболовной компании составляющих, то, конечно, на первое место стоит поставить флот. В «Рыболовецком колхозе «Восток-1» это направление находится в руках настоящих профессионалов, лично прошедших большую школу жизни в море.

Главный инженер Денис Юрьевич ЗАДОРЖНЫЙ этой осенью отметит



Главный инженер Денис ЗАДОРОЖНЫЙ



Начальник отдела добычи рыболовецкого колхоза Евгений КОПЫТОВ

уже 19 лет службы в компании, 12 из которых прошли на рыбопромысловых судах.

За последние пять лет «Восток-1» реализовал два крупных проекта по реконструкции судов. Как обычно, инициаторами выступили сами экипажи, которые четко видят, что надо улучшить. На судах были заменены выборочные блоки на более мощные: теперь выборка крабового порядка с глубины более километра вместо 5-6 часов занимает всего 2,5-3 часа. За счет увеличения скорости повысились эффективность и продуктивность промысла. Были увеличены мощности производственного цеха и судового холодильного оборудования.

Помимо улучшения технических характеристик судов, «Восток-1» повышает и качество жизни экипажей. Безусловно, особое внимание в колхозе уделяют вопросам безопасности.

О своей истории прихода в «Восток-1» Денис Задорожный, как и остальные, рассказывает охотно и с теплом в голосе. «Компания всегда была на слуху, попасть сюда на работу считалось за честь, но сделать это было непросто. Я к этому стремился, и когда наконец устроился на флот «Востока-1»,

понравилось всё – и коллектив, и руководство. Так что уходить отсюда я уже точно не собирался». С рыболовецким колхозом у Дениса Юрьевича связана вся жизнь, поэтому благополучие родной компании для него напрямую связано с уверенностью и благополучием своих родных.

«Коллектив «Восток-1» готов решать задачи любой сложности – это компания с большим потенциалом, она хочет и может развиваться. Если бы нам дали возможность выйти на промысел в Мировой океан, я думаю, без труда организовали бы и это – наши суда в принципе готовы, и опыта хватает», – уверен главный инженер РК «Восток-1».

Еще один опытный рыбак – 33 года в морях, включая 10 лет на капитанском мостике, – Евгений Олегович КОПЫТОВ, начальник отдела добычи рыболовецкого колхоза. В его ответственности 18 судов: 8 краболовов-процессоров, 8 ярусоловных морозильных судов и 2 транспортных рефрижератора.

Задача не из легких – расставить флот с учетом технических возможностей судов, общих планов и целей компании и даже особенностей характера и опыта капитанов. В компании собраны только лучшие специ-

алисты, уверен Евгений Олегович, важно лишь, чтобы каждый оказался на своем месте и максимально смог раскрыть свои способности.

Боевое крещение на новой руководящей должности он прошел в 2018 году, когда совместно с начальником планового отдела Николаем Владимировичем ШМЫКОВЫМ организовывал экспедицию на Императорский хребет для разведки промысловых запасов и условий работы.

«Я никогда не жалел, что пошел в море, хотя, оглядываясь назад, можно сказать, что из-за этого многое в жизни потерял, как и многие в морской профессии. Но ведь и приобрел тоже немало. Конечно, нынешняя работа на берегу очень интересная, она сильно расширила мой кругозор: когда ты работаешь капитаном, то мыслишь масштабом одного судна, а когда у тебя 18 пароходов – это совсем другая ответственность и задача».

Компанию «Восток-1» Евгений Копытов, как и остальные наши собеседники, считает своей жизнью. И видно, что это искренние слова: «Иногда смеюсь про себя: я с удовольствием иду на работу и с удовольствием иду домой – значит, меня можно назвать счастливым человеком».

НОВАЯ ВОЛНА

С уходом на берег опытных капитанов, механиков, рыбаков флот «Рыболовецкого колхоза «Восток-1» не остается без присмотра – в компании всегда есть кому передавать опыт и прививать любовь к профессии.

Ответственность в людях в РК «Восток-1» воспитывают доверием, тем более что рядом с новичками всегда есть старшие коллеги-наставники. Это помогает быстрее расти и зарабатывать авторитет в команде, ведь на флоте он в любом случае дается не за возраст, отмечают опытные моряки.

Когда готовилась эта статья, Алексей Владимирович ГОЛУБЕВ заканчивал свой третий рейс в должности капитана на ярусолове «Восток-3». В колхоз он устроился в 2010 году, до этого матросом проходил в компании учебную практику.



Капитан Алексей ГОЛУБЕВ

По его словам, к глубоководному промыслу подходили постепенно: начинали до 1000 метров, и казалось, что глубже не получится. Но находили новые решения, учились на собственном опыте, и сейчас суда компании поднимают уловы уже с глубин 2000 метров и более. Такова специфика глубоководного промысла: чем глубже, тем сложнее – сильнее влияют течения, каждый раз приходится искать новые решения, порой отходить от выработанных ранее норм. Ежедневно капитаны держат связь с берегом, отчитываются, делают доклад, в случае необходимости получают помощь от коллег – общими усилиями искать решения в непростых ситуациях проще.

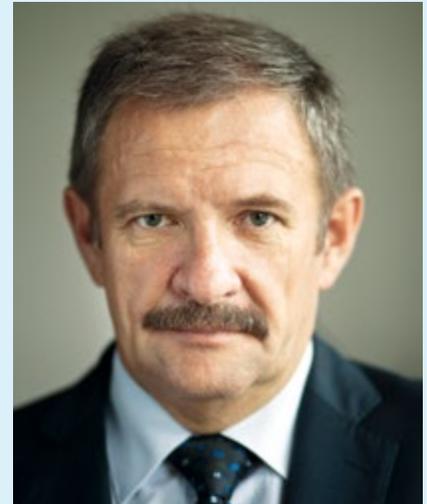
Что помогает старшему помощнику вырасти в настоящего капитана? Алексей Голубев уверен, что в

Георгий МАРТЫНОВ, президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья:

– 30 лет назад был создан «Рыболовецкий колхоз «Восток-1», который прошел огромный путь, стартовав буквально с нуля и став за эти годы лидером российского глубоководного промысла. Наверно, ни одна другая компания не ставила перед собой такие серьезные задачи и не достигала таких амбициозных целей даже в масштабах мирового опыта рыболовства.

Знаменательно и то, что компания была создана не на осколках старых советских предприятий, как многие, а начинала писать свою собственную историю с чистого листа. Над этой непростой задачей с первых лет существования «Востока-1» трудились лучшие умы: здесь работал и министр рыбного хозяйства СССР Николай Исаакович КОТЛЯР, и замминистра Евгений Дмитриевич ШИРЯЕВ. Очень серьезно «Восток-1» подходил к научным изысканиям: все 30 лет компания сотрудничала с рыбохозяйственной наукой, благодаря этому в вопросах глубоководного промысла она продвинулась дальше всех. Этому правила рыболовецкий колхоз продолжает придерживаться и сегодня.

Известен «Восток-1» и участием в решении социальных проблем не только своих сотрудников, но и своих земляков. Отдельно в этом плане хочу отметить роль Александра Александровича ПЕРЕДНИ, члена совета директоров «Рыболовецкого колхоза «Восток-1», который в бытность депутатом заксобрания Приморского края с полной отдачей занимался вопросами социальной сферы.



Компания «РК «Восток-1» является одним из активных членов Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья, многие годы входит в совет АРПП, занимает очень активную жизненную позицию по отношению к различным сферам рыбохозяйственной деятельности и рыбохозяйственной науки.

Хочется пожелать команде «Востока-1» творческих успехов. Я думаю, ей еще есть с чем работать и куда расти. Хочется пожелать производственного долголетия, чтобы компания успешно работала и развивалась очень долгие годы. И, конечно, пожелать всем крепкого здоровья.

Отдельно хотел бы отметить руководительский талант Валерия Харитоновича ШЕГНАГАЕВА. Такие люди, как он, видят перспективы развития промысла на многие годы вперед и ставят сложнейшие задачи перед собой и своим коллективом, благодаря чему предприятию удается сохранять азарт, оставаться заряженным на достижение результата и двигаться вперед в любых условиях.

первую очередь это желание двигаться вперед в профессиональном плане, расти как специалисту. Кроме того, настоящий капитан должен иметь холодную голову – сохранять спокойствие, проявлять уважение ко всем и каждому, нести ответственность – это очень важно. И обязательно он должен общаться со всем своим экипажем, так как важно предвидеть проблему, чтобы

вовремя ее решить, а лучше предотвратить. Эти знания Алексей вынес из предыдущих лет работы под руководством опытных наставников.

С компанией «Восток-1» молодой капитан связывает свое будущее, даже несмотря на сложности, с которыми предприятие столкнулось в очередную эпоху глобальных перемен. «Хочется пожелать своей компании стабильности – чтобы го-

сударство не ущемляло такие предприятия, которые дают честный заработок за нелегкий труд многим людям и их семьям», – говорит Алексей Голубев.

Еще один представитель молодого поколения на флоте компании «Восток-1» – капитан краболова-процессора «Арктик Орион» Сергей Александрович ПОНКРАТОВ. В профессию он пришел по стопам отца. Командование судном принял в прошлом году в 29 лет. О своем втором рейсе рассказывал нам с борта своего судна, которое три месяца назад вышло на промысел.



Капитан Сергей ПОНКРАТОВ

На «Арктик Орионе» Сергей Понкратов впервые приступил к освоению мастерства глубоководного промысла. К тому моменту уже было с чем сравнивать, но, отмечает он, ни опыт работы на креветке тралом и ловушками, ни рыбный промысел дрейфтерными сетями не имеют ничего общего с работой на 1,5 километрах.

Опыт «Рыболовецкого колхоза «Восток-1» в освоении глубоководных крабов Сергей Понкратов считает по-настоящему уникальным – такого уровня работы способна достичь далеко не каждая компания. Тем серьезнее для отрасли могут быть потери от возвращения аукционов – прежде всего из-за сокращения практики работы на таких глубинах и утраты ценнейших для всей отрасли навыков.

Несмотря на всё, в юбилейный год он, как и все его коллеги, искренне желает своему предприятию пройти выпавшие трудности с наименьшими потерями. Команда «Рыболовецкого колхоза «Восток-1» готова поддержать свою компанию на этапе перезагрузки, чтобы она скорее перешла к следующему этапу развития, нового



Сотрудники «Восток-1» совместно со специализированными организациями фактически создали два новых типа судов: для глубоководного промысла рыбы и для глубоководного промысла краба. К 2018 году компания ввела в строй 18 таких судов

роста и процветания, как минимум еще на 30 лет.

УДЕРЖАТЬ НА СВЕТОЙ СТОРОНЕ

История была бы неполной без еще одной важной главы в жизни «Рыболовецкого колхоза «Восток-1». Главы, которую нельзя забывать хотя бы потому, что она помогла пережить сложнейшие испытания, поверить в человеческую доброту и получить шанс построить свою счастливую жизнь очень многим людям разных поколений, прежде всего детям.

С середины 1990-х благотворительность в компании была поставлена на профессиональную основу. Рыбачье предприятия подставило плечо в то нелегкое время, когда страна оказалась в положении настолько критическом, что свои институты социальной помощи либо прекратили работу, либо не справлялись с масштабами волны социального бедствия, захлестнувшей население России. Сложно иначе назвать ситуацию, когда на пороге XXI века нужда выгоняет на улицы детей и стариков...

«Это был примерно 1995-й год, когда мы почувствовали, что доросли до возможности оказывать социальную помощь, и с этим предложением я пришел к вице-губернатору Приморского края Федору Тимофеевичу НОВИКОВУ», – вспоминает эти страницы истории член совета

директоров «Рыболовецкого колхоза «Восток-1» Александр Передня. Компания высказала готовность поддержать пожилых людей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. Но выяснилось, что в еще более тяжелом положении в это время находились самые незащищенные представители общества – дети.

Рыболовецкий колхоз взял на бюджет три детских благотворительных центра во Владивостоке. «В течение десяти лет ежедневно мы кормили около 200 детишек из неблагополучных семей и беспризорников. У нас был целый штат – порядка 25 человек, которые вели эту благотворительную работу. Непосредственно общаясь с такими детьми, они выясняли, какие еще у них есть проблемы, что требуется, и мы находили возможности для их решения», – рассказывает Александр Передня.

За эту деятельность «Восток-1» получал благодарственные письма и дипломы от структур и организаций различного уровня, в том числе Российского детского фонда и Международной ассоциации детских фондов. Но в те годы благотворительную помощь предприятие оказывало и фондам ветеранов рыбной промышленности, ветеранов Великой Отечественной войны, больницам Владивостока, детским домам – всего около 50 адресов ежегодно.

Десять лет спустя детские благотворительные центры по просьбе мэрии Владивостока «Восток-1» пере-

Александр ПЕРЕДНЯ,
член совета директоров
«Рыболовецкого колхоза
«Восток-1»:

– «Восток-1» для меня – это целая жизнь и большая школа. Я благодарен, что на моем пути встретились прекрасные учителя, умудренные таким опытом: учиться у тех, кто смог состояться в жизни и знает, как достигать поставленных целей, – это всегда бесценно.

Помню, как в 1992 году стоял перед выбором перспективы (а были и весьма заманчивые), думал, по какому из путей пойти. Но именно дар убеждения Валерия Харитоновича ШЕГНАГАЕВА, дар вдохновлять людей на новые открытия и свершения помог мне сделать этот шаг. Хотя на тот момент у «Востока-1» было всего-то «два стола, три стула» – и больше ничего. Из советского наследия – лишь название «Рыболовецкий колхоз...». «Восток-1» вырос с трех экипажей до нынешней тысячи человек; не было ни одного собственного судна, а сегодня это 16 добытчиков, оборудованных уникальным промысловым вооружением для работы на глубинах до 2,5 км, и 2 транспорта.

Абсолютно всё, что было достигнуто, открыто, исследовано и освоено за эти десятилетия, – результат колоссальной работы понастоящему увлеченных людей. Но создать команду, которая видит правильную цель и полностью отдается ее достижению, увлечь ее за собой – это под силу только очень талантливым и одаренным людям с колоссальной энергией, упорством и силой воли. И это всё у Валерия Харитоновича есть.

«Восток-1» стал школой для очень многих в нашей отрасли. Если посмотреть, сколько кадров прошло через компанию за 30 лет,



то получается около 30 000 человек! Причины ухода разные. Для кого-то темп работы и требования самоотдачи оказались слишком высоки. Кто-то увидел перспективы более быстрого карьерного роста в других компаниях, и у многих это получилось – сейчас они занимают ответственные посты в ведущих предприятиях отрасли. Не буду называть фамилии этих людей, но многие бы удивились, узнав, что альма-матер у них одна.

Я не стесняюсь говорить, что свой потенциал смог реализовать именно благодаря предприятию «Восток-1». И от того, что рыболовецкий колхоз занимается самыми разными направлениями, связанными с отраслью, у меня получилось реализовать себя во многом, и в рыбном хозяйстве, и в науке, и в социальной сфере – считаю это большим счастьем. Хотя подчас было очень тяжело. В юбилей принято говорить о радостных событиях и свершениях, но наша отрасль очень тяжелая и подчас очень трагичная, это неизбежно. Человек, который отдает ей жизнь, должен понимать, что это колоссальный труд и большая ответственность, и на этом пути будет много испытаний, которые придется пережить. У

меня они были. Конечно, это тоже закалка характера. Хотя не уверен, что, если бы знал, что предстоит пережить, рискнул через это пройти. Но я ни о чем не сожалею и благодарен тому, что такой опыт у меня все-таки был. Как говорится, что нас не убивает, делает нас сильнее.

Так и «Восток-1»: на пути открытий ему выпала нелегкая, но интересная судьба. Предприятие всё преодолевало именно в борьбе, ничего не получая в дар, – всё достигалось большим трудом. Каждую тонну ресурса рыболовецкий колхоз отработал сторицей научными исследованиями и открытиями, которые сейчас целиком и полностью в отраслевом портфеле. В годы аукционов нам пришлось буквально бороться с браконьерами за право на честный промысел – это доставалось очень и очень дорого. Им достаточно было купить один лот для права выйти на промысел, мы же по запредельным ценам покупали ресурсы для работы на весь промысловый период. Непросто складывалось и с глубоководным крабом: 15 лет мы терпели убытки, теряли веру, но в минуты отчаяния Валерий Харитонович продолжал убеждать, что нам это под силу. И вот, наконец, с 2016 года пошла отдача, промысел стал рентабельным. Правда, всего три года спустя регулятор предложил не развивать дальше глубоководный промысел, а начать использовать его как источник инвестиций – к сожалению, слишком рано, последствия могут оказаться трагичными для отрасли...

Но, как и прежде, «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» дает слово себе и своей команде пробиться через торосы и вновь выйти на чистую воду. А у нас в компании каждое слово имеет смысл, который полностью подтвержден 30-летней историей.

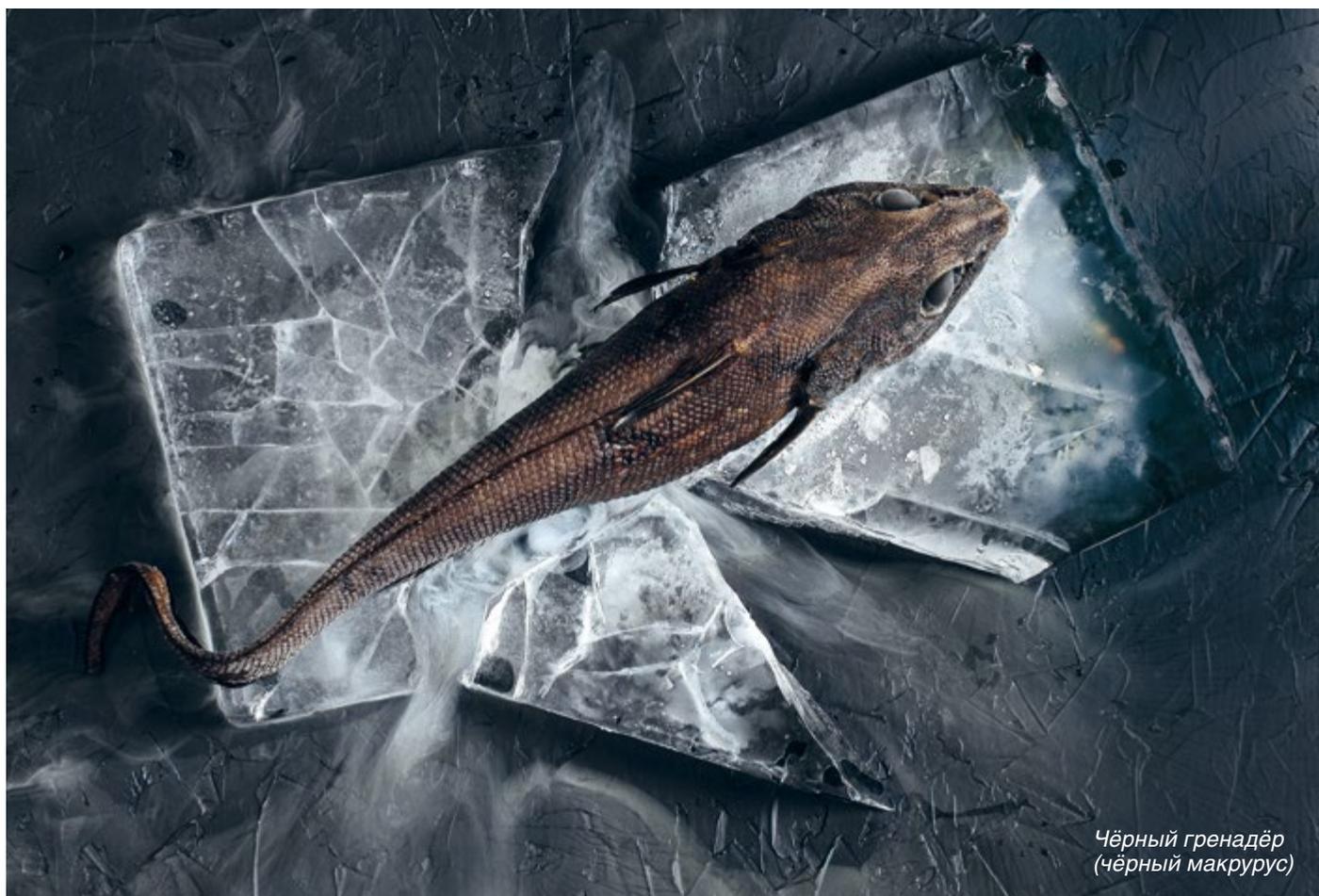
дал обратно на баланс города. Однако благотворительную деятельность не прекратил, переключившись на новые сферы и проекты, актуальные для нового времени.

На протяжении всех лет компания реализует и внутренние программы помощи своим сотрудникам. В РК «Восток-1» есть свой пенсион-

ный фонд для ветеранов предприятия и фонды, средства из которых направляются на решение различных жизненных вопросов сотрудников, а также на их профессиональный рост. Как отмечает генеральный директор РК «Восток-1» Александр Сайфулин, предприятие всегда готово оказать помощь своим работ-

никам в самых разных вопросах, когда видит их профессионализм и преданность компании.

Отдельной строкой для «Востока-1» всегда была и продолжает оставаться поддержка рыбохозяйственной и академической науки и вузов, поставляющих кадры для предприятия. **FN**



Чёрный гренадёр
(чёрный макрурус)

Наталья СЫЧЁВА

МАКРУРУС – СОКРОВИЩЕ МОРСКИХ ГЛУБИН

Вся ли рыба одинаково полезна? За ответом на этот вопрос обычный человек отправится в интернет и... рискует утонуть в море информации, где мифы вперемешку с научными выкладками способны отбить аппетит у многих. Сократим этот путь и обратимся напрямую к рыбакам-профессионалам, причем именно к тем, кто посвятил не один десяток лет глубокому исследованию своих объектов промысла. В компании «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» во всем привыкли полагаться на науку, а наука доказала: чем глубже от поверхности океана, тем меньше следов воздействия цивилизации, а значит, чище и безопаснее среда обитания.

Поэтому на сегодняшний день самые полезные, доступные и перспективные на рынке представители больших глубин среди рыб – это макрусусы: малоглазый и чёрный (он же чёрный гренадёр).

ЗАДАЧА СО ЗВЕЗДОЧКОЙ

Макрусусы, как и всем известный минтай, относятся к семейству тресковых, но обитают не на 200-300 метрах, а гораздо глубже – на 1-2,5 километрах. До сих пор немногие рыболовные компании во всем мире могут похвастаться опытом и технологиями работы на таких изоботах. В нашей стране **безусловным лидером глубоководного промысла является компания «Восток-1»**, которая за 30 лет своей истории в тесном взаимодействии с наукой смогла исследовать запасы и наладить эффективную работу на такой глубине.

Перспективы промысла глубоководных видов рыб по-настоящему огромны. Это подтверждает простой факт: ярусные суда среднего тоннажа вылавливают с глубин 1-2,5 км по 30-40 тонн рыбы в сутки, тогда как на традиционных объектах средний результат составляет 3-6 тонн, отмечают в «Рыболовецком колхозе «Восток-1». Вложения в развитие и модернизацию ярусного флота позволили компании за последнее десятилетие увеличить добычу глубоководных объектов (рыбы и крабов) более чем в 3 раза – до 30 000 тонн в год, львиную долю в которых составляют макрусусы. В результате предприятие обеспечивает больше половины вылова малоглазого и чёрного макрусусов на Дальневосточном бассейне.

По мнению специалистов, в обозримом будущем эти виды глубоководных рыб вполне способны составить конкуренцию самому массовому объекту добычи на Дальнем Востоке – минтаю. Тем более что, по прогнозам отраслевой науки, запасы последнего в Охотском и Беринговом морях будут постепенно снижаться. Общий допустимый улов макрусусов по Дальневосточному бассейну пока составляет около 47 000 тонн, но ученые полагают, что истинные запасы этих объектов позволят значительно увеличить ОДУ – предварительно до 200 000 тонн. Это вопрос лишь времени и заинтересованности государства и отрасли.

Безусловно, у глубоководного промысла есть своя специфика, ко-

торая пока и сдерживает «массовое погружение» рыбаков. Здесь требуется особое промысловое вооружение, а также опыт работы экипажей и знание техники добычи.

Например, для макрусусов не совсем подойдут обычные тралы, которые работают до определенных глубин и за раз способны вытянуть из воды улов в сотни тонн. Это объект ярусного промысла, при котором каждая рыбина поднимается на борт на своем крючке, а значит в идеальном состоянии. Это условие особенно важно для рыб с такой нежной структурой плоти, как у макрусусов. К тому же хребтины глубоководных ярусов и выборочные лебедки должны выдерживать повышенные

нагрузками – чтобы преодолевать сопротивление 2,5-километровой толщи воды. Все это требует от рыболовной компании серьезных инвестиций в модернизацию своих судов и обучение экипажей. Не каждый готов на такое, тем более что рынок макрусусов пока еще только начинает «разогреваться».



Общий допустимый улов макрусусов по Дальневосточному бассейну пока составляет около 47 000 тонн, но ученые полагают, что истинные запасы этих объектов позволят значительно увеличить ОДУ – предварительно до 200 000 тонн

нагрузки – чтобы преодолевать сопротивление 2,5-километровой толщи воды. Все это требует от рыболовной компании серьезных инвестиций в модернизацию своих судов и обучение экипажей. Не каждый готов на такое, тем более что рынок макрусусов пока еще только начинает «разогреваться».

Но результат таких трудов действительно впечатляет: из чистейших, нетронутых глубин Тихого океана рыбаки достают настоящее сокровище, ведь макрурус по своим полезным качествам значительно превосходит привычные виды рыб, которые можно встретить в магазинах.

ДОКАЗАНО НАУКОЙ

Обоих представителей рода макрусусов, о которых пойдет речь дальше, по праву можно отнести к диетическим и исключительно по-

Малоглазый макрурус

Эта рыба на сегодняшний день считается одной из самых низкокалорийных в мире: всего 32 ккал на 100 граммов продукта. При этом она содержит полный набор необходимых аминокислот и микроэлементов – по составу это полноценный белок. Мясо малоглазого макруруса очень нежное и практически без костей, эту рыбу очень удобно разделять и готовить для диетической кухни, в том числе детской.

Однако важно знать одну особенность малоглазого макруруса: из-за большого количества клеточного сока его мясо после размораживания может показаться вам чересчур «жидким» и просто зажарить до хрустящей корочки или запечь в духовке, как обычную белую рыбу, с первого раза может не получиться. Но эта проблема решается очень легко – стоит лишь запомнить **три простых правила при обращении с малоглазым макрурусом**: размораживайте филе этой рыбы в дуршлагае (оставьте его стекать в холодильнике на ночь, а лучше на сутки), а если планируете жарить, то делайте это быстро и на сильном огне, при этом стейки макруруса можно жарить не размораживая.

Эти приемы разработаны лучшими технологами и поварами, о которых мы расскажем чуть позже, но они доступны и легко применимы

в домашних условиях. Отменный результат подтверждают абсолютно все: правильно приготовленный малоглазый макрурус обладает уникальным, нежным вкусом, который не сможет показать никакая другая рыба.

Чёрный гренадёр (чёрный макрурус)

От своего собрата эта рыба отличается не только размером глаз, но, как оказалось, и химическим составом, поведением на плите и даже вкусом.

Чёрный гренадёр тоже относится к низкокалорийным продуктам: в 100 граммах рыбы – 70 ккал и менее 1% жира. При этом одна порция (примерно 250 граммов) этой рыбы удовлетворяет суточную потребность организма человека в полиненасыщенных жирных кислотах.

Кстати, этот вопрос глубоко изучили специалисты Тихоокеанского научно-исследовательского рыбохозяйственного центра (а ныне – Дальневосточного филиала ВНИРО). Выяснилось, что **чёрный гренадёр по показателям превзошел «идеальный белок»** – эталон по содержанию незаменимых аминокислот, необходимых человеку, который был принят Всемирной организацией здравоохранения. По этому признаку чёрный макрурус обошел все основные объекты промысла, которые добываются на Дальневосточном бассейне, – даже популярных среди сторонников здорового питания синекорого и черного палтусов.

Разделять чёрного гренадёра довольно просто: в нем мало крупных костей и совсем нет мелких. Его мясо сочное и достаточно плотное, со сладковатым привкусом, близкое к тресковым. Подходит для запекания, тушения, жарки, приготовления супов и пирогов.

Что еще важно? В глубоководной рыбе вы не встретите паразитов, с которыми борются путем заморозки до -18°C ... -22°C и дальнейшей термической обработки. А это значит, что **всех макрурусов безо всякого страха можно употреблять даже в сыром виде!**

Всё еще переживаете? Тогда вновь обратимся к ученым. Долгие десятилетия макрурус был под надзором специалистов ТИПРО. В итоге они смогли с полной уверенностью заявить: есть макрурус не только

можно, но и нужно, причем в любом виде, даже совершенно сырым.

УЧИТЬ, ОБЪЯСНЯТЬ, ПОКАЗЫВАТЬ

Работа с глубоководными объектами – дело непростое, но интересное. «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» не только оттачивает технику промысла, но и знакомит рынок с новым для многих продуктом – рыбак сегодня больше чем рыбак!

Ежегодно суда компании вылавливают более 25 000 тонн макрурусов, выпуская около 12 000 тонн готовой продукции. За последние годы на эту рыбу сформировался устойчивый спрос: весь объем продукции быстро расходуется не только за рубежом (главным образом в азиатских странах), но и в России. И интерес потребителей продолжает расти.

Ежегодно суда компании вылавливают более 25 000 тонн макрурусов, выпуская около 12 000 тонн готовой продукции. За последние годы на эту рыбу сформировался устойчивый спрос: весь объем продукции быстро расходуется не только за рубежом (главным образом в азиатских странах), но и в России.

«Продвижением продукции из макруруса мы, по сути, занимаемся уже 15 лет, – рассказал генеральный директор компании «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» Александр САЙФУЛИН. – Поначалу продать что-то в России было проблемой, а сейчас у потребителей сформировался стабильный спрос. Сразу появился и интерес в отрасли: если раньше мы одни развивали промысел этого объекта, осваивали районы, технику лова, знакомили рынки с новой рыбой, то сейчас подтянулись и другие компании – когда увидели, что появился смысл».

Непосредственно вопросами продвижения продукции в «Восток-1» занимаются специалисты отдела маркетинга. Как рассказал начальник подразделения Александр КОСЕНЮК, презентации с кулинарными мастер-классами и дегустацией готовых блюд из макрурусов проводятся на различных мероприятиях – выставках и форумах от Питера до Циндао – начиная с 2016 года.

Например, в 2018 году «Восток-1» принял участие в Дальневосточной ярмарке, организованной в рамках фестиваля «Дни Дальнего Востока» в Москве. Все образцы и тот небольшой объем продукции, который рыбаки привезли с собой на ярмарку, москвичи разобрали подчистую. Причем многие приходили повторно – успевали попробовать неизвестную для них рыбу и возвращались снова.

Широко здесь используют и инструменты продвижения в медиасреде, наполняют интернет не просто интересным, но и по-настоящему нужным контентом, рассказывая о пользе и доступности глубоководной рыбы.

«У нас есть свой профиль в «Инстаграме», YouTube-канал, сайт компании «Восток-1», на которых подробно рассказывается, что за рыба макрурус, почему ярус лучше трала

и как это влияет на качество рыбопродукции; мы показываем, что и как можно приготовить из макруруса, – развеиваем мифы, даем советы. Да, это такая рыба, которую надо научиться использовать, но если попробуешь макрурусов хотя бы раз, то сразу оценишь их вкусовые качества, пользу и перспективность», – уверен Александр Косенюк. В этом плане, полагает он, нашим соотечественникам стоит поучиться у ближайших соседей: Китай, например, давно распробовал макрурусов, по достоинству оценил эту рыбу и включил ее в свою кухню.

Возможно ли такое в России? Со временем и в результате кропотливой работы – да, считают в «Рыболовецком колхозе «Восток-1». В компании привыкли мыслить стратегически и действовать с расчетом на отдаленную перспективу. Поэтому здесь шагнули дальше торговых прилавков и выставочных стендов и погрузились в интересную, но долгую и серьезную работу –

развитие культуры потребления новых для россиян видов рыбы.

ОСОБЕННОСТИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ КУХНИ

Максимально раскрыть потенциал макрурусов рыбопромышленной компании помогают лучшие шеф-повара – участники проекта Pacific Russia Food, а точнее общественного движения за развитие дальневосточной кухни. Его объекты – это дары дальневосточных морей и тайги, главными качествами которых являются экологическая чистота и энергия. Основная миссия – вернуть жителям Дальнего Востока право знать, любить и ежедневно использовать в своем рационе региональные продукты. Аудитория – местные жители всех возрастов и, конечно, гости края.

Как рассказала руководитель проекта Pacific Russia Food Татьяна ЗАРЕЧНЕВА, «Рыболовецкий колхоз «Восток-1» сыграл ключевую роль в жизни «Дальневосточной кухни», поскольку стал первой крупной компанией – добытчиком региональных биоресурсов, оценившим значимость этого проекта еще на этапе его формирования. Для самих рыбаков проект стал платформой для продвижения своего продукта, причем продвижения осмысленного, глубоко проработанного и социально ответственного.

Дело в том, что значительная часть аудитории «Дальневосточной кухни» – это социально уязвимые группы населения, такие как дети и подростки, оставшиеся без попечения родителей, люди старшего возраста. Что проект способен дать, например, молодежи? Это новые интересы и, возможно, призвание на всю жизнь, а также воспитание гастрономического патриотизма, уверена Татьяна Заречнева.

«Я безмерно благодарна руководству и коллективу компании «Восток-1» за то, что они вселили уверенность в нашу команду и дали веру в то, что все-таки есть такие представители бизнеса, которые видят потенциал не только в краткосрочных коммерческих проектах, но и в стратегических, социально значимых программах», – отметила она.

При поддержке РК «Восток-1» был создан интернет-портал **двухня.рф**, который за три года обрел многотысячную аудиторию и сформировал уникальную базу



В глубоководной рыбе вы не встретите паразитов, с которыми борются путем заморозки до -18°C ... -22°C и дальнейшей термической обработки. А это значит, что всех макрурусов безо всякого страха можно употреблять даже в сыром виде!

рецептов и мастер-классов приготовления блюд из дальневосточных продуктов, есть планы по изданию печатной версии кулинарной энциклопедии. Безусловно, особое место в ней занимает продукция «Рыболовецкого колхоза «Восток-1».

На портале созданы отдельные странички с увлекательным описанием малоизвестного макруруса и чёрного гренадёра, особенностей их промысла и большим количеством рецептов приготовления в домашних условиях блюд ресторанного уровня. Важно, что все рецепты создавались именно под макрурусов, с учетом их биологических и химических особенностей. Над этим работают специалисты так называемой Гастрономической лаборатории – те самые технологи и шефы-амбассадоры Pacific Russia Food, о которых мы упоминали раньше. Сперва они буквально разбирают на молекулы предложенный продукт, чтобы лучше понять его кулинарные свойства и характеристики, а затем создают под него оптимальные рецепты приготовления как готовых блюд, так и полуфабрикатов для домашних кулинаров и сегмента HoReCa.

«Так было у нас и с малоизвестным макрурусом, и с чёрным гренадёром, – продолжила рассказ о плодотворном партнерстве с компанией «Восток-1» Татьяна Заречнева. – Мы прошли весь этот цикл – от изучения продукта, создания блюд до домашнего тестирования. И нам даже уда-

лось переубедить скептиков, которые после личного неудачного опыта готовки «водянистого» макруруса смогли в итоге полностью раскрыть замечательный вкус этой рыбы, воспользовавшись советами наших шеф-поваров. Такая многоступенчатая проверка помогает нам сделать рецепты максимально рабочими. А их на страничках **макрурус.двухня.рф** и **чёрныйгренадёр.двухня.рф** набралось уже более тридцати: от ухи и стейков до оладушек, темпуры и, конечно, идеальной строганины, которая должна отдаваться моментально с ножа, – и тогда вы почувствуете чистый вкус моря».

Как и в освоении глубоководного промысла, **«Рыболовецкий колхоз «Восток-1» вновь выступил пионером, на этот раз в развитии культуры потребления** глубоководной рыбы. Оценить этот опыт мы попросили начальника отдела маркетинга компании.

«Когда началась работа над продвижением макрурусов и появилась возможность бывать на многих дегустациях, где эту рыбу готовили лучшие повара, мы смогли лично убедиться, как по-разному можно приготовить рыбу и по-разному раскрыть ее уникальный вкус. Поэтому так важно учиться, объяснять и показывать не только обычным людям, но и профессионалам, какой может и должна быть рыба на наших с вами столах. Мы как рыбаки в этом заинтересованы в первую очередь», – уверен Александр Косенюк. **FN**



Александр ИВАНОВ



СКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫБЬЕГО ЖИРА

Проблема эффективной переработки рыбных отходов по-прежнему остается одной из самых актуальных для отечественных рыбаков. Даже в программе инвестиционных квот безотходное производство стало одним из ключевых требований как для новых судов, так и для береговых заводов.

Последние несколько лет рыбоперерабатывающие предприятия постепенно модернизировали участки утилизации отходов, а многие даже обзавелись современными рыбомучными установками. Но если производство рыбной муки уже стало мейнстримом и привычной статьей доходов, то при выпуске рыбьего жира абсолютное большинство российских заводов ограничиваются техническим качеством и упускают возможность получить дополнительную прибыль.

ИСТОЧНИК ПРОБЛЕМ ИЛИ ДОХОДОВ?

Рыбий жир находит широкое применение в различных сферах деятельности человека. Он является одним из ключевых компонентов при производстве кормов для аквакультуры, сельскохозяйственного скота и домашних животных. Но еще важнее его использование в пищевых добавках, функциональных продуктах питания и фармацевтических препаратах.

Считается, что рыбий жир улучшает состояние сердца и сосудов, способствует снижению кровяного давления, поддерживает функциональность нервной системы и предотвращает развитие некоторых хронических заболеваний, особенно у пожилых людей. Это объясняется его составом, где немалый процент занимают полиненасыщенные жирные кислоты группы Омега-3, в том числе эйкозапентаеновая (EPA) и докозагексаеновая (DHA). Поскольку организм человека самостоятельно не вырабатывает незаменимые жирные кислоты, получить их можно только из внешних источников, главным из которых является морская рыба.

Далеко не все люди едят рыбу в натуральном виде, и тем более в достаточном количестве. Поэтому растущая с каждым годом популярность пищевых добавок и препаратов с Омега-3 оказывает заметное влияние на мировой рынок рыбьего жира, особенно если речь идет о сырье, пригодном для медицинских целей. Емкость этого рынка, по некоторым оценкам, составляет порядка 2 миллиардов долларов и, по прогнозам, будет расти. Стоимость тонны рыбьего жира колеблется в диапазоне 2–2,5 тысяч долларов в зависимости от степени очистки.

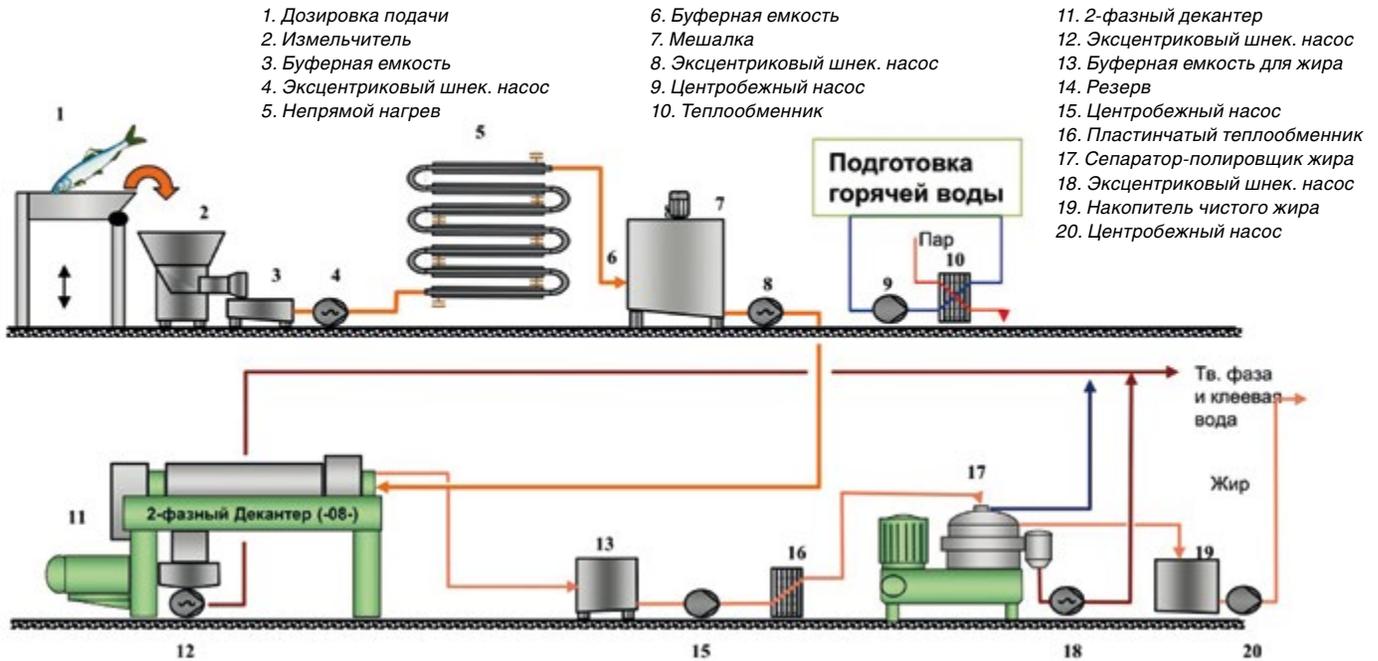


Модульная установка GEA позволяет получать высококачественный рыбий жир даже при низких температурах

Для получения рыбьего жира чаще всего используются виды рыб, обитающие в северных широтах, – шпрот, сельдь или лососевые, например семга. Нередко в качестве сырья выступают отходы, которые остаются после разделки рыбы в процессе переработки. И в этот момент производители сталкиваются с определенными проблемами.

Высокое содержание полиненасыщенных жирных кислот, которое и делает рыбий жир таким ценным, приводит это сырье к быстрому разложению, а значит к потере полезных пищевых качеств. Чтобы этого не произошло, необходимо минимизировать, а еще лучше – полностью устранить процессы, вызывающие разложение жира.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЦЕПОЧКА ПРОИЗВОДСТВА



Одна из критических характеристик, способствующих гидролизу жира, – температура: чем она ниже, тем выше будет пищевая ценность конечного продукта. Другая характеристика – время: необходимо максимально быстро подать исходное жиросодержащее сырье в переработку, ограничив его контакт с влагой и уменьшив действие других факторов риска.

С учетом этих обстоятельств инженеры концерна GEA сумели по-новому подойти к получению рыбьего жира премиум-класса и создать технологию его производства с применением центробежной техники, наиболее эффективной на сегодняшний день. Результатом ее внедрения стала модульная установка, которая не только решает задачу по утилизации рыбных отходов, но и позволяет получить качественный и востребованный продукт.

О ПОЛЬЗЕ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР

Стремясь ответить на запросы рынка рыбной переработки, специалисты концерна GEA добились получения высококачественного рыбьего жира даже при температуре +40°C с содержанием свободных жирных кислот (показатель стабильности продукта) менее 1%. На выходе рыбий жир сохраняет природную структуру, а значит и высокие пита-



Аналитики прогнозируют рост спроса на рыбий жир на глобальном рынке

тельные свойства. Технологическая цепочка производства делится на несколько этапов. Сначала подготовленные рыбные отходы поступают в измельчитель. Затем полученная полужидкая пульпа непрерывно подается в кожухотрубный («труба в трубе») теплообменник, в котором под воздействием температуры теплоносителя, в роли которого выступает горячая вода, происходит вытопка жировой фракции.

Полученный таким образом белково-жировой бульон отправляется в специальный двухфазный декантер, где жировая фракция отделяется от протеиновой. Отделенный

мутный жир попадает в промежуточную емкость, нагревается до оптимальной температуры разделения и подается на полировочный сепаратор, который непрерывно удаляет остатки жидкой и твердой белковых фракций.

Ключевой момент – в ходе технологического процесса, особенно во время нагрева, сырье не подвергается обводнению, поскольку нагревается за счет непрямого воздействия теплоносителя. Хотя небольшое – до 2% – количество воды и добавляется в продукт непосредственно перед сепаратором-полировщиком, вся эта влага удаляется под воздействием центро-

бежной силы в барабане сепаратора. Это крайне важно для сохранения стабильности жира при его дальнейшем хранении или перед подачей на следующие участки переработки.

Температуру в кожухотрубном теплообменнике можно установить в пределах от +30 до +90°C – в зависимости от требований к готовой продукции. Таким образом, оператор установки может выбрать оптимальный баланс между выходом жира и его качественными характеристиками.

МОБИЛЬНОСТЬ И ПРОВЕРЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

В компании подчеркивают, что модульная установка для низкотемпературного получения рыбьего жира – это гибкая схема расширения уже действующего производства, а не единичный замкнутый модуль. Например, использование контейнерного модуля успешно зарекомендовало себя при гидролитическом производстве рыбного белка, позволив одновременно выпускать рыбий жир с высокой пищевой ценностью. Производительность оборудования – от одной тонны входящего сырья (отходов) в час.

Процессная линия, разработанная инженерами GEA, может иметь два исполнения в зависимости от дальнейшего режима ее эксплуатации. Это может быть стационарный вариант, когда установка размещается в производственном цехе в качестве дополнения к основному производству по переработке рыбы, или – второй вариант – заказчик может выбрать контейнерное исполнение. Такая компоновка модуля дает, прежде всего, возможность мобильного перемещения установки от завода к заводу в рамках одной компании. Контейнерный модуль также подходит для выполнения подрядных работ по заказу сторонних организаций.

При разработке и проектировании линии учитывалось, что все материалы и машины должны соответствовать гигиеническим стандартам, предъявляемым к оборудованию для производства продуктов питания.

Специалисты компании позаботились о компактности устройства: контейнерный вариант не требует специальных зданий и сооружений. Для него достаточно минимальной инфраструктуры – только доступ к электричеству и воде. Модуль про-



Оборудование GEA предусматривает как стационарный, так и мобильный вариант исполнения



сто обслуживать и легко выгружать готовый продукт.

В России комплексная линия от GEA с успехом применяется на одном из крупных форелевых хозяйств в Республике Карелии. Оборудование немецкого концерна позволяет получать высококачественный рыбий жир из отходов после разделки форели.

По мнению специалистов, установка с успехом может использоваться на береговых предприятиях по переработке рыбы, в том числе тихоокеанских лососей. Это особенно актуально для дальневосточных регионов, таких как Камчатка, Сахалин и Курилы, Хабаровский край, которые каждый год во время лососевой путины сталкиваются с проблемой утилизации большого объема рыбного сырья. Есть возможность и судового исполнения.

В этом году на базе филиала GEA во Владивостоке компания планирует открыть фирменный сервисный центр для оперативного обслуживания своей техники на Дальнем Востоке. Кроме того, постоянную связь с инженерами обеспечивает линия поддержки и удаленного консультирования. □

GEA engineering for a better world

ООО «ГЕА Рефрижерейшн РУС»

г. Москва,
ул. Отрадная, 2Б, стр. 9
Тел.: +7 (495) 787-20-20

г. Владивосток,
ул. Набережная, 9, оф. 205
Тел.: +7 (902) 556-55-38



GLOBAL FISHERY FORUM & SEAFOOD EXPO RUSSIA: ОТРАСЛЬ ГОТОВА ПОКАЗАТЬ СЕБЯ

С 6 по 8 июля в Санкт-Петербурге состоится IV Международный рыбопромышленный форум и Выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий – первое в мире мероприятие такого масштаба после двух лет вынужденного перерыва из-за ситуации с COVID-19. Накануне главного события в российской рыбной отрасли генеральный директор компании Expo Solutions Group – оператора мероприятия – Иван ФЕТИСОВ рассказал, что посмотреть на выставке, какие мероприятия деловой программы стоит посетить и чем угоститься на фуд-корте.

– Иван Андреевич, какие новшества ждут посетителей и участников Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia в этом году?

– Начнем с того, что наша выставка увеличилась еще на один павильон – общая площадь экспозиции теперь составляет 26 тыс. кв. метров. Новый павильон «Н» будет посвящен секторам «Аквакультура» и «Глубокая переработка». Это отразится и на его оформлении – в центре зала появится огромный бассейн с форелью и осетровыми рыбами.

В павильон «Н» переедет ретейл-центр, там же расположится и зона мастер-классов от лучших российских шеф-поваров: ведущим здесь выступит известный шеф-повар Василий ЕМЕЛЬЯНЕНКО. Это принципиально новое для нас направление – фишка этого года. Кроме того, в пассаже мы оборудуем несколько фотозон, а также аквариум с промысловыми рыбами Белого моря.

Как всегда, мы предлагаем посетителям форума и выставки попробовать вкусные блюда из рыбы и морепродуктов в зоне фуд-корта. Лучшие рыбные рестораны Москвы и Санкт-Петербурга готовы удивить гостей нашего мероприятия.

– Международный рыбопромышленный форум всегда славился насыщенной деловой программой. Какие важные темы планируется поднять в этом году? И какие российские и зарубежные спикеры уже подтвердили свое присутствие?

– По понятным причинам в этом году на формирование и проработку деловой программы форума потребовалось больше времени. Все-таки за два года вопросов, которые нужно обсудить, накопилось немало. В итоге, как мне кажется, получился яркий и сильный проект, фокусирующийся на самых насущных проблемах отрасли.

В первый день 6 июля в рамках пленарной сессии форума с участием глав международных организаций и ведущих российских экспертов состоится обсуждение влияния пандемии на рыбную отрасль в мировом масштабе. А последующие круглые столы будут посвящены уже



Иван ФЕТИСОВ, генеральный директор компании Expo Solutions Group

популяризации потребления рыбной продукции в России и вопросам качественного хранения и логистики рыбных товаров.

Второй день целиком будет посвящен аквакультуре. Помимо международной конференции, где будут рассматриваться глобальные вопросы выращивания рыбы и других гидробионтов, запланирован ряд более камерных мероприятий. На них представители бизнеса смогут обсудить практические аспекты деятельности рыбохозяйственных предприятий в российских условиях.

На третий день форума основными темами станут наука, кадровые вопросы, образование и вовлечение молодежи в рыбную отрасль.

При выборе спикеров организационный комитет форума исходил из приоритета приглашения тех, чей опыт в условиях глобальных потрясений наиболее интересен. На сегодняшний день свое участие подтвердили руководители профильных министерств Исландии, Фарерских островов, Турции. В ближайшее время ожидается еще ряд ключевых согласований.

Очень важно, что в этом году у участников форума будет возможность задать вопросы главам международных неправительственных организаций. Например, от Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) в Санкт-Петербург придет заместитель генерального директора и региональный представитель по Европе и Центральной Азии Владимир РАХМАНИН, от Морского попечительского совета (MSC) – генеральный директор Руперт ХОУС, от Всемирного фонда дикой природы (WWF) в России – директор Дмитрий ГОРШКОВ.

Масштабным будет присутствие представителей зарубежных бизнес-структур и профессиональных ассоциаций. В их числе руководитель Союза рыбаков Норвегии Кьель ИНГЕБРИГТСЕН, генеральный директор AquaMaof Дэвид ХАЗУТ, исполнительный бизнес-разработчик в России, странах СНГ и Восточной Европы Aqua Group Кристен МОРДАЛ, генеральный секретарь Сети центров по аквакультуре в Центрально-Восточной Европе Петер ЛЕНДЕЛ, вице-президент Yantai Tongxiang Foodstuff ЧЖАН Чуньмэй и другие профессионалы отрасли.

Я перечислил лишь несколько имен из обширной деловой программы форума. Чтобы поговорить отдельно о каждом спикере, потребовался бы не один час. Поэтому приглашаю всех посетить официальный сайт мероприятия, где можно подробно ознакомиться с расписанием событий Международного рыбопромышленного форума и выставки Seafood Expo Russia и составом участников.

– Помимо основной программы форума, планируются ли какие-то дополнительные мероприятия?

– Традиционно на стендах экспонентов пройдут презентации и мастер-классы. Но, кроме этого, в рамках деловой программы выставки запланировано несколько встреч с участием ключевых игроков отрасли, направленных на совместный поиск решений по наиболее острым вопросам. Среди них открытая встреча с представителями Россель-

хознадзора по вопросам экспорта рыбной продукции, встреча с членами Ассоциации организаций продуктового сектора по поводу оптимизации расходов на перевозку рыбы, обсуждение современных решений по холодильному оборудованию, конференция Российского морского регистра судоходства.

В рамках выставки запланировано несколько мероприятий ФАО, на которых будет анонсирован новый отчет по рыболовству в российских водах, а также сопутствующие вопросы деятельности организации для российских рыбохозяйственных предприятий. Отдельно обращу внимание, что мероприятия деловой программы выставки открыты для посетителей. Приглашаем всех к участию и активному диалогу.

– Если говорить о компаниях-экспонентах, кого из лидеров отрасли мы увидим на выставке? Много ли в этом году новых имен?

– Традиционно на выставке будут присутствовать ведущие рыбодобывающие компании: «Антей», «Норбо», «Гидрострой», НБАМР, Русская рыбопромышленная компания, «Сигма Марин Технолоджи», группа ФОР, Южно-Курильский рыбокомбинат, ФЭСТ, Архангельский траловый флот и другие.

Мощно будут представлены лидеры в сфере судостроения – Объединенная судостроительная корпорация, «Ростр», Remontowa, Damen, Tersan. Оборудование для промысловых судов представят такие известные производители, как «ВНИИР Прогресс», Furuno, Simrad, «СТТ Марин Сервис», Mitsubishi Motors, Yanmar.

В этом году на выставке, действительно, появится много новых компаний, в том числе в сфере рыбопереработки. Впервые свою продукцию представят «Доброфлот», «Эсперсен», «Русский лосось», «Мореодор», «Золотая сеть», РОК-1, «Вкусное море».

Наш новый раздел «Аквакультура» уже собрал почти 40 предприятий, большая часть которых первый раз выставляется на Seafood Expo Russia. Расширился сектор логисти-

ки и оборудования. Впервые свои стенды представят Ассоциация организаций продуктового сектора и промышленно-продовольственный кластер «Максимиха».

– В нашей прошлой беседе вы много говорили о важности налаживания сбыта для производителей рыбной продукции и новой концепции ретейл-центра. Удалось ли воплотить задуманное?

– Да, считаю, что вполне удалось. В этом году площадь ретейл-центра составит почти 300 кв. метров, это в несколько раз больше, чем в 2019 году. Участие в нем уже подтвердили торговые сети «Магнит», «Командор», «Хороший Выбор», «Лента», «Ашан», «Азбука Вкуса», «Доброцен», «Глобус», «Рыбсеть», «Высшая Лига», «Семишагофф», «Икорный», «Десяточка», «Адмирал». У нас будут присутствовать и интернет-площадки – Ozon, «Утконос», «Рыбные правила», РИФ, «Море рыбы».

Такой известный игрок рыбного рынка, как Русская рыбная компания, участвует в Seafood Expo Russia не только в качестве поставщика, но и в качестве ретейлера. В этом году она запускает в Москве сеть розничных магазинов премиум-класса «Находка».

– Что вы хотите пожелать участникам форума и выставки?

– Я бы, скорее, посоветовал взять максимум из возможностей, которые дает Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia. Выставка – это место, где за три дня можно обеспечить себя контрактами и заказами на годы вперед. И я всячески призываю посетителей и экспонентов больше общаться, обмениваться контактами, заводить новые полезные знакомства, ведь именно это основной показатель эффективности делового мероприятия.

Мы приложили максимум усилий, чтобы выставка в 2021 году стала масштабнее, чем предыдущая. Мы не хотим, чтобы что-то напоминало нашим гостям о пандемии. Получится это у нас или нет, судить участникам и посетителям. Ждем всех 6–8 июля в Санкт-Петербурге! **FN**

НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДА ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



**НАДЕЖНОСТЬ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

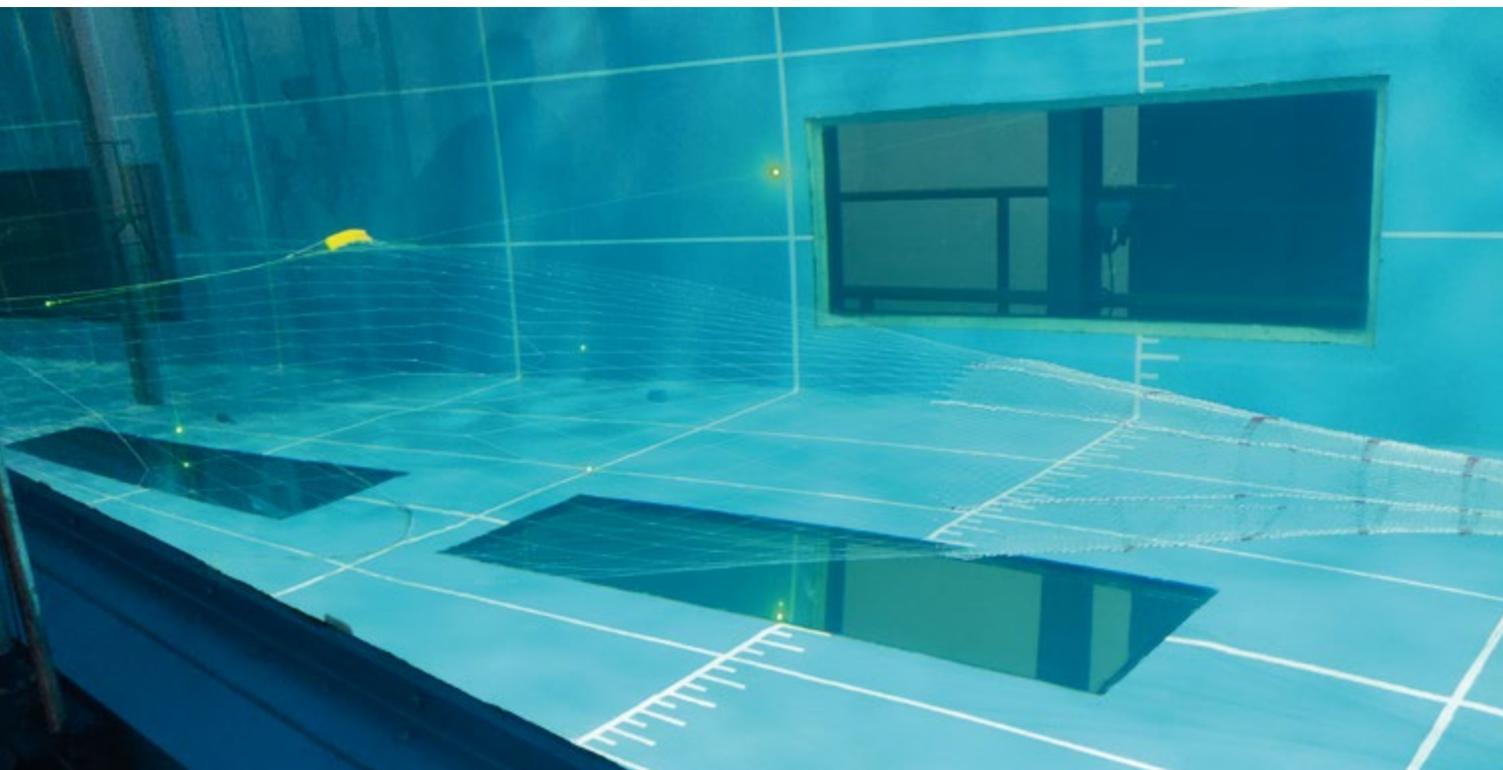
**ПРОМЫШЛЕННОЕ
ХОЛОДИЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

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

**РЫБА/МЯСО/ПТИЦА
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЕ
ОБЪЕКТЫ**

**СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
В РОССИИ**



Анна ЛИМ

«ФИШЕРИНГ СЕРВИС»: НАША ЦЕЛЬ – МАКСИМАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ ПРОМЫСЛА

Пандемийная неразбериха и транспортный коллапс не помешали «Фишеринг Сервис» взять в 2020 году новую планку по количеству произведенных тралов – более 180 комплектов. Компания третье десятилетие поддерживает статус мирового лидера среди производителей орудий лова для пелагического промысла, а самая популярная серия тралов «Атлантика» востребована у рыбаков, которые работают не только в Атлантическом, но и в Тихом океане. Журналисты Fishnews побывали в гостях у «Фишеринг Сервис» и узнали, за счет чего калининградским тралам удается опережать конкурентов, можно ли потерять десятки тысяч долларов на одном тралении и почему настройка тралов – не для дилетантов.

ТРАЛЫ, КОТОРЫЕ ВЫБИРАЮТ РЫБАКИ

В помещении единственного в России гидролотка, 14-метрового бассейна со стеклянной стенкой, царит полумрак. Но, когда зажигаются лампы, первое, что бросается в глаза, – это длинные баннеры с фотографиями рыболовных судов: десятки российских и иностранных траулеров, и под каждым – номера тралов от «Фишеринг Сервис», которые те используют на промысле. В центре – знаменитый МРКТ «Петр I»: пару лет назад он установил мировой рекорд по добыче, выловив более 87 тыс. тонн рыбы.

«Здесь уже не самая актуальная информация, – машет в сторону снимков помощник коммерческого директора «Фишеринг Сервис» Илья ЧЕГЛАКОВ. – С прошлого года еще три десятка кораблей добавилось, кто с нашими тралами работает. По сути, сейчас на всех российских новостроях есть наши тралы, и многие выходят с ними сразу на промысел. Например, «Владимир Лиманов», построенный в 2020 году, ловил с «Атлантикой» всю минтаевую путину».

Ради самых эффективных в мире тралов в Калининград приезжают капитаны и тралмастера со всех уголков Мирового океана – от Баренцева моря до вод Антарктики. В гидролотке, предназначенном для испытаний орудий лова в потоке, они могут своими глазами увидеть, как ведет себя трал под водой, оценить работу его целиком и каждой отдельной части, понять, как реагирует трал на изменение настроек. Это зрелище не заменить никакими схемами или даже компьютерными моделями.

«Конечно, рыбаки наблюдают картину на промысле, у них есть показания датчиков с траловых досок, с крыльев, с мешков, но это все равно не дает полного понимания, что происходит с тралом. Иногда капитаны признаются, что впервые видят трал целиком в раскрытом виде, для кого-то это становится настоящим откровением», – комментирует Илья Чеглаков.

В прошлом году «Фишеринг Сервис» поставила на рыбодобывающий флот более 180 комплектов тралов. Порядка 70% покупателей – российские рыбаки, что разительно отличается от картины десятилетней давности, когда ком-



Андрей ФЁДОРОВ, директор «Фишеринг Сервис»

пания работала в основном на экспорт. От зарубежных клиентов заказов тоже немало – исландские, фарерские, голландские капитаны уже много лет предпочитают работать калининградскими тралами.

Именно на тралах серии «Атлантика» остановил выбор исландский рыболовный гигант Samherji. Российская компания выиграла тендер на поставку орудий лова для двух свежестроенных судов Vilhelm Torsteinsson EA и Borkur NK. Начались поставки и в Норвегию.

Три новых среднетоннажных судна, сошедших в 2019–2020 годах со стапелей калининградского завода «Янтарь», тоже получили тралы от «Фишеринг Сервис». Сейчас вся флотилия наливных траулеров рыболовецкого колхоза имени В.И. Ленина – «Громобой», «Ленинец», «Командор» и «Василий Каплюк» – работает с различными моделями «Атлантики».

«Уже почти 140 российских судов ловят нашими тралами, причем на борту чаще всего не один

трал, а от двух до семи, – говорит директор «Фишеринг Сервис» Андрей ФЁДОРОВ. – У наших рыбаков сейчас, можно сказать, самое передовое оборудование в мировом рыболовстве, лучшие в мире орудия лова, лучшие экипажи, а теперь и новый флот».

Два года назад компания открыла филиал во Владивостоке. Сейчас ее руководство рассматривает вариант с сервисным центром в Петропавловске-Камчатском

– поближе к рыбакам, ведущим промысел.

БЕЗ НАСТРОЙКИ – ДЕНЬГИ НА ВЕТЕР

В производственных помещениях «Фишеринг Сервис» на окраине Пионерского над изготовлением тралов трудятся более 150 человек. Посреди сборочного цеха шумит мотор – недавно сюда доставили траловый барабан, точно такой же, как на крупнотоннажных траулерах. На вопрос «для чего?»

директор компании кивает на соседний цех, где на полу разложены многочисленные разноцветные тралы.

«Такое оборудование позволит намотать и убрать трал за несколько минут. Это значительно сократит время, которое мы сейчас тратим на вспомогательные операции, и поднимет производительность труда, а значит мы сможем выпускать больше продукции», – объясняет Андрей Фёдоров.

Снаружи под навесом на специальной площадке дожидается отправки к заказчику уже готовый трал «Атлантика», уложенный и плотно связанный так, чтобы поместиться в контейнер. На упаковке метка – «Капитан Олейничук».

«Мы готовимся к расширению производства. Планируем увеличить поставки на экспорт. На нынешнем этапе мы можем гарантировать поддержку до 250 траулеров в год», – продолжает Андрей Фёдоров.

Но даже самые передовые в мире суда и тралы должны привыкнуть друг к другу. «Фишеринг Сервис» старается держать этот процесс под контролем, полностью оправдывая второе слово в своем названии.

Только за 2019 год сотрудники группы внедрения и поддержки орудий лова провели на борту промысловых судов на Дальнем Востоке в общей сложности 370 дней. Старшие мастера добычи – технологи Александр ГРЫЗУЛЕВ, Юрий ДИКУН, Михаил НАЗАРКИН, Олег ОСИКОВ и Владимир РУСЯЕВ имеют за плечами многолетний опыт работы. Этим специалистам довелось настраивать сотни тралов и на минтае, и на скумбрии, и на иваси, пересаживаясь с парохода на пароход, консультируя капитанов и тралмастеров и порой исправляя ошибки экипажей.

«На многих судах, которые сейчас успешно ловят, промысел ставили наши специалисты, – рассказывает Андрей Фёдоров. – Потому что это не так просто, особенно с учетом задачи на увеличение производства и проблемы с кадрами на флоте. Нередко, как только наш технолог приезжает, судно начинает ловить новым тралом на 30–50% больше, а иногда улов вырастает в разы. Получается, до этого судовладелец фактически



На российских траулерах постоянно находится 350 тралов «Атлантика»



Старшие мастера добычи – технологи Александр ГРЫЗУЛЕВ, Юрий ДИКУН, Михаил НАЗАРКИН, Олег ОСИКОВ и Владимир РУСЯЕВ имеют за плечами многолетний опыт работы

терял несколько десятков тысяч долларов за каждое траление».

Со стороны работа этих профессионалов напоминает настройку сложного музыкального инструмента. «Приехал и пошаманил», – смеются мастера-технологи. Но руководитель компании с такой оценкой не соглашается даже в шутку.

«Это на судах, бывает, шаманят, а мы шаманов не держим, у нас чисто инженерный подход, – строго говорит он. – В отрасли мы – единственная компания, которая плотно опирается на науку, причем не только на готовые решения, но и на свои. У нас масса изобретений и патентов, поэтому мы смело можем говорить, что являемся мировыми лидерами в этом направлении».

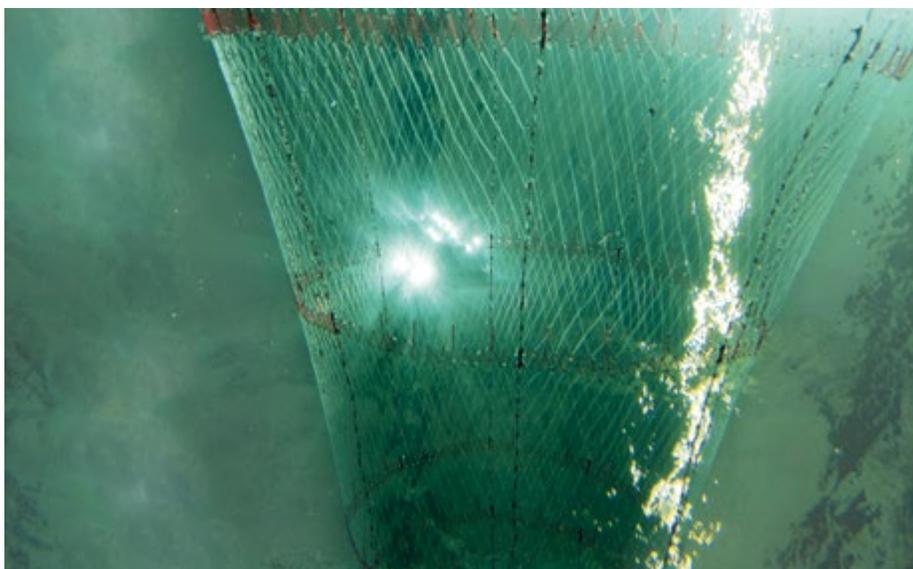
С ОПОРОЙ НА НАУКУ И ТЕХНИКУ

Для рыбаков тралы «Фишеринг Сервис» давно стали синонимом качества, на голову превосходя изделия любого европейского или японского производителя. Достигается это, в первую очередь, благодаря жесткому контролю за сырьем – никаких попыток сэкономить на себестоимости за счет волокна, которое по характеристикам чуть похуже, зато дешевле.

«Мы за этим следим строго. Плюс у нас свои технологии крутки и сращивания, пропитки, сушки, натяжения – всё это наши собственные разработки, – подчеркивает Андрей Фёдоров. – Контроль



На производстве в Пионерском трудятся более 150 человек



В гидрлотке капитаны и тралмастера могут своими глазами увидеть, как ведет себя трал под водой



Готовый и упакованный трал «Атлантика» дожидается отправки к заказчику

качества выполняется на нескольких этапах – как до сборки, так и после. Если бы у нас было такое качество, как у остальных российских или даже зарубежных производителей, то кому бы мы были нужны?»

Другая отличительная особенность орудий лова, которые делают калининградцы, – их конструкция. При проектировании учитываются даже такие факторы, как реакция рыбы на раздражители, например на шум, который создают разные части трала. При должной настройке тралы «Фишеринг Сервис» отчасти управляют поведением рыбы. И это по-прежнему не магия, а строгий расчет.

«Исследованиям поведения рыбы посвящено немало научных трудов, но в основном советских ученых, – за рубежом эта тема изучена гораздо слабее. С 1999 года мы в компании развиваем теорию «шумовых полей», которая описывает поведение рыбы в зоне облова тралов, и это делает наши орудия лова в разы эффективнее», – делится секретами директор компании.

Достижения «Фишеринг Сервис», объединившей глубокие знания о рыбном промысле и инженерную мысль, как и личный вклад ее руководителя в развитие рыбной отрасли, были оценены по достоинству. В мае указом президента Андрею Фёдорову было присвоено звание заслуженного работника рыбного хозяйства Российской Федерации.

«Мы хотим, чтобы наша родина имела мощный флот, чтобы рыбаки ловили много и грамотно эксплуатировали орудия лова. А мы им в этом поможем», – улыбается директор компании.

За без малого три десятка лет «Фишеринг Сервис» вывела для себя формулу успеха. Это выверенные и отточенные технологии, не дающие сбоев. Это смелость конструкторской мысли, постоянные эксперименты и поиск абсолютно новых решений. И это поддержка специалистов с уникальной квалификацией, которые готовы в любой момент вылететь на другой конец страны и прийти на помощь рыбакам. □



В Клину продукцию «Норебо» готовят для поставки в магазины

Маргарита КРЮЧКОВА

ПОКАЗАТЬ РЫБУ ВО ВСЕЙ КРАСЕ

Как работает производственно-распределительный центр «Норебо» в Подмоскowie

Более половины россиян, как показали исследования, считают, что едят рыбу реже необходимого. Причем уже не первый анализ говорит, что морское меню популярнее у старшей категории населения – молодежи рыба кажется не столь привлекательным продуктом.

При этом покупатели нередко говорят о вопросах к качеству продукции. Здесь нужно менять укоренившиеся представления российского потребителя о рыбе, считают в группе «Норебо». С 2017 года холдинг начал поставлять в торговые сети страны продукцию под брендом Borealis. Задача – показать,

насколько прекрасен вкус дикой рыбы северных морей.

Чтобы добиться результата, здесь необходим особый подход к производству и упаковке. О тонкостях процесса специалисты «Норебо» рассказали корреспонденту Fishnews во время посещения производственно-распределительного центра в Клину.

ВАЖНОЕ ЗВЕНО НА ПУТИ К ПОТРЕБИТЕЛЮ

«Норебо» приобрел логистический центр в Подмоскowie четыре

года назад. Такое решение было принято, чтобы усовершенствовать доставку качественной рыбной продукции до отечественного потребителя, отметил заместитель директора управляющей компании «Норебо» Сергей СЕННИКОВ. При этом учитывалось удобное расположение комплекса.

Сначала новая площадка использовалась как транспортно-распределительный центр. Однако практически сразу холдинг заявил и о готовности развивать производственное направление. Эти планы были реализованы через пару лет: первую продукцию

выпустили в октябре 2019 года.

Комплекс в Клину включает офисные, производственные, морозильные помещения, а также хладокомбинат. Общая площадь центра – более 33 тыс. квадратных метров.

Площадку используют для хранения мороженой рыбной продукции, которую флот «Норебо» выпускает под брендами Glacialis и Ocean Spirit (они рассчитаны на оптовые продажи), и продукции, которую производит фабрика в Мурманске, на берегу Кольского залива. В цехах подмосковного центра ее готовят для доставки в магазины – формируют порции для розницы, упаковывают. На продажу в торговые сети рыба и морепродукты отправляются под брендом Vorealis. В год через комплекс проходит с учетом оптовых партий около 30 тыс. тонн.

Всего здесь три цеха – заготовительный, креветочный и фасовочный. На первом участке поступившее сырье освобождают от транспортной упаковки, готовят к подаче для выпуска розничной продукции. «Это сырье с береговой фабрики – сейчас на линии будет треска, – рассказывает директор по производству Мария НАСОНОВА. – Делим продукцию на мелкие порции, навеска производится по заказу оптового или розничного отдела. Сейчас распиливаются блоки по 150 грамм».

Тут же нам показывают подготовку к подаче на линию кальмара. В составе группы «Норебо» – крупнейшие предприятия, ведущие промысел на Дальнем Востоке и на Северном бассейне. Самостоятельное обеспечение сырьем позволяет полностью контролировать процесс и качество продукции от вылова до прилавка.

Гарантировать качество помогает бережное отношение к рыбе при добыче и производственных операциях на судах. Установлены ограничения по объему улова в трале, чтобы сырец не давился. Четко регламентировано время на обработку и заморозку. Обо всем этом рассказывают специалисты холдинга во время экскурсии по производственно-распределительному центру.

После заготовительного цеха отправляемся в креветочный. Его запустили в 2020 году. Через это производство пролегает путь к потребителю северной креветки, до-



Креветка – богатый витаминами и микроэлементами морепродукт



Директор по производству Мария НАСОНОВА

бытой флотом «Норебо», – богатого витаминами и микроэлементами морепродукта.

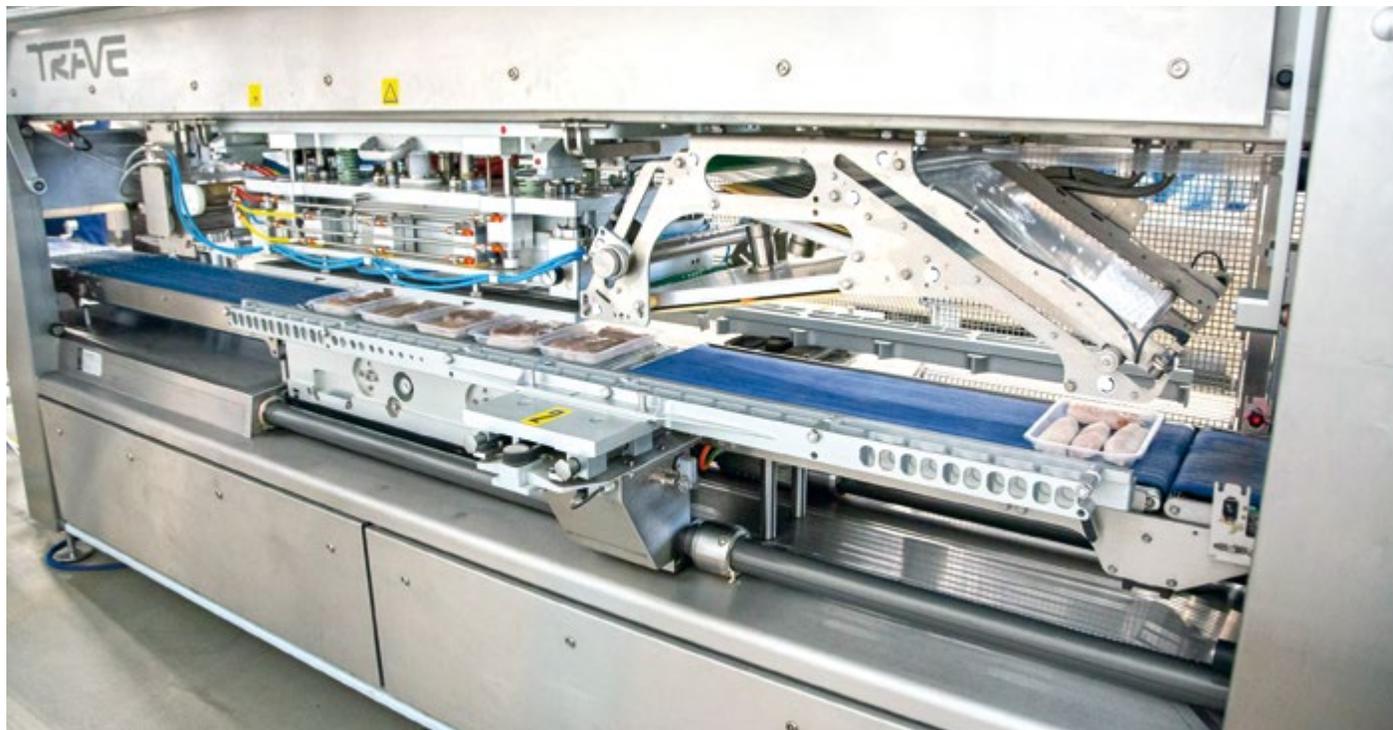
Сначала креветка попадает на вибростол для просеивания усов. Затем домораживается до температуры минус 30 градусов. Креветка – весьма нежный продукт, она быстро отепляется, поэтому на протяжении всего технологического процесса необходимо обеспечивать максимально низкую температуру.

После домораживания следует глазировка, и креветка попадает уже на линию упаковки. На каждой пачке

– номер партии, зона вылова, показывает Мария Насонова. Таким образом обеспечивается прослеживаемость, чтобы потребитель легко мог получить информацию о продукте.

Доморозка осуществляется с помощью фризера OctoFrost. «Такое оборудование – единственное в России, сделано под заказ для нашего производства», – объясняют специалисты.

Современное оснащение используется и в фасовочном цехе. На линии Mondini выпускается замороженная продукция в skin-упаковке



Холдинг использует технологию skin-упаковки



– холдинг называет себя пионером в применении этой технологии для продукции из морской рыбы в российской рыбной промышленности.

Skin-упаковка облегает продукт деликатно, как вторая кожа. Она надежно защищает рыбу от негативного воздействия окружающей среды. И при этом кажется абсолютно незаметной: товар представляется перед покупателем во всей красе.

Показали нам и работу термоформовочной линии. Машина сама формирует пакет, выдавливая на

ту глубину и ширину, которые необходимы. Производительность линии – 30 упаковок в минуту.

Затем вакуумированная упаковка поступает в горизонтальную упаковочную машину, где внутренний пакет обертывается внешним. «Технология double pack обеспечивает герметизацию двойного уровня», – обращают внимание на предприятии. Такая двойная упаковка – залог максимально бережного отношения к продукту на всем протяжении хранения и транспортировки.

Для того чтобы ничто не искажало вкус и внешний вид продукции, требуется до мелочей просчитывать и тщательно выстраивать процессы производства и упаковки. Продукция Vorealis изначально запускалась на рынок в высоком ценовом сегменте, но это требует и соблюдения особых принципов качества, отметили в «Норебо». Сырье и продукция проходят несколько этапов контроля, значение имеет всё – вплоть до укладки продукта в лотке.

При этом предприятие максимально автоматизировано. Например, применяется автоматическая машинка заклейки коробов. На многих производствах эта работа выполняется вручную, но на площадке в Клину специальное оборудование позволяет сделать процесс более быстрым и удобным.

Производство «Норебо» в Подмосковье достаточно молодое, предприятие продолжает модернизироваться. Так, осенью планируется установить еще одну термоформовочную линию.

Хладокомбинат в Клину оборудован современными морозильными камерами с максимальной загрузкой на 6000 палето-мест.

ОБЛЕГЧАЯ ЗАДАЧУ СЕТЯМ

Для торговых сетей рыба и морепродукты – непростая категория. Не всегда ретейл демонстрирует от-

ветственный подход и внимание к продаже рыбной продукции, и вид замороженных тушек в холодильниках не добавляет покупателям желания дополнять свое меню рыбой.

Когда «Норебо» только заходил в торговые сети в России, потребовалось менять привычное представление ретейла о рыбе: чем дешевле – тем лучше, отмечают в холдинге.

Сейчас Vorealis представлен в 16 федеральных и региональных сетях и присутствует более чем в 10 тыс. торговых точек страны. Продукцию берут крупнейшие федеральные ретейлеры – X5, «Ашан», «Метро». Под брендом выпускается свыше 30 позиций – продукция из атлантической трески и пикши, скумбрии, палтуса, зубатки, минтая, кальмара, креветки.

Уже достигнуты сильные позиции в Москве и Санкт-Петербурге, в планах на нынешний год – развивать присутствие в региональных сетях, рассказала директор по маркетингу Елена ПЕРОВА.

В стратегии продвижения Vorealis особое место отводится дегустациям. Недостаточно только сказать: наша продукция вкусная и полезная. Нужно, чтобы покупатель мог сам оценить и сделать выбор. Тем более на фоне тех негативных представлений о рыбе, которые бытуют у российского потребителя. Анализ показывает увеличение продаж в торговых точках после дегустационных акций, отметили в холдинге.

«Мы стараемся менять стереотипы, связанные с рыбой», – рассказали в «Норебо». Например, на дегустациях предлагалось попробовать роллы из минтая. При этом потребители не знали, какая рыба использовалась в рецептуре. «Люди спрашивали: “Что это за рыба?” – “Это минтай”. – “О, ничего себе! Мы и не знали, что его так вкусно можно приготовить”. Культуру потребления рыбной продукции в нашей стране необходимо развивать», – уверены в «Норебо». При этом сами производители могут внести здесь вклад, выпуская качественный продукт и занимаясь его продвижением.

В холдинге обратили внимание, что не делят свою розничную продукцию на сегменты: бюджетный, средний, премиум. К любому продукту предъявляются высокие стандарты качества и безопасности.



Директор по маркетингу Елена ПЕРОВА



Морозильные камеры рассчитаны на 6000 палето-мест

Продукция Vorealis ориентирована на потребителя, который следит за своим питанием и хочет получить здоровый и полезный обед или ужин, не тратя много времени на приготовление. Не зря особое место здесь занимает филейная группа. «Залог идеальности любого рыбного блюда – сама рыба!» – с таким посылом «Норебо» обращается к своей аудитории.

Для знакомства потребителей с брендом используются дегустации

и социальные сети, а также специальный сайт. С его помощью можно узнать не только об ассортименте продукции, но и о видах рыбы, особенностях промысла. Есть и раздел с интересными фактами: например, в чем польза рыбного лойна и почему перед приготовлением рыбу лучше не мыть пресной водой. На сайте можно подобрать для себя и подходящий рецепт. Такая информация – тоже шаг в продвижении российской рыбы. **FN**



Наталья СЫЧЁВА

МОРЕПРОДУКТЫ ИЛИ ФРУКТЫ? У НАС НЕТ ПРЕДПОЧТЕНИЙ – СОХРАНИМ И ОТПРАВИМ ВСЁ

Что, если бы вопросы хранения продукции, ее оформления и отправки в любую точку мира решались в один клик? Или прямо в приложении на телефоне можно было проверить температуру в складских камерах, где через стенку друг от друга хранятся ваши палтус и виноград? А потом из того же приложения заказать себе отборное мясо на шашлыки с доставкой прямо в ваш кемпинг где-то на побережье Приморья...

Команда компании «Дельта-Сервис» уже не мечтает о таком будущем, а завершает строительство первого в Приморском крае мультитемпературного комплекса хранения, способного оказывать широкий спектр услуг с использованием современных сервисов. По плану «холод XXI века» придет на российский Дальний Восток уже в начале 2022 года.

Подробнее о технологиях и будущих возможностях первого в Приморья

«разнотемпературного МФЦ» журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал генеральный директор ООО «Дельта-Сервис» Евгений МЫЛЬНИКОВ.

– Евгений Александрович, как родилась идея вашего проекта, с чего всё началось?

– Прежде всего, подобралась правильная команда из людей энергичных, деятельных и полных свежих идей. Мы все живем в При-

морье и, как любой нормальный человек, хотим, чтобы наш край развивался и менялся в лучшую сторону. Мы решили обратить внимание на местный продуктовый рынок. Конечно, крупный портовый город и транспортный хаб в принципе не испытывает нужды в снабжении продовольствием, но вот качество устраивает не всегда. Ведь то, что в магазинах выкладывается на прилавки, – это показатель отношения к потребителю. И это от-

ношение, к сожалению, порой просто оскорбляет.

Мы решили заняться импортом фруктов со всего мира для местной розницы. Также у нас есть мясное направление – упор здесь тоже идет на внутренний рынок и отечественных производителей: ездим по предприятиям, лично отбираем только лучших. И, конечно, учитывая нашу приморскую специфику, мы не могли обойти рыбное направление.

– Рыба, мясо и фрукты – не слишком разные по условиям хранения продукты? Тем более что вы задались целью прежде всего сохранить идеальное качество.

– Конечно, для обычного холодильника, работающего на фреоне, слишком сложно и дорого выдавать реальные -30°C , необходимые для хранения отдельных видов рыб. Поэтому весь мир уже начал переходить на более современный, безопасный и экономичный хладагент – углекислый газ (CO_2).

Что позволяют такие технологии? К примеру, вечером владелец товара планирует положить в холодильник партию креветки или палтуса (это жирная рыба, ей тоже требуются температуры ниже стандартных -18°C). Включаем холодильник, и меньше чем за 6 часов в камере устанавливается необходимая температура. Через день клиент забирает морепродукты и загружает в ту же камеру виноград (конечно, с соблюдением всех норм и требований СанПиНа) – температурные условия хранения этого продукта уже совсем другие, от -1 до $+5^{\circ}\text{C}$. Не проблема: вновь нажимаем кнопку, и в течение светового дня в камере холодильника устанавливается необходимая температура. Причем все эти сложные процессы по охлаждению и разморозке происходят быстро и безопасно для материалов, из которых построен холодильник. Никакой другой хладагент не способен на такое, только CO_2 .

Более того, применяя систему рекуперации тепла, энергию, которая высвобождается при работе компрессоров, можно направлять на подогрев пола в холодильнике, обеспечение тепла и горячей воды в сопутствующем хозяйственно-бытовом комплексе. На выходе получаем самый экологически чистый холодильный комплекс: минимальное потребление электроэнергии, выбросов в окружающую среду –



Евгений МЫЛЬНИКОВ, генеральный директор ООО «Дельта-Сервис»

ноль, рисков для здоровья людей тоже нет. К тому же обслуживание холодильной установки на CO_2 обходится дешевле, чем на фреоне или аммиаке, и заправлять ее приходится реже. Единственный минус: утечку углекислого газа найти в системе сложнее, но этот вопрос решается за счет установки газоанализаторов при монтаже оборудования.

Взвесив все за и против, мы приняли для себя решение.

– Это будет первый в Приморье склад-холодильник, работающий на CO_2 ?

– Ближайший пример использования такой технологии, насколько нам известно, – это Новосибирск. И там переход на углекислый газ дал

предприятию очень существенную экономию. По нашим расчетам, полная окупаемость такого оборудования с учетом тарифов на электроэнергию в Приморском крае произойдет примерно за три года.

Но самое главное, что эта технология позволяет реально держать в холодильнике температуру, которая необходима нам или нашему клиенту. Для Приморья это очень актуальный вопрос.

– Где разместится новый комплекс?

– Компания «Дельта-Сервис» является резидентом свободного порта Владивосток. Строительство развернулось на участке, расположенном рядом с Артёмом,



Центральный объект стройки – мультитемпературный холодильный комплекс, который разместится почти на 7 800 кв. метрах. Вместимость – до 8 000 тонн

городом-спутником Владивостока. В нашем распоряжении 14 га земли, близость к федеральной трассе с удобным съездом для большегрузов. Есть и собственный железнодорожный тупик с привязкой к станции «Артём-1», но в своем проекте пока мы все-таки делаем ставку на автотранспортную логистику.

На территории уже есть небольшой холодильник (2 000 тонн) и сухой склад, который мы оснастили ультрасовременными камерами дозаривания бананов. Кстати, уже сейчас в ряде торговых сетей Владивостока можно встретить нашу продукцию – по идеальному внешнему виду вы отличите ее сразу. Доставку осуществляем как собственным автопарком по территории края (рефрижераторами от 3 до 7 тонн), так и с привлечением транспортных компаний для перевозок на дальние расстояния.

Сейчас на территории ведется активная стройка. К концу 2021 года будет запущен административно-бытовой комплекс (АБК). На 1750 кв. метрах разместятся офисы открытого типа, залы переговоров, зоны для кофе-брейка, столовая для сотрудников, душевые, прачечная и прочая необходимая инфраструктура.

В планах – развитие инфраструктуры и на остальной прилегающей территории: строительство охраняемой парковки для грузовиков, чтобы создать комфортные условия для ожидания приезжающих на склад водителей-дальнотранспорт-

ков. В проекте также заложен небольшой терминал с подключением рефконтейнеров.

Центральный объект стройки – мультитемпературный холодильный комплекс, который разместится почти на 7 800 кв. метрах. Вместимость – до 8 000 тонн. Технологически продумана вся изоляция холодильных камер для уменьшения потери холода при работе в них. В помещениях будут работать специальные погрузчики, которые не смогут покидать «пищевых зон». На холодильнике предусмотрена отдельная досмотровая зона, с инспекционными столами и всем необходимым инструментарием.

Сдача холодильника по плану – первый квартал 2022 года, но есть предпосылки, что мы сможем запустить объект и раньше.

После выхода на полную мощность холодильный комплекс обеспечит порядка 150 новых рабочих мест. Компания будет оплачивать обучение сотрудников, так как нам потребуются высококвалифицированные специалисты.

– Какое оборудование используется?

– Холодильное оборудование полностью европейское: компрессоры Bitzer (Германия), холодильная машина – Alfa Laval (Швеция), автоматика фирмы Danfoss (Дания).

– Пандемия не отразилась на сроках реализации вашего проекта?

– Мы оказались среди тех немногих, кто в пандемийный период смог не просто довести свою идею до стадии реализации, но даже не отстать от графика строительства ни на одном из этапов. Даже все поставки оборудования из Европы прошли в срок. При этом приходилось совершать и командировки по стране. В частности, мы поработали с компанией «Профхолод» – это известный российский производитель сэндвич-панелей. За монтаж и дальнейшую эксплуатацию оборудования у нас также отвечает отечественная компания – «Росхолод».

Российским специалистам мы доверили дизайн-проект и АБК, и самого холодильника. Здания будут оформлены в едином стиле. Долго работали над дизайном офиса и логотипа компании «Дельта-Сервис»: нам было важно внешне отразить суть концепции «современного холода», которую должен почувствовать каждый посетитель нашего холодильного комплекса.

– Современное холодильное оборудование – это еще не все преимущества будущего комплекса? Расскажите поподробнее о вашей концепции.

– Дело в том, что изначально компания «Дельта-Сервис» создавалась как самостоятельная коммерческая структура, зарабатывающая с продажи продуктов оптом и в розницу. Поэтому и подход к вопросу у нас – с точки зрения отправителя груза.

Когда мы в первый раз столкнулись с отправкой рыбопродукции в Европу, то оказалось, что ни один холодильник во Владивостоке, да и на Дальнем Востоке в целом, не оказывает комплекс услуг по подготовке продукции на экспорт.

Поэтому основной идеей в нашем проекте было создать холодильный комплекс, который бы оказывал самый широкий спектр сервисных услуг, необходимых современному рынку. Между собой мы это так и назвали – «разнотемпературный МФЦ», где можно было бы получить все услуги «в одном окне».

– Ваши сервисы будут рассчитаны именно на экспортную продукцию или для внутреннего рынка тоже сможете предложить что-то особенное?

– Не только для экспорта, просто работа с внешними рынками требует больше подготовки именно в плане аккредитации. Мы планируем получить все необходимые номера для работы на Европу и страны АТР. Будем конкурировать не за счет объемов хранения, а именно благодаря качеству и спектру услуг. Ведь в будущем, если продукция клиента будет оформляться и отправляться на экспорт с нашего холодильника, например, за сутки, то на хранении мы вообще не будем зарабатывать. Мы планируем стать для Приморского края и других регионов Дальнего Востока площадкой, с которой местная продукция сможет напрямую отправляться автотранспортом за рубеж, минуя дополнительные перегрузы, переоформления и т.д.

Но, безусловно, наши услуги будут распространяться и на внутренний рынок: не должно иметь значения, куда клиент планирует отправить свою продукцию с нашего холодильника, – обратившись к нам, он должен получить результат, и это уже наша задача.

Больше инструментов позволит дать цифровизация и онлайн-сервисы.

– Управление услугами холодильного комплекса со своего мобильного телефона?

– И это тоже. Все секреты пока не раскрою, но у нас будут и B2C-продажи через приложение. С телефона вы сможете, например, заказать у нас рыбу, шашлыки или фруктовую корзину для пикника в любом объеме и с доставкой практически в любую точку Приморского края.



К концу 2021 года будет запущен административно-бытовой комплекс (АБК). На 1750 кв. метрах разместятся офисы открытого типа, залы переговоров, зоны для кофе-брейка, столовая для сотрудников, душевые, прачечная и прочая необходимая инфраструктура



С другой стороны, сегодня в производственном секторе широко распространен формат малого бизнеса, когда люди работают буквально из своей машины-офиса. И им важно не просто передать нам на хранение свою продукцию, которую затем можно развезти по точкам, но и получить доступ ко множеству полезных сервисов. Через мобильное приложение такой клиент, допустим, сможет проконтролировать температуру в складской камере, где находится его продукция, или заказать у нас ее переупаковку, фасовку, доставку и т.д. Так же онлайн он оплачивает дополнительные услуги, и мы приступаем к работе.

К нам смогут обратиться и заказчики из западных регионов страны, те же торговые сети или переработчики. Для них мы тоже сможем гарантировать качество и безопасность всех услуг.

То есть мы будем работать как с компаниями-производителями, дис-

трибьюторами, традиционной розницей, HoReCa, так и с физическими лицами. По мере развития планируем выходить на оказание логистических услуг 3PL, 4PL – от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров.

– А сам регион готов к этому?

– Конечно, побывав на холодильниках в нашем регионе и в логистических комплексах Подмосковья, к сожалению, понимаешь, какой разрыв между нами – и в плане технологий, соблюдения температур хранения, и в плане сервиса. Но мы выбрали для себя цели и намерены внести свой вклад в изменение ситуации: пытаемся соединить западный опыт с дальневосточными возможностями. □



Наталья СЫЧЁВА

ЗАВОДЫ ДЛЯ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ»

Росрыболовство настраивает рыбаков на второй этап программы инвестиционных квот, а заодно и на пересмотр эффективности действующих лососевых перерабатывающих заводов. Что думают об этом сами рыбаки, регулятор пообещал в подробностях узнать у бизнес-сообщества. А как оценивают такие планы те, кто помогает рыбопромышленникам не только строить производства в рамках госпрограмм, но и «буднично» модернизировать технические мощности, готовиться к очередной путине или устранять неполадки на берегу и в море?

Об опыте участия в стройках первой волны инвестквот и выводах, о текущих проектах и новинках оборудования и сервиса для рыбаков журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал генеральный директор АО «Дальрыбтехцентр» Артем ШЕВЧЕНКО.

ОПЫТ ПЕРВОЙ ВОЛНЫ

– Артем Георгиевич, расскажите о проектах, в которых ДРТЦ при-

нял участие в рамках инвестиционной программы под квоты.

– В предыдущие годы мы приняли достаточно активное участие в этой программе. На счету «Дальрыбтехцентра» такие проекты, как полное технологическое оснащение заводов для компаний «Русский минтай» в Приморье и «Невод» на Сахалине, а также отдельные поставки на различные заводы Дальнего Востока.

Сейчас следим за обсуждением продолжения инвестпрограммы – что решат по второй волне. Само направление взято правильное: в стране действительно должно быть достаточно мощностей, которые позволяли бы принимать и перерабатывать в необходимом объеме собственные добываемые ресурсы. Последняя ситуация с минтаем в очередной раз это подтвердила. Всё должно быть, конечно, без перегибов: не стоит сегодня застраивать заводы по выпуску филе каждый клочок земли. Но для крупных компаний иметь такое производство вполне уместно. Хотя многие из них и без инвестквот, самостоятельно реализуют подобные проекты и на берегу, и на судах.

Но, возвращаясь к планам по второй волне, могу с уверенностью сказать: у «Дальрыбтехцентра» есть необходимый опыт и наработки – от проектирования до монтажа. Так что мы будем готовы сразу включиться в работу по новым проектам.

– А какие новые компетенции приобрел ДРТЦ, реализуя предыдущие инвестпроекты?

– Интересным опытом в техническом плане для нас, конечно, стал перерабатывающий завод «Русского минтая». Он был запущен летом прошлого года. На заводе сделан акцент на выпуске продукции высокой добавленной стоимости – филе, стейков и т.д. Это было новое для нас направление, в чем-то приходилось работать на опережение, закладывая возможности для дальнейшего технического развития цехов. Наши специалисты достойно справились со своей задачей, это подтверждает стабильный рабочий процесс



Артем ШЕВЧЕНКО, генеральный директор АО «Дальрыбтехцентр»

на предприятии сегодня. Кроме того, в этом проекте мы выполнили комплексную автоматизацию производства с использованием российского программного обеспечения. Оно позволяет оператору с компьютера управлять технологическими линиями, контролировать параметры производства и продукции на разных этапах, выявлять возможные неисправности в работе оборудования, собирать статистику для отчетности каждого участка и производства в целом.

Всё это мы готовы реализовать и на заводах наших новых заказчиков.

РЫНОК ИЛИ СТРАТЕГИЯ?

– Росрыболовство намерено проанализировать загруженность

действующих заводов по переработке тихоокеанских лососей – в рамках обсуждения вопроса предоставления участков под вылов анадромных. Планируется изучить, насколько эффективно работают заводы и есть ли возможность использовать их мощности круглогодично, а не три-четыре месяца. Как вы можете прокомментировать такие планы?

– Как показывает опыт работы с рыбопромышленниками из разных районов Дальнего Востока, принимая для себя решение об объемах и специализации своего производства, предприятия учитывают целый комплекс факторов. Кто-то, например, традиционно занимается именно красной рыбой: он глубоко разбирается в специфике этого вида промысла, за годы у



Завод «Русский минтай» запущен в 2020 году в Приморском крае

него сложились стабильные связи с покупателями продукции, отстроены схемы доставки – он уверенно чувствует себя в выбранной нише. А у кого-то есть доступ к разным ресурсам практически круглый год – конечно, в этом случае предприятию требуется универсальный завод, и рыбак ставит соответствующие задачи инженерам.

Сказать, что у кого-то бизнес-модель правильная, а у кого-то нет, мы не можем. Здесь нет единого верного решения, возможны разные комбинации. Существуют законы рынка, а также компетенции компании, которые помогают бизнесу отстраиваться самостоятельно, выбирать наиболее выгодные решения.

Но, с другой стороны, есть государственный регулятор, и его роль – действовать стратегически.

– Судя по всему, в случае с лососевыми заводами действительно ставится задача не только увеличить экономическую отдачу от отрасли, но и повысить ее прочность на случай форс-мажорных обстоятельств.

– В стратегическом плане государственное регулирование необходимо. Особенно когда затрагиваются вопросы продовольственной безопасности страны – здесь рискованно следовать исключительно за рынком.

Во-первых, речь идет об эксплуатации биоресурсов, которым необходимо обеспечить условия для возобновления. Во-вторых, стратегия необходима еще и в плане технического оснащения отрасли. Берег важно отстроить на уверенную работу, но без флота он не выстоит. Ни одна рыболовная страна не сможет обеспечить свою независимость, не имея в распоряжении современных судов.

Считаю, что кампания по обновлению флота, которая была развернута с запуском программы инвестквот, несмотря на все проблемы, сама по себе необходима. Но важно, чтобы принимаемые государством решения были сбалансированны: однозначно важно и развитие берега, так как с ним связаны социальные и экономические вопросы, и развитие флота – как я уже говорил, без него работа рыбного хозяйства немыслима.

– А как, на ваш взгляд, избежать появления избыточных мощностей? Может быть, стоит говорить о том, что государству важно не только обязывать рыбаков вкладываться в наращивание производственных сил, но и принимать участие в обеспечении сбыта всей той рыбопродукции, которая будет производиться внутри страны?

– Конечно, если государство обязывает бизнес инвестировать, то всем должно быть ясно, для чего это делается. Не потому ведь, что такова политика партии, как говорится. В первую очередь есть экономика, вряд ли кто-то будет заинтересован строить «потемкинские деревни», чтобы в итоге обанкротиться.

Должно ли государство как-то способствовать продвижению продукции? Этот вопрос касается любой отрасли, не только рыбной. Государству вообще важно видеть всю цепочку прохождения продукции, нельзя отдельно заниматься первыми двумя-тремя звеньями, не учитывая существование остальных десяти. Регулятор должен видеть картину целиком и подключаться к решению проблем, возникающих на каждом этапе. Чтобы не появлялось потом каких-то «бутылочных горлышек» или пробок, когда вначале создаются мощные производства, а потом выясняется, что рынок не готов потреблять такие объемы продукции. Или, наоборот, сырья окажется недостаточно для загрузки новых заводов и судов.

Поэтому, конечно, важно охватывать всю цепочку – и добычу сырья, и переработку, и сбыт, и логистику.

– Возможно, тогда и к обсуждению второй волны инвестиционных квот стоит приглашать не только рыбаков, переработчиков и судостроителей?..

– Важно привлекать к дискуссии всех – от рыбаков до перевозчиков, дистрибьюторов, сетей, научных, а также инженерно-производственных организаций. И, конечно, на основе полученной информации регулятору стоит выстраивать стратегию и планировать не на 3-5 лет, а на 10-15.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

– Чем заняты сегодня специалисты в цехах и конструкторском бюро «Дальрыбтехцентра»?

– Из масштабных – два проекта на западном побережье Камчат-

ки: реализуются у нас на текущий момент. Прямо сейчас *(на конец апреля 2021 года. – Прим. ред.)* мы монтируем большой завод для компании «Колхоз Октябрь» в районе села Устьевого. На месте работают наши специалисты-автоматчики и монтажная бригада. Я сам только что вернулся с Камчатки, инспектировал ход работ. Масштабы, конечно, впечатляют. Каждый раз в таких поездках еще больше поражает то, в каких условиях, насколько далеко от цивилизации наши рыбопромышленники решаются создавать столь глобальные производства: буквально с нуля на побережье, куда можно добраться

лишь на спецтехнике или на вертолетах... В этом году завод будет запущен.

Наш второй проект – это цех по переработке камбалы и наваги (под уловы «прибрежки») для компании «Охотское». В мае отгружаем, монтируем и в июле сдаем объект заказчику.

Кроме того, мы выполняли заказы наших постоянных партнеров – компаний «Вывенское», «Корьяморепродукт», «Лойд-Фиш». Каждому надо было технически подготовить производства к лососевой путине, сейчас идут отгрузки всего необходимого – успеваем к открытию сезона.

Еще в начале года переоборудовали два СРТМа.

– В этом году вы также запустили в серийное производство мобильные дезинфекторы для пищевой продукции.

– В условиях пандемии коронавируса производители рыбопродукции и транспортники столкнулись с новыми требованиями стран-импортеров. В частности, Китай начал перепроверки российских предприятий-поставщиков, был введен регламент по дезинфекции замороженной продукции. Среди обязательных требований – обработка внутренней и внешней упаковки.

В конце 2020 года наши конструкторы взялись за разработку, а уже в начале этого года мы запустили в производство мобильные дезинфекторы. Производительность модулей достаточно высокая – 40 и более тонн в час. Компактные размеры позволяют размещать его даже на судне. Это оборудование закупили многие приморские и камчатские порты, береговые заводы и некоторые компании-дистрибьюторы, которые занимаются отгрузкой товара за рубеж.

Мы рады, что смогли оперативно предложить решение проблемы и помочь многим компаниям.

РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ

– Год назад в интервью вы упоминали о планах «Дальрыбтехцентра» по созданию машин – аналогов мировых производителей. Удалось приступить к работе в этом направлении?

– На самом деле у нас немало планов, которые мы стараемся реализовывать на нашем заводе. Выходит не так быстро, как хотелось бы: загрузка завода с каждым годом растет и инженерно-технический состав занят решением оперативных задач. Но разработку и изготовление новых изделий мы ведем постоянно. Помимо уже упомянутых дезинфекторов, разрабатываем линейку весового оборудования, в этом году спроектировали и изготовили первый рыбонасос.



Завод компании «Колхоз Октябрь» в районе села Устьевого Камчатского края будет запущен в этом году





От разработки мобильных дезинфекторов до их запуска в производство прошло всего несколько месяцев

При создании этого оборудования мы привлекали не только наших специалистов, но и учитывали опыт наших партнеров-рыбаков, особенно помогли специалисты «Корьякморепродукта». Что-то подглядели в решениях иностранных производителей. Но в целом, за исключением вакуумного насоса, это получилась полностью российская разработка. Первые цеховые испытания в присутствии заказчиков уже прошли, сейчас дорабатываем насос и повезем его на рыболовческое предприятие, где пройдут испытания уже в реальных условиях на путине. В будущем делаем определенную ставку на это оборудование.

Готовы предложить заказчикам и ряд других новых изделий, например разделочные линии.

Так что идей у нас масса – будем претворять их в жизнь.

– Речь не только об оборудовании, но и новых сервисах для рыбаков? Насколько мне известно, «Дальрыбтехцентр» планирует взяться и за ремонт сложного иностранного оборудования?

– Мы поняли, что без этих компетенций не обойтись в судоремонте – мы хотели бы полностью закрывать и это направление, а здесь для оказания полноценных услуг, помимо конвейеров и бункеров, необходимо ремонтировать и технологическое оборудование, в том числе современное.

– В этом вопросе планируете взаимодействовать с производителями оборудования?

– Да, речь идет о наиболее ходовых брендах, и сейчас мы на стадии проработки этого вопроса



Рыбонасос, разработанный инженерами «Дальрыбтехцентра»

– как производители отнесутся к этой идее, как будет налажена поставка ЗИП. Но мы точно знаем, что потребность в таком сервисе у рыбаков есть, и объективно от этого выиграли бы все – и производители техники, и пользователи.

Для нас же такая перспектива актуальна в первую очередь в плане судоремонта: если мы хотим выйти на ремонт, допустим, судовых фабрик, то должны быть готовы оказывать полный спектр услуг, вплоть до обслуживания сложной современной техники.

– Вопрос судоремонта на Дальнем Востоке сегодня действительно стоит остро. Об этом упоминалось и на одном из недавних круглых столов в Совете Федерации. А что насчет кадров? Открывая новое направление, найдете для себя специалистов?

– А куда деваться? Найдем, доучим – в принципе, в «Дальрыбтехцентре» мы уже научились справляться с этой проблемой. Хотя, конечно, несмотря на все усилия с нашей стороны, в более масштабном плане проблема с техническими кадрами, к сожалению, никак не решается.

Этот вопрос очень сильно сдерживает развитие отрасли и экономи-

ки России в целом. Если бы сегодня на предприятиях было достаточно людей с качественным техническим образованием, то вопросы и судостроения для рыбаков, и судоремонта решались бы намного эффективнее и быстрее. FN



ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ

традиции • качество • вкус



Маргарита КРЮЧКОВА

Сергей РЯБЧЕНКО: РЫБНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА НУЖНА СТРАТЕГИЯ

Рыбное хозяйство Хабаровского края работает с ростом показателей, предприятия вкладываются в инвестиционные проекты. Но во многом развитие происходит не благодаря, а вопреки внешним условиям, считает президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли региона (АПРОХК) Сергей РЯБЧЕНКО. Что мешает работе и почему рыбохозяйственному комплексу нужна стратегия, руководитель объединения рассказал в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства».

– Сергей Михайлович, в регионе стартовала лососевая путина. Первой открылась добыча в подзоне Приморье, но там объемы для вылова совсем скромные. Какой в целом прогноз по лососям для края?

– Надо отметить, что самая напряженная ситуация после 2016 года складывается в подзоне Приморье – это Советско-Гаванский, Ванинский районы. И в горбушковые годы там нет объемов. Поэтому в этой подзоне нужны какие-то превентивные чрезвычайные меры.

В принципе все нацелено на то, чтобы передать объемы для традиционного рыболовства. Но мы – и наша ассоциация, и Хабаровский Крайрыбакколхозсоюз – предложили полностью закрыть для всех видов рыболовства бассейн реки Тумнин. Такие меры важны, так как это основной нерестовый ареал лосося. Даже в самые тяжелые и неблагоприятные для ресурса годы бассейн работал, по крайней мере добыча была разрешена для физических лиц – представителей коренных малочисленных народов Севера. Но если кто-то присутствует на воде, мы понимаем, что возможен и браконьерский промысел. Поэтому бассейн реки Тумнин в этом году закрывается, никого там быть не должно.

Что касается Амура, то хочу сразу сказать, что последний вариант стратегии организации промысла на 2021 год существенно отличается



Сергей РЯБЧЕНКО, президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края

ся от материалов, подготовленных к заседанию Дальневосточного научно-промышленного совета.

Ограничения, которые предусмотрены на лососевую путину нынешнего года проектом приказа Минсельхоза России, касаются в основном устьевой части Амура. Сам документ, вероятно, выйдет где-то в начале июля.

По осенней кете прогнозируется вылов порядка 13 тыс. тонн – это самый маленький показатель за последние 12 лет работы.

Я не хочу комментировать, почему правила на путину были кардинально изменены. Региональные власти направили предложения – Федеральное агентство по рыболовству и наука их поддержали. Посмотрим, к каким результатам такие решения приведут.

Единственное, что меня беспокоит, – это будущее поколение кеты нынешнего года. Если смотреть динамику подходов рыбы, то видим: в 2013 году был сильнейший паводок, а в 2017-м наблюдался минимальный объем добычи после богатых на уловы 2015 и 2016 годов.

Скат малька в 2018 году был наименьший, поэтому, я думаю, рыба не вернется даже в тех объемах, что прогнозирует наука. Учитывая, что вектор стратегии на путину изменился, боюсь, что и 2025 год по осенней кете будет провальным.

Предусматривается установление проходных дней для заездков, закидных неводов и плавных сетей. Работу последних в этом году решили оставить.

Конечно, мы надеемся на северные районы края. Там наблюдается существенная прибавка по ресурсу. В прошлом году уловы оказались лучшими за последние семь лет.

Прогноз по вылову горбуши в Северо-Охотоморской подзоне – около 6 тыс. тонн горбуши и более 16 тыс. тонн кеты. Это хороший старт. Надеемся, если будут хорошие подходы рыбы, наука будет корректировать рекомендованные объемы добычи.

Всего по краю ожидается вылов 37 тыс. тонн тихоокеанских лососей и 2 тыс. тонн гольцов, то есть стартуем с 39 тыс. тонн. Надеемся, что за счет северных районов удастся увеличить эту цифру. Думаю, и доступная рыба будет из этих районов.

Конечно, Амур беспокоит. Хорошо, что удалось сохранить за-



Всего по краю ожидается вылов 37 тыс. тонн тихоокеанских лососей и 2 тыс. тонн гольцов, то есть стартуем с 39 тыс. тонн

прет на вылов летних лососей Амура – горбуши и летней кеты для всех видов рыболовства. Оставлен только научный лов. Это очень правильно. Повторю: если кто-то может оставаться на реке, это создает условия для незаконного промысла.

– Вы упомянули, что ресурсы перераспределяются в пользу северных районов. А готова ли отрасль в этих местах принимать такие объемы лосося?

– Безусловно, готова. Уже анализировали этот вопрос – мощностей там с избытком, процентов на 50 они недозагружаются. Так что проблем не возникнет, предприятия в северных районах готовы и освоить, и переработать большие объемы лосося.

– Руководство края некоторое время назад поручило подготовить стратегию развития рыбохозяйственного комплекса на ближайшие 10-15 лет. Ваша ассоциация выступала за разработку такого документа, отмечая, что он обрисует понятную перспективу для пользователей водных биоресурсов. Как продвигается подготовка? Направляла ли АПРОХК свои предложения?

– Да, региональные власти заверяли, что стратегия развития рыбохозяйственного комплекса будет принята. Наше объединение подготовило и направило свои предложения. Мы считаем важным отразить в документе вопросы восстановления ресурсов Татарского пролива, развитие прибрежного рыболовства, вопросы аквакульту-

ры и воспроизводства водных биоресурсов. Три направления.

Пока стратегии нет. Между тем я по-прежнему считаю, что это один из основополагающих документов. Он должен предусматривать ключевые цели и задачи развития отрасли, пути для их достижений. Иначе непонятно, куда мы движемся. Наша задача – чтобы стратегия была принята. У других регионов есть опыт разработки таких документов.

Необходимо возобновить и работу краевого рыбохозяйственного совета – я уже говорил, что это хорошая площадка для обсуждения, и работа таких советов предусмотрена федеральным законом о рыболовстве.

– Вы упомянули развитие прибрежного рыболовства. На общем собрании в апреле члены ассоциации подчеркнули: важно, чтобы «прибрежка» и поддержка прибрежных территорий не выпали из сферы внимания государства. Между тем пока все делят квоты в привязке к крупным инвестиционным проектам. Несколько лет назад у нас начал действовать новый правовой режим прибрежного рыболовства. Как вы считаете, какая сейчас ситуация с «прибрежкой»?

– К сожалению, сценарий развития не совсем оптимистичный. Мы видели, как тяжело шло принятие федерального закона по прибрежному рыболовству, важного для наших коллег с Северного бассейна. При подготовке изменений предлагалась масса новых ограничений для «прибрежки». Например, за-

прет судну работать в течение одного рейса в режиме и промышленного, и прибрежного рыболовства.

Сегодня с пафосом говорят о развитии прибрежного рыболовства, однако на деле видим обратную ситуацию: предприятиям удобнее работать в режиме промышленного лова.

Я хочу привлечь внимание главы региона к вопросам «прибрежки» и развития прибрежных территорий. Считаю, что важно провести по проблематике совещание у губернатора. Член Общественного совета при Росрыболовстве Эдуард КЛИМОВ обещал содействовать такому обсуждению. Мы могли бы наметить, что могут сделать региональные органы исполнительной власти, что – Законодательная дума Хабаровского края, какое участие могут принять общественные организации.

Аукционы по продаже долей квот, инвестиционные квоты... Как здесь могут участвовать предприятия, у которых выручка составляет 90-100 млн рублей, а прибыль – 20-30 млн рублей? С чем они пойдут на торги или какие предложения подготовят по программе инвестквот? Понятно, что такой пользователь ничего не выиграет, а имеющегося ресурса лишится. Наша задача подумать, как поддержать такой бизнес: возможно, он не способен принять участие в крупных проектах и платить миллионы на аукционах, но он тоже платит налоги, обеспечивает рабочие места на отдаленных территориях, поддерживает населенный пункт.

Нужно открыто спросить регулятора: какие планы? Если мы идем к монополизации, об этом должно быть известно. Если мы все-таки готовы сохранить прибрежное рыболовство, необходимо это показывать не на словах, а на деле. Готовить нормативно-правовые акты, и не по году, как это получилось для прибрежников Мурманской области.

– В других странах, если следить за новостями ФАО, считают важным поддерживать мелкое рыболовство, работу небольших хозяйств, предприятий. Предлагаются специальные программы.

– Совершенно верно. Это было, есть и будет, наверное. Еще в советские времена я работал у берегов Вьетнама, Новой Зеландии.

Тогда мы крупную рыбу отсортировывали, везли в Россию, а улов помельче сдавали для переработки на местные заводы. За счет таких правил работы флота обеспечивалась поддержка прибрежных территорий. Собственный маломерный флот страны работал, доставлял рыбу на берег. Ее принимали и перерабатывали на береговых производствах. Сейчас этот промысел так же построен за рубежом.

А у нас настолько все зарегулировано! Ввели на законодательном уровне единое промысловое пространство – мне кажется, это приведет к исчезновению «прибрежки».

Сергей РЯБЧЕНКО: Амур беспокоит. Хорошо, что удалось сохранить запрет на вылов летних лососей Амура – горбуши и летней кеты для всех видов рыболовства. Оставлен только научный лов. Это очень правильно. Повторю: если кто-то может оставаться на реке, это создает условия для незаконного промысла.

Вообще, если говорить о рыболовстве в целом, принимается много нормативно-правовых актов, но хочется спросить: зачем всё это делается? Чтобы рыбакам было проще работать или контрольно-надзорным органам? Чтобы больше рыбы добывалось и поставлялось или чтобы больше штрафов собирать? Рыбак должен работать, чтобы как можно больше поймать рыбы разных видов. А получается, что работа идет на благо контрольных органов: Россельхознадзор, Роспотребнадзор, Пограничная служба, таможня и другие – пальцев не хватает, чтобы сосчитать. Наверное, нужно возвращаться к тому, чтобы дать больше свободы для разных видов рыболовства и меньше ставить административных барьеров. Сейчас на федеральном уровне предусмотрен механизм «регуляторной гильотины», в том числе в сфере рыболовства. Пусть он действительно отсекает те правовые акты, которые мешают рыбакам нормально работать.

– А какие позитивные результаты в рыбном хозяйстве Хабаровского края за последний год вы бы отметили?

– Уловы региона растут, увеличивается объем производства рыбной продукции. Развивается в крае и воспроизводство водных биоресурсов. Так, на притоке Амура построен новый рыбоводный цех компании «ВБР-Трейд» производительностью до 15 млн штук молодой кеты.

Увеличивается налоговая нагрузка от рыбной отрасли – как для края, так и для других уровней бюджета. Растет занятость населения – в том числе за счет того, что предприятия перерегистрируются в нашем регионе. На Хабаровском судостроительном

заводе строятся два судна для промысла краба. Так что движение есть.

Хочется отметить и работу краевой комиссии по регулированию вылова анадромных видов рыб. Заседания собираются вовремя, комиссия прислушивается к мнению общественных организаций, рыбацкого сообщества. Тех огрехов, которые наблюдались в 2018–2019 годах, уже нет.

Работают комиссии по определению границ рыболовных и рыбоводных участков. Важна и работа по программе «Доступная рыба» для жителей региона. Успели провести торги по распределению участков для организации любительского рыболовства, и сегодня практически во всех районах Хабаровского края можно осуществлять такой лов, что было невозможно, когда действовал мораторий на конкурсы по закреплению акваторий.

То есть в принципе можно говорить о позитивных моментах. Но нужно отдельно останавливаться на сложностях – чтобы продумывать решения проблем, находить пути для более эффективной работы на благо отрасли. **FN**



MOON TECH
Moon Environment
Technology co., Ltd



MOON TECH

Тел. во Владивостоке:

8 (423) 234-80-11

Тел. в Москве:

8 (499) 398-23-86

ООО «Технологическое оборудование»

– представитель в России:

8 (423) 202-50-38

dvtechno.com

www.yantaimoon.com.ru

www.moonoverseas.com

МОДУЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ MARIQUE

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЫБОПЕРЕРАБОТКИ



Модульный завод укомплектован всем необходимым оборудованием и коммуникациями для полного технологического цикла переработки рыбы. Оборудование цеха изготовлено из высококачественной пищевой нержавеющей стали с соблюдением требований СанПиНа.

Особенность конструкции позволяет совершить монтаж в кратчайшие сроки (1 месяц).

Каждый модульный завод состоит из блоков-модулей.

Модульный завод – это готовый к работе комплекс по переработке лососевых видов рыб (горбуши, кеты, нерки) от 5 до 100 тонн в сутки. Сегодня это уже не проект, а обкатанное на практике решение, предложенное опытными специалистами дальневосточной производственно-инжиниринговой компании «Технологическое оборудование».

**Привез, поставил, подключил
и начинай получать прибыль!**



1. Производственный модуль

■ Модуль по переработке рыбы. В нем могут перерабатываться любые виды лососевых. На выходе вы получаете: рыбу потрошеную (с внутренней выемкой), без головы, с головой или непотрошеную рыбопродукцию.

■ Модуль по переработке икры. На выходе возможно получить икру пробойную соленую, икру ястычную мороженую.



2. Морозильный модуль

Данный модуль состоит из плиточных морозильных аппаратов – от 1 до 4 единиц, разовой загрузкой от 880 до 2156 кг каждый.

Для улучшения производственных показателей возможна установка системы оттайки горячим газом плиточных аппаратов (опция).

Возможна установка рекуперации тепла от холодильной установки (опция).



3. Модуль по переработке голов

Рыбные головы, полученные после изготовления потрошеной рыбопродукции БГ, можно морозить или дробить (опция).



5. Технический модуль – на базе 20-футового морского контейнера (опция)

Данный модуль содержит фильтрующую систему и станцию водоподготовки, вакуумный насос, буферные емкости с технологической водой в объеме 10 куб. метров.

Расчет по данному модулю производится только после предоставления данных по составу и объему технологической воды.



6. Склад хранения – на базе 40-футовых рефконтейнеров (опция)

Количество контейнеров определяет заказчик.

Если среди стандартных вариантов вы не нашли подходящий под ваши задачи, значит – вам требуется индивидуальный проект с дополнительными опциями.

Свяжитесь с нашими специалистами: они ответят на все вопросы и обсудят с вами необходимые для дальнейшего взаимодействия детали. □



Marique

Официальный дистрибьютор компании
«Технологическое оборудование»

690022, Владивосток, пр-т 100 лет
Владивостоку, 159е, стр. 4
Тел.: +7 (423) 202-50-38
komarovao@dvtexno.ru
dvtechnotrade.com

Менеджер по направлению
«Модульные заводы»

Резниченко Марина
Тел.: +7 (423)202-50-38, доб. номер – 1
E-mail: info@dvtexno.ru

Маргарита КРЮЧКОВА

Алекс РАМАНАУСКАС: ПЕРЕД ОТРАСЛЮ ОТКРЫЛИСЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В последние месяцы на площадке Fishnews развернулось обсуждение, как поддержать развитие переработки на Дальнем Востоке и на что пустить инвестиционные квоты. Только квотами здесь вопрос не решить – необходим целый комплекс мер, считает генеральный директор ООО «Витязь-Авто» Алекс РАМАНАУСКАС (у компании целая сеть заводов на западном побережье Камчатского края).

– В мае комиссия, занимающаяся регулированием промысла анадромных рыб на Камчатке, уже провела установочное заседание и определила основные принципы организации путины на 2021 год – сроки открытия промысла по районам, объемы вылова, пропускные периоды. К чему готовятся предприятия на западном побережье?

– Нечетные годы традиционно считаются для Западной Камчатки нерыбными. Но, учитывая прогнозы, которые дают по подходам лосося ученые, ожидания достаточно позитивные (возможный вылов горбуши для западного побережья составляет свыше 144 тыс. тонн. – Прим. ред.). Наша компания, в принципе, готовится к путине так же, как и в урожайный год. Не снижаем темпов подготовки – ни по приему работников, ни по завозу всего необходимого для промысла... Для нас этот год ничем не отличается от рыбного.

Что касается работы в условиях пандемии коронавируса, то, конечно, хотелось бы, чтобы все процессы по организации деятельности предприятий были более-менее прогнозируемы. В прошлом году мы уже прошли путину в условиях борьбы с распространением COVID-19, представление о ситуации имеем. Людей для работы завозим с учетом всех требований контролирующих органов.

Думаю, с точки зрения проведения путины как таковой проблем не будет. Но есть и другой фактор – связанный с внешнеэкономической деятельностью большинства

предприятий, экспортирующих готовую продукцию. В этой сфере, конечно, остаются риски, причем их трудно спрогнозировать. Отгрузки по белой рыбе, донно-пищевым видам показали определенные сложности. И мы прекрасно понимаем, что трудности могут сопровождать и поставки продукции лососевой путины. Вроде как на правительственном уровне проведены переговоры, есть понимание со стороны других стран по завозу готовой продукции, но опасения остаются. Пандемия по-прежнему может отражаться на логистике – увеличивать стоимость транспортировки, затягивать ее. Может сказываться на других процессах, сопровождающих экспорт продукции.

От риска обнаружения следов коронавируса на тароупаковке никто из поставщиков не застрахован. Причем до сих пор нет ясности по мерам, которые нужно выполнить, чтобы обеспечить требования стран, принимающих готовую продукцию.

С одной стороны, пандемия, конечно, затруднила экспорт. Но с другой – открылись новые возможности для поставок продукции более глубокой переработки из лосося. На мой взгляд, есть перспективы по производству и продаже товара с более высокой добавленной стоимостью.

Традиционно Китай выступал мировой перерабатывающей фабрикой, в том числе по выпуску рыбобпродукции. Эта страна принимала на себя очень большой объем сырья, производила из него продукцию глу-

бокой переработки и затем реализовывала ее на внешних рынках.

В результате ограничений, наложенных пандемией, поток сократился. Но потребность в продукции глубокой переработки на мировом пространстве остается. Конечно, российские производители не могут в одночасье полностью занять эту нишу, но стоит обратить внимание на потенциал, на открывающиеся перспективы. При благоприятных условиях для развития переработки Россия, думаю, заняла бы достойное место в сегменте рыбной продукции с более высокой добавленной стоимостью.

– Ситуация с Китаем как раз подтолкнула к обсуждению программ по развитию переработки в России.

– По многим позициям предприятиям, которые работают на отдаленных территориях, невыгодно выпускать продукцию с более глубокой переработкой – эффективнее делать б/г, неразделанную рыбу и т.д. Эти мощности по береговой переработке рыбы находятся на приличном удалении от краевых центров. Трудная логистика, сложная навигация. Доставлять все необходимое для производства и вывозить продукцию непросто. Выше стоимость столь важной для предприятий электроэнергии. При этом нужно понимать, что при выпуске продукции глубокой переработки требуется другая упаковка, необходим другой уровень подготовки персонала, другая энергообеспеченность, чем при производстве продукции с низкой сте-



Алекс РАМАНАУСКАС, генеральный директор ООО «Витязь-Авто»

пенью переработки. В итоге предприятия, которые сами осваивают квоты, обеспечивают непрерывную цепочку от промысла до переработки, не всегда могут конкурировать с производствами в средней полосе России – с более дешевыми энергоносителями, с более дешевой рабочей силой. Не можем соперничать и с тем же Китаем.

Поэтому, если мы хотим развивать производства, нужна поддержка государства – чтобы были понятные стимулы выпуска продукции глубокой переработки в районах, близких к местам промысла. Для поддержки добывающих предприятий, которые занимаются выпуском такого товара, можно было бы задействовать налоговые льготы. Например, установить нулевую ставку НДС при реализации продукции глубокой переработки для производителей, которые решили развивать такое производство. Выпадающие доходы бюджета компенсировались бы плюсами развития отрасли. За счет поддержки предприятий, которые самостоятельно добывают и перерабатывают водные биоресур-

Любые механизмы, связанные с перераспределением прав доступа к водным биоресурсам, требуют тщательной проработки. Каждая идея имеет право на существование, но она должна быть продумана от начала и до конца, со всеми последствиями. Инвестиционные квоты – часть общего допустимого улова, этот объем изымается у работающих предприятий, в том числе у пользователей, участвовавших в первом этапе программы.

сы, государство помогло бы выпуску более качественной продукции однократной заморозки. Это было бы хорошо для потребителя.

– Сейчас уже есть определенные меры поддержки береговой переработки – различные субсидии на региональном уровне, специальные режимы для бизнеса на Дальнем Востоке – ТОРы, свободный порт. Может быть, этих инструментов хватает, но они не до конца эффективно используются?

– Возможно, и так. Но, если посмотреть на некоторые преференции, у них не совсем удобный механизм применения. Так, часть пользователей, которые стали резидентами территорий опережающего развития с уже действующим бизнесом, не могут воспользоваться налоговыми льготами.

Так что можно было бы начать с анализа, насколько эффективны для развития береговой переработки уже введенные меры государственной поддержки.

Также хочется отметить важность работы по продвижению российской рыбной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Российская Федерация, исходя из соотношения объемов вылова и объемов выращивания рыбы и морепродуктов (в прошлом году это более 4,9 млн тонн против 328 тыс. тонн), – это все-таки рыболовная держава. Мы добываем дикую рыбу – лосося, донно-пищевые виды. И на государственном уровне нужно рассказывать о преимуществах такого продукта, о том, как вкусна и полезна дикая рыба. Показывать достоинства продукта, который не прошел через множество разморожек и замо-

ского попечительского совета (MSC). Это тоже должно укрепить позиции отечественных производителей на экспортном направлении.

– В свое время мы были среди первых российских компаний, сертифицировавших промысел лосося. По сути выступали первопроходцами MSC-сертификации в нашей стране. Теперь стали первыми, кто сертифицировал промысел минтая снюрреводами. Процедуру прошли в относительно короткие сроки.

Наличие сертификата необходимо для продвижения российской рыбной продукции глубокой переработки на внешних рынках – Европы, Амери-

ложения о вариантах выделения квот под рефконтейнеры.

Вообще любые механизмы, связанные с перераспределением прав доступа к водным биоресурсам, требуют тщательной проработки. Каждая идея имеет право на существование, но она должна быть продумана от начала и до конца, со всеми последствиями. Инвестиционные квоты – часть общего допустимого улова, этот объем изымается у работающих предприятий, в том числе у пользователей, участвовавших в первом этапе программы. Поэтому здесь нужен аккуратный подход.

– Последние месяцы очень много говорилось о рыболовных участках. Глава Росрыболовства отмечал, что нужно проанализировать, как работают действующие пользователи участков для добычи анадромных рыб.

– Думаю, в любом случае регулятор, в том числе Федеральное агентство по рыболовству, прежде чем принять какое-то решение, взвесит все возможные риски, оценит все возможные последствия и результаты. То есть нам остается надеяться на взвешенный подход и глубокую проработку вопросов, связанных с доступом к ресурсу. Это очень серьезные вопросы.

Конечно, нам как действующим пользователям хотелось бы сохранить собственные позиции и незыблемость исторического принципа. Он обеспечивает гарантии государства на бережное отношение пользователя к ресурсу.

Рыбопромышленник, понимая, что право на добычу ему предоставляется на продолжительное время, будет заинтересован в бережной и рациональной эксплуатации природных ресурсов. Такой пользователь будет принимать меры к сохранению рыбных запасов, содействовать их изучению, соблюдать законодательство в сфере использования водных биоресурсов. То есть такой подход к предоставлению прав на вылов разумен с точки зрения стратегии.

Ощущение стабильности у предприятия в конечном итоге будет обеспечивать развитие рыбной отрасли, укрепление ее кадрового потенциала. При эффективном развитии производств, бережном отношении к биоресурсам вырастет и престиж профессии рыбака.

Думаю, при сохранении исторического принципа у рыбной отрасли России большое будущее. FN

Предприятия, которые сами осваивают квоты, обеспечивают непрерывную цепочку от промысла до переработки, не всегда могут конкурировать с производствами в средней полосе России – с более дешевыми энергоносителями, с более дешевой рабочей силой. Не можем соперничать и с тем же Китаем.

розок, доставлялся от места промысла до потребителя с минимальными изменениями. Тогда и многие процессы по развитию отрасли пойдут легче.

– В апреле на коллегии Росрыболовства руководитель ведомства Илья ШЕСТАКОВ еще раз заявил о планах продолжить программу инвестиционных квот. В рамках второго этапа предполагается вновь поддерживать строительство береговых перерабатывающих заводов. Может быть, такого стимула было бы достаточно?

– Мне кажется, нужен комплексный подход. Должна быть программа, включающая не только стимулы в виде инвестиционных квот. Как я уже упомянул, при выпуске на отдаленных территориях продукция глубокой переработки имеет более высокую себестоимость за счет более дорогой электроэнергии, логистики. На производителей в этом случае ложатся и расходы на обеспечение всем необходимым работников – в крупных населенных пунктах с этим нет таких сложностей.

– «Витязь-Авто» в этом году сертифицировала снюрреводный промысел минтая на Западной Камчатке на соответствие требованиям Мор-

ки, Азии. Проверку прошел промысел в районах, где у нас организован полный цикл от вылова до переработки, – это Западно-Камчатская и Камчатско-Курильская подзоны.

Напомню, что у нас крупные заводы по переработке минтая в Устьевом и в Озерной. В принципе мы в состоянии на этих двух фабриках принять весь объем минтая, доступный нам для освоения в Камчатско-Курильской и Западно-Камчатской подзонах.

– Обсуждалась идея поддерживать с помощью квот вылова строительство не только судов и заводов, но и холодильников. Власти говорили даже о квотах под производство рефрижераторных контейнеров, чтобы перевозить рыбу. Как вы относитесь к таким инициативам?

– Сложно обсуждать идею, если нет подробностей. Непонятен механизм такой поддержки. Хорошо, допустим, под выпуск рефконтейнера выделили квоты. А если у предприятия, получившего объемы, нет мощностей для добычи? Ведь ресурс нужно сначала освоить, потом произвести готовый продукт и только потом его перевозить. Так что можно только строить предпо-

Владфризинг

Компания «Владфризинг» специализируется на проектировании технологических процессов рыбоперерабатывающих предприятий с подбором, поставкой и вводом в эксплуатацию всего необходимого рыбоперерабатывающего и морозильного оборудования для полного цикла рыбопереработки, с последующим техническим сопровождением поставленного оборудования на протяжении всего срока эксплуатации. Компания сотрудничает с крупными производителями Южной Кореи, Китая, Японии и Канады, с которыми ведутся совместные проекты по производству оборудования.

РЫБОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ И МОРОЗИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Автоматическая линия непрерывной переработки лосося NOVA (Ю. Корея-Россия)



Производительность: 3000 шт/час.
Потрошение лосося с аккуратной выемкой икорного ястыка без повреждения

Станции приготовления очищенного тузлука холодным способом серии СПОТ (Россия)



Производительность: от 500 л/час и более

Дефростеры барботёрного типа серии CHDF (Ю.Корея)



Разовая загрузка: от 700 кг и более.
Дефростация: 1,5 – 3 часа

Модернизированные скороморозильные плиточные аппараты контактной заморозки серии PFJ с оттайкой горячими парами и ускоренным процессом заморозки (Китай-Россия)



Разовая загрузка: 500 кг - 2574 кг.

Автономный комплекс по производству и хранению жидкого льда контейнерного типа ISP-12СТА (Китай-Россия)



Производительность: льдогенератор 12 т/сутки
Накопительный бункер объемом 6,5 м.куб.
Дизельгенератор 50 кВт

Льдогенераторы чешуйчатого льда из пресной и морской воды (Китай-Россия)



Производительность: 500 кг/сутки – 20 тонн/сутки

ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ СЫРЬЯ

Термоконтейнеры Xactics (Канада)



Объем: 283 л – 1000 л

ГЕНЕРАТОРЫ ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ТОКА

Perkins, Cummins, Doosan, Mitsubishi (Ю.Корея, Китай, Англия)



Производительность: 10 кВт – 1500 кВт

ГЛУБОКАЯ ПЕРЕРАБОТКА РЫБЫ

Филетировочное, шкуроеъемное, чешуеъемное оборудование, слайсеры, удалители костей и другое (Ю.Корея, Япония)



Компания «Владфризинг» гарантирует полное техническое сопровождение оборудования как при запуске, так и в процессе всей эксплуатации

На правах рекламы



Алексей СЕРЕДА

ОХОТНИКИ НА КРАБА

Отечественные верфи берутся за краболовы: победители крабовых аукционов закладывают флот для освоения приобретенных квот, анонсированы новые торги. Конструкторское бюро «Восток», входящее в состав АО «Центр технологии судостроения и судоремонта», подготовило проекты СКС56 «Командор» и СКС57 «Кунашир» в различных модификациях. Заказчик может выбрать одно из двух исполнений – с морозильным трюмом или RSW-танками.

ПРОЕКТЫ ОСОБОЙ ВАЖНОСТИ

Добыча краба – один из самых высокодоходных видов морского промысла. На взгляд обывателя, такой лов не представляет особых забот: выставляются ловушки с приманкой, крабы туда заползают, ловушки поднимают, вытряхивают и везут продавать ценный деликатес. Однако на деле очень многое зависит от удачи, мастерства капитана и команды, а главное – от судна. Важны его технические характеристики и оснащение, а также обеспечение безопасности экипажа, ведь вахта трудится на верхней палубе у борта, иногда в экстремальных условиях. Поэтому подход к проектированию современного краболова – дело особо ответственное.

В последнюю пару лет, после первых аукционов по квотам на добычу краба, было заложено много корпусов будущего краболовного флота. Конструкторское бюро «Восток» готовило собственные концептуальные проекты таких судов, а также не раз привлекалось для оценки проектов других организаций. Всё это позволило собрать солидный конструкторский задел.

Кроме того, живое общение с представителями промысловых компаний и верфей дало четкое понимание, какими должны быть облик и оснащение современного краболова. С учетом полученных данных КБ «Восток» переосмыслило и глубоко модернизировало свои проекты. При этом применялись самые современные средства: трехмерное моделирование и виртуальная реальность. Фактически были заново подготовлены концептуальные проекты – уже с пожеланиями конкретных заказчиков и под их нужды.

ЗАМОРОЗКА ИЛИ ЖИВОЙ УЛОВ

Анонсированы новые аукционы по крабовым квотам – их победители тоже будут строить суда на российских верфях. Аналогичные условия должны выполнить компании, которые приобрели на торгах лимиты глубоководных крабов в 2020–2021 годах. При этом если организация уже заложила новый флот и планирует расширить



Судно спроектировано под неограниченный район плавания, имеет класс Российского морского регистра судоходства **KM0Ice2 (hull; machinery) Aut2 (REF) Fishing Vessel**.

«Командор» может решать следующие задачи:

- лов краба при помощи конических ловушек;
- первичная обработка, сортировка, разделка и заморозка улова (в исполнении «Морозильное судно»);
- первичная обработка, сортировка, размещение в цистернах с системой RSW (в исполнении «Судно с системой RSW»);
- перевозка и передача продукции на транспортные суда или в порт.

Судно предназначено для добычи **камчатского, синего, волосатого, равношипного крабов, стригунов опилио и бэрди**.

Суточный вылов в исполнении «Морозильное судно» – около 20 тонн.

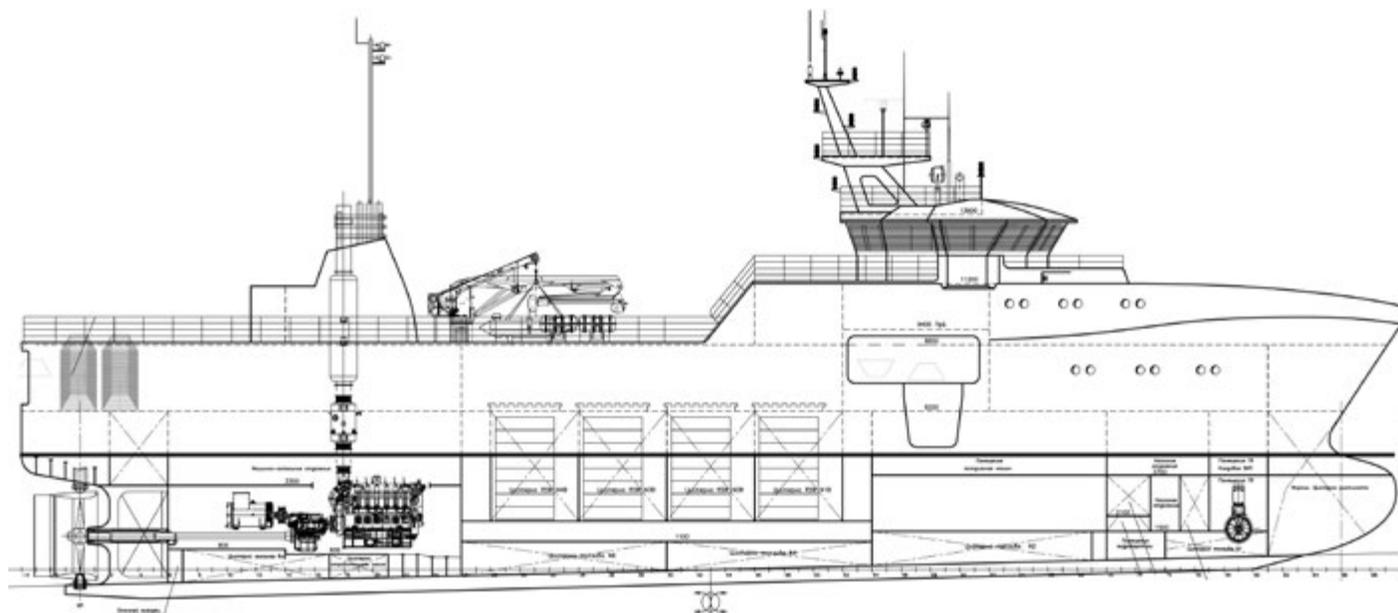
В исполнении «Морозильное судно» оборудование крабового комплекса обеспечивает выпуск следующего ассортимента продукции:

- краб варено-мороженый целиком;
- варено-мороженые и сыромороженые крабовые конечности;
- варено-мороженое крабовое мясо без панциря;
- фаланги;
- салатное крабовое мясо («лапша»).

Главные размерения и основные характеристики «Командора»

■ Длина наибольшая (по корпусу)	56,2 м
■ Ширина наибольшая (по корпусу)	12 м
■ Высота борта от главной палубы	6,2 м
■ Высота борта до верхней палубы	8,8 м
■ Осадка по грузовую марку	4,6/4,8 м*
■ Мощность главного двигателя	2100/2700 кВт*
■ Скорость	13/15 узлов*
■ Количество ловушек	до 3000 штук
■ Экипаж	32/30 человек*
■ Автономность	45/20 суток
■ Объем трюма/цистерн	895/550 м ³

* характеристика соответствует варианту с танками RSW



В проекте СКС56 «Командор» реализовано большое количество технологических решений для облегчения работы экипажа и сокращения расходов на содержание и обслуживание судна

серию, она с учетом имеющегося опыта может сделать выбор в пользу новых проектов.

Таких, как проект **среднего крабового судна СКС56 «Командор»**. Он выполнен в двух вариантах. В первом судно имеет перерабатывающий цех с холодильной установкой для заморозки продукции. Второй вариант предусматривает на борту цистерны с системой RSW, позволяющей перевозить улов живьем – живой краб стоит гораздо дороже мороженого.

Дополнительно рассматривается третий, комбинированный, вариант. Он сочетает достоинства обработки и заморозки, с одной стороны, и перевозки живого краба – с другой.

В проекте **СКС56 «Командор»** реализовано большое количество технологических решений для облегчения работы экипажа и сокращения расходов на содержание и обслуживание судна. При этом краболов выгодно отличается внешним видом – он невероятно красив!

КБ «Восток» продолжает развивать проект в части опционного насыщения и различных комбинаций оборудования, совершенствуя детали. Таким образом, возможные пожелания заказчика будут оперативно учтены.

ЕСТЬ ПРЕДЕЛ ВЫСОТЕ

В конструкторском бюро обращают внимание, что потенциал заданных размеров судна не



бесконечен. На Западе при наложенных ограничениях длины и ширины проектанты обычно следуют по пути роста вверх, увеличивая массу судна. Это негативно сказывается на показателях остойчивости, которую обеспечивают за счет твердого и (или) жидкого балласта или увеличением толщин подводной части корпуса. КБ «Восток» отмечает: такие тенденции нельзя назвать технически грамотными – с ростом массы увеличивается мощность энергетической нагрузки. А это приводит к значительным эксплуатационным затратам для судовладельца.

Кроме того, наращивание высоты влечет существенное увеличение ветровых нагрузок. Они при больших волнах, особенно в сочетании с обледенением, могут даже опрокинуть судно.

С учетом современных тенденций и собственного опыта проектирования КБ «Восток» всегда находит технически верные и обоснованные решения с точки зрения безопасности и экономичности судна.

ЕСЛИ ХОЧЕТСЯ ПОБОЛЬШЕ

Хотя потенциал проекта **СКС56 «Командор»** далеко не исчерпан, специалисты КБ «Восток» начали проектирование среднего крабового судна следующей модификации – **СКС57 «Кунашир»**.

Этот проект отличается несколькими большими размерами, архитектурой и компоновкой. Он тоже предлагается сразу в двух вариантах – с морозильными аппаратами и системой RSW. Выбор проекта и его насыщения – за заказчиком. □



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

ООО Проектная Компания



«ПОЛИТЕСТ»

Работы производятся
в соответствии с требованиями
Российского
Морского Регистра Судоходства

Кренование и взвешивание. Разработка документации по остойчивости и непотопляемости.

Разработка проектов и технической документации по всем направлениям судовой тематики в объеме переклассификации, ремонта, модернизации и переоборудования судов.

Инструкция по загрузке. Наставление по креплению грузов.

Проекты по установке радио- и навигационного оборудования.

План управления балластными водами, судовые планы энергоэффективности судна.

Замеры остаточных толщин элементов корпуса, оценка технического состояния по программе «ВОЛНА».

Составление судовых планов, наставлений, буклетов (СОЛАС, ПМЗ).

Расчеты прочности корпуса судна и конструкций. Расчет допускаемых остаточных характеристик конструкций корпуса. Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.

Дефектация деталей и узлов неразрушающими методами.

На правах рекламы

690012, г. Владивосток, ул. Калинина, д. 42, корп. 36, ком. 5,9, а/я 12140
Тел./факс +7 (423) 227-97-68, Тел.: +7 914 791-94-40
E-mail: npkr@bk.ru

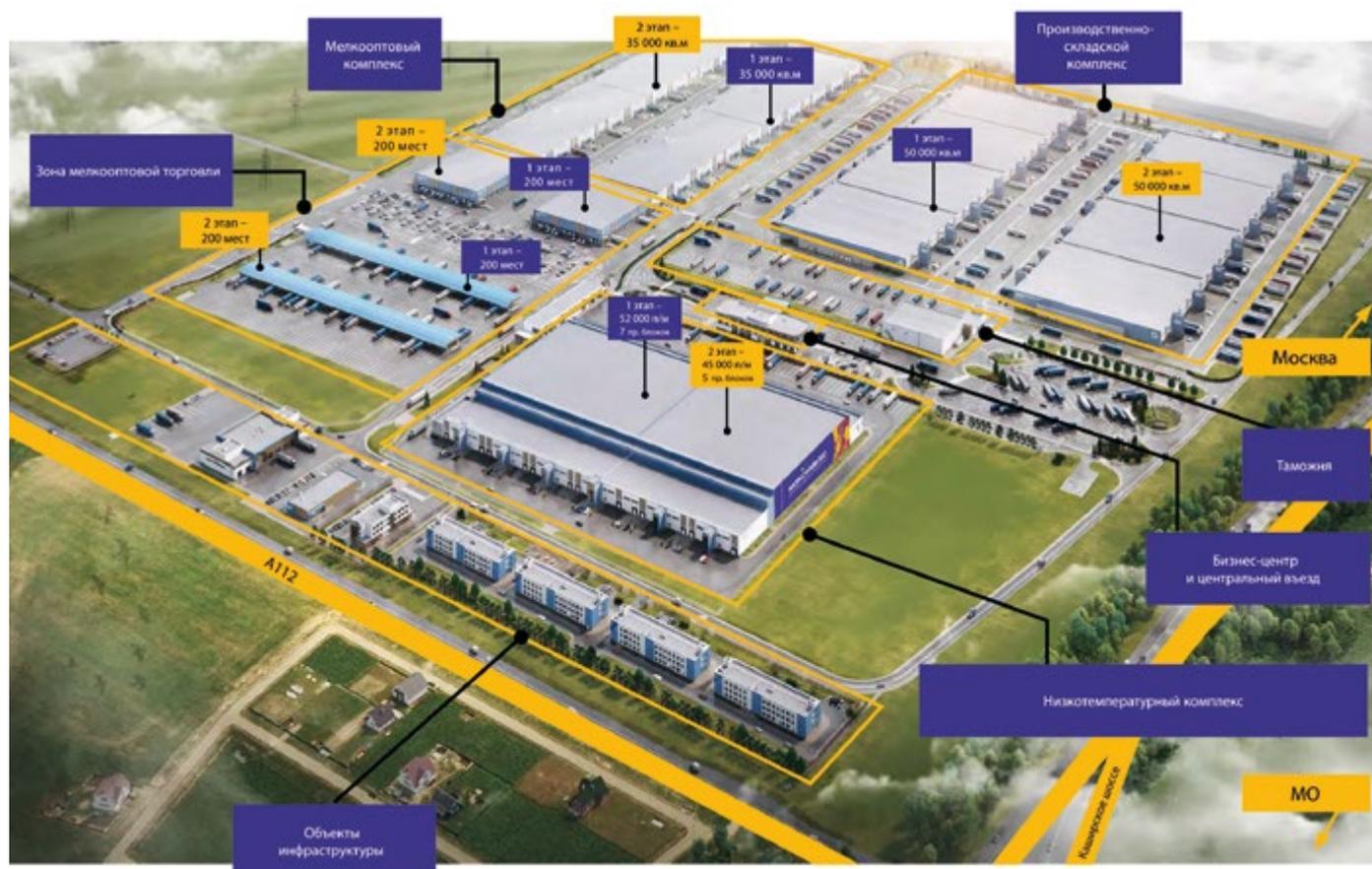
Пусан, Корея: тел.: (82-51) 468-2596,
факс: (82-51) 468-2597
E-mail: npkpbusan@hotmail.com
Моб.: (82) 10 3596 2572
Адрес: 3 Floor, GS Square Building, 6-5, Jungang-daero
196 Beon-gil, Dong-gu, Busan, Korea. 48821.

ООО В И Р Т У С IN GOD WE TRUST
VIRTUS co LTD

- ✦ СТРОИТЕЛЬСТВО ЛЮБЫХ СУДОВ НА ВЕРФЯХ КНР
- ✦ ИЗГОТОВЛЕНИЕ ДИЗАЙН-ПРОЕКТОВ ЛЮБЫХ СУДОВ
- ✦ СУДОРЕМОНТ НА ВЕРФЯХ КНР
- ✦ ПОКУПКА СУДОВ НА СЛОМ
- ✦ ПОСТАВКА МЕХАНИЗМОВ, ОБОРУДОВАНИЯ, ТЕХНИКИ ИЗ КНР

Тел.: (4152) 42-12-84; 42-12-26, +7-924-892-27-32.
Факс: (4152) 42-12-84, 41-24-35.
E-mail: virtus-dl@mail.ru, virtusoffice@mail.ru
Web-site: www.virtus-china.ru

На правах рекламы



Анна ЛИМ

ППК «МАКСИМИХА»: КЛАСТЕР – ЭТО СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК И СИНЕРГИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Главной болевой точкой российской рыбной отрасли остается логистика, ведь рыбе и морепродуктам приходится преодолевать тысячи километров от морских портов до центральных регионов страны. Для сокращения этого пути предлагаются разные решения. Одним из них должен стать промышленно-продовольственный кластер «Максимиха» в подмосковном Домодедове. Это специализированный логистический хаб, складской комплекс и производственный центр, который объединяет на своей территории производителей и поставщиков продуктов питания, оптовых и мелкооптовых закупщиков и торговые сети. Какую роль будет играть будущий кластер в цепи поставок рыбных товаров и какие преимущества он может предложить рыбакам и рыбопереработчикам, в интервью журналу «Fishnews – Новости рыболовства» рассказал генеральный директор ППК «Максимиха» Андрей ФИЛАТОВ.

– Андрей Евгеньевич, если упрощать, в чем отличие промышленно-продовольственного кластера «Максимиха» от обычной производственной площадки?

– В том, что это совсем не обычная производственная площадка. Мы не зря предпочитаем термин «кластер». Он гораздо лучше подходит для такого масштабного проекта, поскольку в рамках кластера мы организуем взаимодействие между всеми участниками рынка свежих и замороженных продуктов питания, снижая их издержки и предоставляя им полный набор услуг и инфраструктуры.

Поэтому отличия, прежде всего, в масштабности, многофункциональности и специализации проекта. В рамках кластера мы собираем представителей всех сегментов рынка: рыбаков и рыбопереработчиков, сельхозпроизводителей, экспортеров и импортеров продукции, оптовиков, сетевой ретейл и обычных розничных продавцов.

Отраслевая специализация кластера «Максимиха» позволяет компаниям на его территории наладить эффективное взаимодействие. В свою очередь, мы можем сфокусироваться на предложении помещений и услуг, которые нацелены на сохранение свежести и качества продукции, поддержании температурной цепочки, обеспечении эффективных логистических операций с учетом специфики товаров резидентов нашего кластера.

Мы рассчитываем, что такая концепция в итоге приведет к снижению издержек в цепочке поставок продуктов питания, которые проходят через «Максимиху». Это позволит нашим резидентам успешно развивать свой бизнес, а конечному покупателю – получить свежую, полезную и качественную продукцию по разумным ценам.

– Почему вы заинтересованы в привлечении именно рыбопромышленных компаний? Ведь кластер рассчитан на все группы продуктов питания. Откуда такое внимание к рыбе?

– Безусловно, мы работаем не только с рыбой. Наш кластер нацелен на весь ассортимент свежих и замороженных продуктов питания – это свежие фрукты и овощи, это молочная продукция, это замороженная рыба и мясо. Но именно рыбопромышленные компании мо-



Андрей ФИЛАТОВ, генеральный директор ППК «Максимиха»

гут стать одними из ключевых резидентов «Максимихи».

В рыбной отрасли мы сейчас видим большой потенциал для удовлетворения спроса на внутреннем рынке, который, возможно, недооценен. До недавнего времени отрасль была преимущественно ориентирована на развитие экспортных поставок. Однако проблемы и ограничения, с которыми столкнулись рыбаки в 2020–2021 годах, показывают, что назрела необходимость изменения товарных потоков, поиска новых маршрутов и новых рынков сбыта, необходимость развивать продажи продукции с высокой добавленной стоимостью и обеспечивать рост внутреннего потребления, предлагая покупателям рыбу, сохранившую все свои полезные свойства, по приемлемой цене.

Не забывайте, что кластер «Максимиха» создается в крупнейшем регионе потребления продукции – это Москва и Московская область, откуда продукция также расходуется

в другие регионы. И мы видим одну из ключевых задач в налаживании товаропотоков рыбной продукции, добытой или произведенной в первую очередь на Дальнем Востоке, а также в Мурманске и других приморских территориях, и перераспределении этой продукции по Центральному федеральному округу.

– Какие проблемы, с которыми сталкиваются производители рыбной продукции, можно решить в рамках кластера?

– Учитывая перспективы развития рыбной отрасли и необходимость решения проблем, связанных с доставкой продукции из ДФО, ее хранением и доработкой в ключевом регионе потребления, мы запроектировали в составе кластера крупнейший низкотемпературный производственно-складской комплекс на 70 тысяч тонн единовременного хранения. К нему примыкают производственные блоки, где резиденты кластера смогут организовать пере-

работку продукции, гибко реагируя на конъюнктуру рынка и выполняя заказы точно в срок и в том объеме, который требуется их клиентам. При этом хранить как сырье, так и готовую продукцию компании смогут по схеме ответственного хранения, оптимизируя и более четко планируя свои затраты.

Параллельно с кластером на территории особой экономической зоны «Максимиха» будет построен современный мультимодальный центр (ММЦ) «Усады». Основная цель этого проекта – обеспечить регулярность транспортировки рефрижераторных грузов железнодорожным транспортом «от двери до двери»: между центрами производства и потребления продуктов питания. Благодаря взаимодействию с ММЦ продукция доставляется непосредственно к нашему низкотемпературному производственно-складскому комплексу.

В процессе строительства этого комплекса мы применяем все современные решения по обеспечению и контролю температурного режима. Используем передовые информационные технологии, которые позволяют отслеживать температуру на уровне каждой партии или конкретной палеты. Тщательно продуманная планировка комплекса обеспечит перемещение рыбной продукции в рамках одного здания в производственные помещения без нарушения холодовой цепи.

– А каким вы все-таки видите арендатора из рыбной отрасли? Это скорее оптовик, которому нужно где-то хранить продукцию, или переработчик, который непосредственно занимается производством?

– Специфика нашего кластера такова, что он подходит для всех этих видов деятельности. Низкотемпературный производственно-складской комплекс, о котором я уже говорил, – это не просто склад с холодильником. Он дает возможность компании арендовать производственные помещения, подготовленные в инженерном отношении и оснащенные всей необходимой инфраструктурой – водоотведением, электричеством, комнатами для персонала, с соблюдением всех требований пищевой безопасности. Таким образом, компания может сосредоточиться на своей основной деятельности по производству рыбной продукции.



Андрей ФИЛАТОВ: Кластер «Максимиха» создается в крупнейшем регионе потребления продукции – это Москва и Московская область, откуда продукция также расходуется в другие регионы

Но это совсем не значит, что мы ограничиваем свое предложение только теми компаниями, которые желают перерабатывать продукцию в московском регионе. Просто для многих производителей крайне важна близость к основному рынку сбыта. Это уменьшает транспортное плечо, снижает издержки и повышает гибкость компании.

Но мы также общаемся и с трейдерами, которые отправляют свою продукцию в другие регионы, перераспределяют между другими компаниями, и для них мы готовы предложить хранение продукции.

Плюс кластер, как я уже сказал, нацелен на интеграцию всех игроков и сокращение их логистических издержек. Мы будем привлекать розничные сети для размещения их распределительных центров, что также снизит затраты на логистику. В рамках кластера будет организован сектор мелкооптовой торговли, где будет отведено место для, как мы его называем, «рыбного шоурума». Это способ для компаний-трейдеров и производителей представить свою продукцию среднему и малому бизнесу, тем самым диверсифицировать свои продажи и снизить зависимость от розничных торговых сетей, которые зачастую диктуют довольно жесткие условия сотрудничества.

Опять же «рыбный шоурум» будет соответствовать всем критериям, предъявляемым к безопасности замороженной продукции и требованиям СанПиНа, чему мы уделя-

ем очень большое внимание. Там будет возможность расставить морозильные лари, будет поддерживаться на высоком уровне чистота помещений, и там же разместятся ветеринарные службы.

– Для каких компаний участие в кластере будет экономически обосновано? Какие дополнительные услуги могут получить арендаторы?

– Концепция кластера «Максимиха» изначально нацелена на взаимовыгодное сотрудничество с широким спектром потенциальных клиентов. Средним и малым компаниям мы предлагаем готовые решения в части складских и производственных помещений малого формата, а также аутсорсинг складских услуг. Более крупные компании могут рассмотреть строительство своих производств с использованием имеющейся инфраструктуры и воспользоваться льготами, предоставляемыми режимом особой экономической зоны.

Мы работаем над обеспечением кластера всеми необходимыми услугами для ведения основного бизнеса резидентов, а также не очевидными на первый взгляд услугами, без которых ведение основной деятельности на самом деле невозможно: в частности, это создание комфортной среды для персонала. Общежития будут оборудованы всем необходимым для пребывания и отдыха людей вне рабочего времени. В столовых предусмотрена воз-

Общая
площадь
кластера

103 Га

Коммерческие
площади

429 000 м²

из них 124 000 м²
будет введено на Этапе I

ППК «Максимиха» – крупнейший в России специализированный логистический и производственный кластер для взаимодействия поставщиков с ретейлерами в основных категориях свежих продуктов питания:

- **Парк** складских и производственных помещений для производителей и поставщиков с возможностью поставки на РЦ федеральных и региональных розничных сетей
- **Экспортно-импортный хаб** для ключевых каналов поставок продуктов питания
- **Аутсорсинг операций**, включая услуги 3PL в части складской, транспортной логистики, таможенных операций и доработки продукции

44 мин
48 км
до МКАД

12 % оборота
Москвы и МО
в категории продуктов питания



177 000 м²



55 000 м²



197 000 м²

Миссия проекта:

Комплексное снижение издержек ретейлеров и поставщиков в цепочках поставок свежих продуктов питания для московского региона

возможность доставки готовых обедов в пределах кластера. Мы организуем кластер так, чтобы сотрудники наших клиентов – как набранные среди местных жителей, так и привлеченные из других регионов России – были мотивированы работать на этой территории.

Кроме того, в кластере будут предоставляться услуги по операциям с отходами, клинингу помещений и другим сопутствующим вопросам. Для их решения арендатору будет достаточно обратиться к своему менеджеру в управляющей компании кластера.

– В апреле проект кластера «Максимиха» был представлен на Дальневосточном научно-промышленном совете. Какой отклик вы получили? Есть ли интерес со стороны рыбаков? Насколько им в принципе интересны такие проекты?

– Это был первый наш, скажем так, публичный выход в свет к рыбакам. На самом деле мы ведем плотную работу по взаимодействию с отраслевыми объединениями – это

и Ассоциация добытчиков лососей Камчатки, Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья – и общаемся напрямую с рыбопромышленными компаниями.

Мы сфокусировались на Дальнем Востоке по объективным причинам – все-таки основная добыча рыбы происходит именно там. Тем не менее мы открыты для общения и будем инициировать это общение с участниками рынка из любых регионов, которые так или иначе задействованы в производстве, добыче рыбной продукции либо ее переработке и распределении.

Начали мы эти контакты еще на этапе создания концепции кластера с тем, чтобы максимально учесть потребности и нужды бизнеса, направления его развития, его головные боли. Всё это мы постарались учесть в концепции, превратить в готовые проектные и бизнес-решения, чтобы предложить компаниям то, что будет востребовано и полезно.

Могу сказать, что, несмотря на поэтапное развитие проекта кла-

стера «Максимиха» и строительство в несколько очередей, мы видим: то, что планировалось построить на первом этапе, уже как минимум не покрывает спрос и обратную связь, которую мы обнаружили на рынке. Безусловно, мы постараемся это учесть в плане развития проекта, но в целом видим хороший и здоровый интерес и уверены, что кластер не просто будет коммерческим проектом, но и позволит рыбной отрасли эффективно развиваться.

В этом году мы планируем участвовать со своим стендом в выставке Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге. Тем самым мы подчеркиваем наш интерес к рыбной отрасли и нашу заинтересованность в налаживании контактов с этим бизнесом. Скорее всего, мы примем участие в мероприятиях деловой программы выставки, в дискуссиях, которые будут там организованы, с удовольствием послушаем рынок и попробуем озвучить свои идеи в рамках этих встреч. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

СПУСК ЗА ГОРИЗОНТОМ

Проблемы строительства судов под инвестквоты представители Северного бассейна обсудили на конференции Fishnews Online

Планы сдачи судов по программе инвестиционных квот звучат все менее и менее оптимистично. В мае на площадке Совета Федерации прошло совещание по обновлению промыслового флота.

Как отметили сенаторы, если в январе говорилось о планах сдать до конца года 14 судов, то теперь, согласно скорректированным графикам, это уже 13 единиц. Цифры, которые представил Минпромторг, еще скромнее: шесть судов при оптимистичном прогнозе и четыре – при пессимистичном.

С ЧЕМ СТОЛКНУЛИСЬ РЫБАКИ

Широкое внимание к теме строительства флота привлекла трагедия на заводе «Пелла»: опрокинулся траулер «Скорпион», погибло два человека. Видео с места событий облетело новостные ленты и социальные сети.

По программе инвестиционных квот на ленинградской верфи было заказано шесть средних рыболовных морозильных траулеров для работы на Северном бассейне. Заказчик «Скорпиона» – группа компаний «ФЭСТ» – уже заявил, что судно принимать не будет. Если восстанавливать траулер, проект оказывается слишком дорогим. Даже с учетом получаемых по итогам строительства квот добычи.

По оценкам независимой компании, восстановление обойдется более чем в 20 млн евро, рассказал на конференции Fishnews Online исполнительный директор «ФЭСТ» Юрий ПАРШЕВ. Это при том, что сумма по основному контракту составляет 33 млн евро. «Мы не вытнем просто такие огромные суммы», – прокомментировал представитель группы компаний.

Банковская гарантия реализации инвестиционного проекта выдана таким образом, что заказчик строительства не будет терять в деньгах. Но получается, что квоты



В июле 2019 года траулер «Скорпион» был спущен на воду. Однако заказ судостроители не выполнили. 30 марта 2021 года на верфи «Пелла» произошло ЧП: судно опрокинулось, погибло двое рабочих

предприятие не получит, хотя траулер уже был в высокой степени готовности.

«Мы на 100% выполнили свои обязательства, заложенные в философию инвестпроектов: вкладывали огромные суммы в отечественное судостроение, принесли верфям свои знания и компетенции в строительстве рыбопромыслового флота, обеспечили судостроителей кадровой поддержкой. В итоге с первым траулером мы не получили ничего. Потеряны деньги, время, не выбраны квоты. Нужен

механизм, позволяющий наделять инвестквотой компании при выполнении ими обязательств», – убежден Юрий Паршев.

На «Пелле» для группы компаний «ФЭСТ» строится еще одно судно того же проекта 1701 – «Лев». Но и в случае с этим траулером заказчик далек от оптимизма. Договоры на строительство судов рыбаки и «Пелла» заключили четыре года назад. Согласно первоначальному графику, сдача первого судна ожидалась 31 июля 2020 года, второго – 31 августа 2020 года.

Однако работы по «Льву» выполнены примерно наполовину, отметил Юрий Паршев. Время, которое требуется для завершения строительства, он оценил в два года.

«По второму судну мы готовы продолжать диалог, но, опять же, у верфи тупик, у них нет денег, они не знают, как на два года еще растянуть строительство судна, при этом не получая от нас никаких дополнительных средств», – описал ситуацию рыбопромышленник.

Компании, которые решили строить флот в России, столкнулись с проблемами, которые годами накапливались в отечественном судостроении. В том числе с тяжелым финансовым положением судостроительных заводов.

Нереалистичные сроки выполнения заказов усугубили непростую ситуацию. Руководство Объединенной судостроительной корпорации (ОСК), на верфях которой строится большая часть судов под инвестквоты, уже говорит о том, что заказы собрали в слишком сжатый период – отсюда и задержки при их выполнении.

«Есть такая статья в Гражданском кодексе – 434.1, которая говорит о добросовестности переговоров. Когда ВСЗ нас привлекал на строительство к себе, они озвучивали сроки максимум два года», – рассказал генеральный директор ООО «УК «ФОР» Павел БАЛОН. Задержки строительства привели судостроителей в том числе к нехватке финансов. «Любой завод, если он выполняет заказ четыре-пять лет вместо запланированных двух, столкнется с дополнительными расходами», – считает представитель компании.

Ситуация со строительством на Выборгском судостроительном заводе (ВСЗ) неоднократно называлась в числе самых проблемных. Когда запускалась программа обновления рыбопромыслового флота на российских верфях, предполагалось, что отечественное судостроение выйдет на новый уровень. Но только инвестиций рыбопромышленных компаний для такого качественного рывка недостаточно, обратил внимание исполнительный директор Северо-Западного рыбопромышленного консорциума Сергей НЕСВЕТОВ. Пока получается, что средств не хватает даже на обслуживание уже имеющихся заказов. Сроки сдачи второго судна,

которое строится для СЗРК в Выборге, вновь приходится сдвигать. Третий и четвертый траулеры также не будут сданы вовремя, считают в консорциуме.

Судостроительным заводам нужна реально работающая программа модернизации и доступ к финансовым ресурсам – без этого никакого развития не будет, останется только решать накопившиеся проблемы, уверен исполнительный директор СЗРК.

Неудовлетворительное финансовое положение верфей – одна из ключевых причин для отставания

го проблем с финансированием, с поставкой импортного оборудования, с его монтажом, потому что наши верфи не способны не только его установить, смонтировать на судне, но и, как оказывается, даже обеспечить работников на самые простые операции».

Проблемы с трудовыми ресурсами власти тоже предлагают решать по специальному плану, но ясно, что быстро эти вопросы не снять.

Задержки в выполнении заказов оборачиваются дополнительными расходами для рыбопромышленных компаний. В СЗРК издерж-

Юрий ПАРШЕВ: Мы на 100% выполнили свои обязательства, заложенные в философию инвестпроектов: вкладывали огромные суммы в отечественное судостроение, принесли верфям свои знания и компетенции в строительстве рыбопромыслового флота, обеспечили судостроителей кадровой поддержкой. В итоге с первым траулером мы не получили ничего. Потеряны деньги, время, не выбраны квоты. Нужен механизм, позволяющий наделять инвестквотой компании при выполнении ими обязательств.

в выполнении рыбацких заказов, признают власти. Федеральное агентство по рыболовству заявило о том, что Минпромторгу совместно с ОСК необходимо подготовить план мероприятий по финансовому оздоровлению предприятий, входящих в корпорацию.

Недостает не только денег. Как и во многих других отраслях, в судостроении наблюдается нехватка кадров. «С чем мы серьезно столкнулись на Северной верфи, входящей в ОСК, это именно не столько проблемы финансирования – хотя они уже появляются и у нас, – сколько проблемы кадрового обеспечения», – рассказал исполнительный директор Рыболовецкого колхоза имени М.И. Калинина Павел КУДРЯВИН.

Положение дел в сфере судостроения он охарактеризовал как очень печальное: «У нас ситуация точно такая же, как и у всех. Наше судно строится с 2018 года, в этом году мы будем праздновать трехлетие с момента закладки непосредственно корпуса. И уже очевидно, что раньше, чем в следующем году, нам это судно не передадут. Возникает очень мно-

ки оценили чуть меньше чем в 500 млн рублей. В эту сумму входят средства на обслуживание кредитов, взятых на строительство: пока новый флот не введен в эксплуатацию, не получены дополнительные квоты – нет дополнительной выручки для погашения. Это и расходы на содержание группы специалистов, осуществляющих наблюдение за строительством. И, конечно, деньги на обслуживание банковских гарантий.

СТОИТ ЛИ ТОРОПИТЬСЯ СО ВТОРОЙ ВОЛНОЙ

Федеральные ведомства уже анонсировали продолжение программы инвестиционных квот (по крайней мере для Дальнего Востока), новые крабовые аукционы. В Росрыболовстве считают, что, несмотря на проблемы, механизм инвестквот эффективен.

Однако на предприятиях полагают, что торопиться со второй волной инвестквот и новыми крабовыми торгами не нужно. И ассоциации, и компании говорили, что привлечь рыбаков на отечественные верфи



Неудовлетворительное финансовое положение верфей – одна из ключевых причин для отставания в выполнении рыбацких заказов

можно было бы другими методами. Тем не менее власти пошли по пути перераспределения квот с инвестиционными обязательствами.

«Я позволю себе не согласиться с некоторыми официальными лицами, которые говорят о том, что программа инвестквот показала себя очень хорошо, опыт удачный и надо его тиражировать», – прокомментировал Сергей Несветов.

По его мнению, стремление госорганов запустить вторую волну инвестквот и крабовых аукционов, не дожидаясь результатов первого этапа, как раз и может быть связано с пониманием того, что объем проблем не достиг критической массы и пока еще можно говорить, что опыт удачный, – потом это будет невозможно.

Говоря про новые программы, власти подчас забывают, что новые мощности должны быть обеспечены ресурсной базой, обратил внимание генеральный директор Союза рыбопромышленников Севера Константин ДРЕВЕТНЯК. «Нигде у чиновников это не звучит, что надо посмотреть сначала, что вы будете ловить», – отметил руководитель СРПС.

Сейчас нужно обеспечить завершение строительства уже заложённых судов, а дальше обновление флота должно пойти эволюционным путем, считает Константин Древетняк. По его мнению, рыбаки бы в любом случае пришли к строительству новых судов.

Нужно, чтобы на государственном уровне было понимание, что программа инвестквот была запущена в интересах верфей, полагает Юрий Паршев. Рыбопромышленные компании сделали серьезные заказы, но судостроительные заводы оказались не готовы к этим процессам.

Нельзя торопиться ни со второй, ни с третьей волной инвестиционных квот, ни с новыми аукционами по крабам – нужно дождаться завершения первого этапа и на государственном уровне проанализировать, каковы ошибки, что с ними делать, считает Сергей Несветов.

Об этом же, кстати, заявили и законодатели. С учетом отставания в графиках строительства флота надо очень внимательно подойти к вопросу второй волны, оценить готовность судостроителей, считает первый зампред комитета Со-

вета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергей МИТИН. «Не получился бы у нас скомканный процесс, который может привести к непоправимым последствиям для реализации второго этапа инвестиционных квот», – сказал сенатор на совещании по обновлению рыбопромышленного флота в мае.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ПРАВОВОЙ БАЗОЙ

Рыбопромышленники предлагают решения, которые помогли бы защитить права предприятий, откликнувшихся на посыл государства и заказавших суда в России.

Первое: предлагается увеличить предельный срок, предусмотренный законодательством для постройки флота под инвестиционные квоты. Сейчас это пять лет с возможностью продления не более чем на год. Обсуждался срок в семь лет, но и таким расширенным временным рамкам не обойтись, считают инвесторы. «Чем дальше мы идем в рамках этой программы, тем больше сроки будут сдвигаться за счет того, что каждое

следующее судно сдается позже, чем было запланировано. Соответственно, аккумулируется срок этих задержек», – прокомментировал Павел Балон.

По мнению участников конференции Fishnews, логично было бы подумать о промежутке в десять лет.

Второе – это механизмы обеспечения реализации инвест-проекта. Важно учитывать здесь усилия рыбопромышленников. Необходимо снять требование о банковской гарантии или хотя бы сократить сумму по мере готовности судна, заявили в бизнес-сообществе. Такие изменения правовой базы уже предлагались. Инвестиционный проект – это вклад в ВВП России. Как минимум по первым судам серии рыбаки свои обязательства по таким вложениям уже выполнили, поэтому очень жаль, что буксует принятие постановления правительства по снижению сумм банковских гарантий, уверен представитель «ФОР».

Пока постановление не принято, инвестор фактически находится на крючке у судостроителей: бесполезно предъявлять штрафные санкции верфи. «Если штрафные санкции предъявить, верфь, по всей вероятности, остановит строительство, инвестор не уложится в срок и еще дополнительно будет вынужден заплатить сумму, которую банк выплатит государству по банковской гарантии», – озвучил причины Павел Балон.

Третье – возможность выделения квот, когда судно уже достигло определенной степени готовности. По сути, это будет предоставление ресурса под уже запущенный объект инвестиций.

Руководители компаний также уверены, что нужно уходить от излишней зарегулированности программы. «Она не оставляет никакого простора для маневра ни рыбакам, ни верфям. То есть государство почему-то берет на себя функцию «мудрого филина», который взирает сверху и говорит, кому что нужно и как привести всех к счастью», – охарактеризовал ситуацию Сергей Несветов.

По мнению Юрия Паршева, нужно подумать над тем, чтобы у предприятий была возможность впоследствии передать или продать судно, построенное под инвестквоты.

Государственным органам также предлагается рассмотреть возможность обнуления НДС на оборудование, которое ввозится для строительства судов из-за границы.

И, конечно, остается вопрос дальнейшего финансового оздоровления верфей. Необходимы средства не только на их текущую работу, но и на развитие и модернизацию, иначе ни о каком рывке для судостроения говорить не приходится.

Необходимо найти ответ на стратегический вопрос: что требуется от связи рыбаков и судостроителей, заявил Павел Балон. «На сегодняшний день если сравнивать с зарубежными верфями и брать знаменитый треугольник «цена, ка-

ний, участвующих в программе, – финансовые, людские, временные – оказались гораздо выше, чем планировалось. Для того чтобы хотя бы частично компенсировать издержки заказчиков флота, необходимо продлить период, на который им предоставляется право на промысел, до 20 лет.

В июне в Санкт-Петербурге проходил традиционный международный форум. На ПМЭФ были озвучены экономические тезисы государства. Один из них – инвестиционное развитие, напомнил председатель Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна Валентин БАЛАШОВ. На инвестиционные программы в рыбном хозяйстве российский бизнес за

Сергей НЕСВЕТОВ: По действующему законодательству, право на вылов по инвестиционным квотам предприятия получают на 15 лет. Однако этот срок нужно продлить. Затраты компаний, участвующих в программе, – финансовые, людские, временные – оказались гораздо выше, чем планировалось. Для того чтобы хотя бы частично компенсировать издержки заказчиков флота, необходимо продлить период, на который им предоставляется право на промысел, до 20 лет.

чество и сроки», то как минимум по цене и срокам российские верфи в гражданском судостроении проигрывают иностранным конкурентам», – констатировал он.

Важно на уровне государства обеспечить судостроителям поддержку, чтобы не утратить появляющиеся компетенции по строительству сложных гражданских судов и иметь возможность экспортных поставок, а не только работы на внутренний рынок, считает менеджер. Поддержать верфи можно было бы через институты развития.

ПРАВО НА ПРОМЫСЕЛ – НА БОЛЬШОЙ СРОК

По действующему законодательству, право на вылов по инвестиционным квотам предприятия получают на 15 лет. Однако этот срок нужно продлить, уверен Сергей Несветов. Затраты компа-

последние три года направил более 200 млрд рублей.

«К сожалению, судостроительная отрасль пока срывает график развития рыбного хозяйства России», – обратил внимание руководитель ассоциации.

Государство должно поддержать бизнес, который инвестирует в нашей стране. «Учитывая массовый перенос сроков ввода в эксплуатацию новых рыбопромысловых судов, возникающие в этой связи огромные финансовые издержки для рыбаков, допустимо ставить вопрос перед правительством о продлении сроков действия инвестиционных договоров на добычу (вылов) водных биологических ресурсов с 15 до 20 лет. Это по любым критериям справедливо по отношению к тем хозяйствующим субъектам, которые вкладывают деньги в развитие рыбного хозяйства России», – заявил Валентин Балашов. FN



Алексей СЕРЕДА

НОВЫЙ ПОДХОД К ЗАМОРОЗКЕ РЫБЫ

ХЛАДАГЕНТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Производителей и пользователей холодильного оборудования ждут перемены: Россия готовится к постепенному, но практически полному отказу от использования фреона. К 2036 году многие компании должны будут перейти на альтернативные хладагенты.

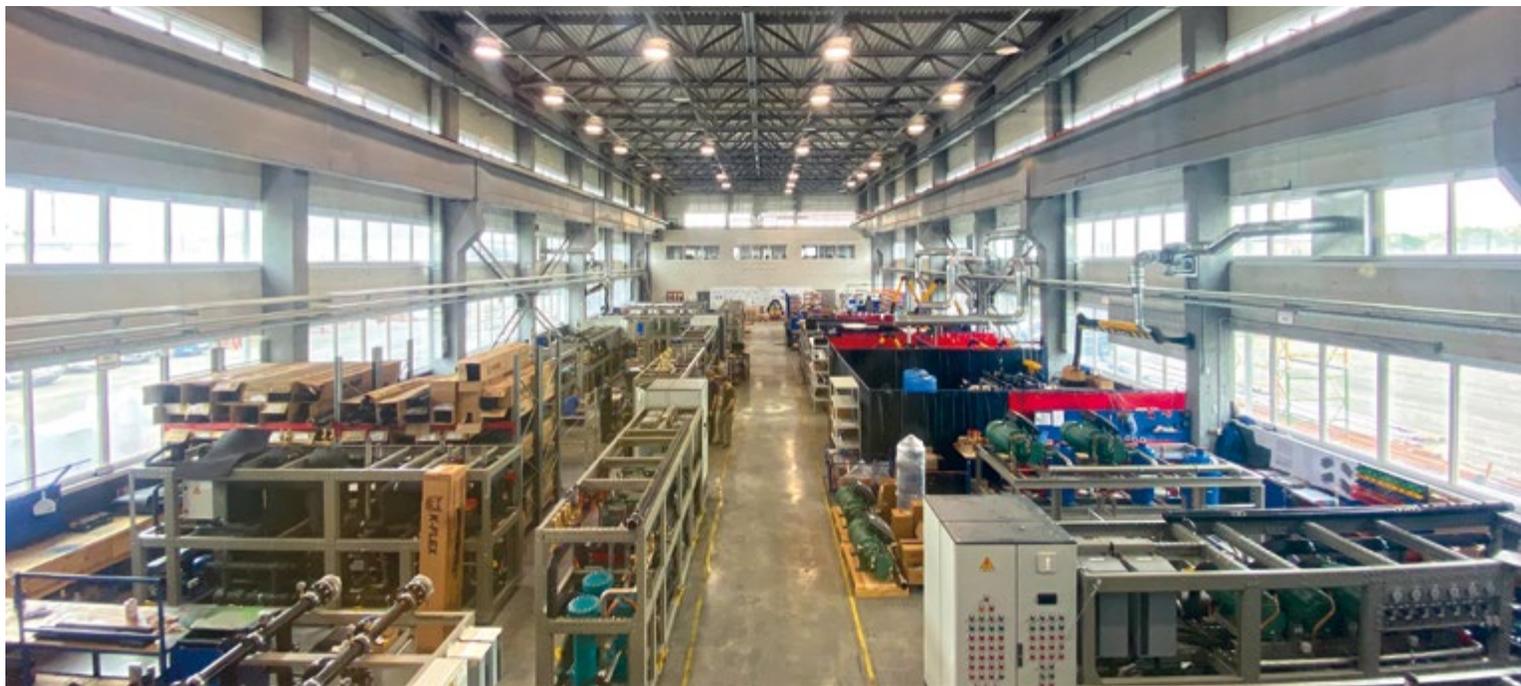
Эффективное решение – хладагент CO₂ – предлагает компания «ИНГЕНИУМ», которая уже 13 лет специализируется на проектировании, производстве и монтаже холодильных инженерных систем. Применение этого хладагента не только соответствует передовым стандартам, но и позволяет существенно

сэкономить на установленной и потребляемой электроэнергии.

Компания «ИНГЕНИУМ» уже реализовала ряд проектов для рыбной промышленности с использованием CO₂. Свои холодильные установки предприятие представит на выставке Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге.

ФРЕОНЫ ОКАЖУТСЯ ПОД ЗАПРЕТОМ

Сейчас в качестве хладагентов практически повсеместно используют фреоны. Они относятся к гидрофторуглеродам (ГФУ) – мощным парниковым газам. В 2016 году была принята Кигалийская поправ-



Отдел производства «ИНГЕНИУМ»

ка к Монреальскому договору по веществам, вызывающим глобальное потепление. Поправку уже ратифицировали более 100 государств: участники этого международного соглашения обязались сокращать потребление и производство ГФУ для борьбы с изменением климата.

В России Кигалийская поправка вступила в силу с начала 2021 года. Наша страна приняла на себя обязательство сократить потребление ГФУ: с 2020 года – на 5%, с 2025 года – на 35%, с 2029 года – на 70%, с 2034 года – на 80% и с 2036 года – на 85%. Эти же условия распространяются на Белоруссию, Казахстан, Таджикистан и Узбекистан.

Для гарантированного исполнения обязательств, принятых Российской Федерацией согласно Кигалийской поправке, Минприроды, Росприроднадзор и Минпромторг планируют регулировать выбросы ГФУ на национальном уровне с помощью введения системы лицензирования и отчетности.

Это значит, что в нашей стране будут поэтапно выводить из обращения гидрофторуглероды и потребителям придется перейти на использование альтернативных хладагентов, в том числе природного происхождения.

Безусловно, такие изменения скажутся и на рыбной отрасли. Ведь рыба и морепродукты – скоропортящиеся товары, которые важно правильно заморозить или охладить, а

затем хранить с точным соблюдением нужного температурного режима.

ЭКОЛОГИЧНО И ВЫГОДНО

Решения для рыбной промышленности предлагает компания «ИНГЕНИУМ», которая с 2007 года профессионально занимается коммерческим и промышленным холодом.

«ИНГЕНИУМ» активно продвигает на рынок природный хладагент CO₂ (R744) и занимает лидирующее положение по количеству и масштабу реализованных проектов с его использованием. CO₂

позволяет достигать высоких показателей энергоэффективности: экономия составляет до 30% затрат на электроэнергию в сравнении с ГФУ-хладагентами. Компания «ИНГЕНИУМ» в числе первых в России начала применять технологии на основе CO₂ и за последние несколько лет уже реализовала 23 крупных проекта в сферах производства, логистики и ретейла.

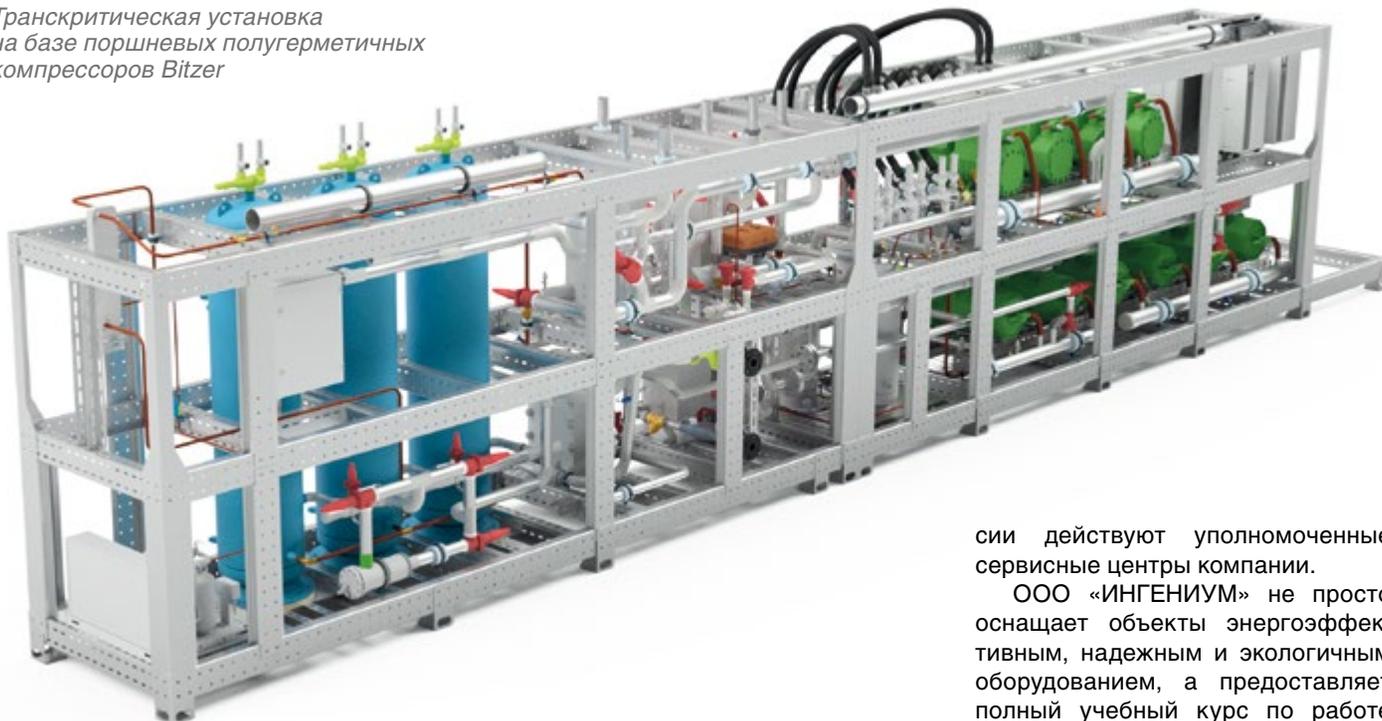
«РЫБНЫЕ» ПРОЕКТЫ

Компания «ИНГЕНИУМ» поставила комплект холодильного оборудования для **продуктового склада**



Компания «ИНГЕНИУМ» поставила комплект холодильного оборудования для продуктового склада «Холодильник 6000Т» (Приморский край). Контрактором проекта является «Росхолод-ДВ»

Транскритическая установка
на базе поршневых полугерметичных
компрессоров Bitzer



«Холодильник 6000Т» в городе Ар-
тёме (Приморский край). Контрак-
тором проекта является «Росхолод-
ДВ». На предприятии среди прочего
будет храниться рыбная продукция.

Для охлаждения камер общей
площадью 5 тыс. кв. метров ис-
пользуются две транскритические
системы. Одна из бустерных уста-
новок работает в мультитемпера-
турном режиме: можно переключать
камеру с низкотемпературного
режима хранения на средне-
температурный и обратно. Холодо-
производительность этих систем
составляет:

- для низкотемпературных камер – 370 кВт;
- для среднетемпературных камер – 140 кВт;
- для высокотемпературных камер – 180 кВт.

В настоящее время «ИНГЕНИУМ»
оборудует **складской комплекс
рыбоперерабатывающего завода**, в системе холодоснабжения ко-
торого будет использоваться толь-
ко CO₂. Предприятие находится в
Центральной России, проект мас-
штабный: охлаждаемая площадь
– более 25 тыс. кв. метров; четыре
одинаковые бустерные транскри-
тические установки общей холодо-
производительностью 2400 кВт.

Холод будет использован для
низкотемпературных камер хра-

нения рыбы (–25°C), а также для
охлаждения помещений прие-
мки и отгрузки рыбной продук-
ции (0°C). Отличительная особен-
ность этого склада – его полная
автоматизация.

СПРОЕКТИРУЮТ, УСТАНОВЯТ, НАУЧАТ

Компания «ИНГЕНИУМ» занима-
ется проектированием инженерных
систем, производством промыш-
ленного холодильного оборудова-
ния и его монтажом. Современное
производство занимает площадь
свыше 7000 кв. метров.

В перечень стандартной продук-
ции «ИНГЕНИУМ» входят одно- и
многокомпрессорные холодильные
агрегаты, установки охлаждения
жидкостей (чиллеры), ресиверные
и насосные станции, транскрити-
ческие станции холодоснабжения
R744 (CO₂), системы рекуперации
тепловой энергии, блочно-мо-
дульные холодильные машины в
контейнерном исполнении, щиты
управления технологическим
оборудованием.

Все устройства проходят завод-
ские испытания, возможно предо-
ставление расширенной гарантии.
Собственный диспетчерский центр
ведет круглосуточный онлайн-мо-
ниторинг работы холодильных си-
стем на объектах. В регионах Рос-

сии действуют уполномоченные
сервисные центры компании.

ООО «ИНГЕНИУМ» не просто
оснащает объекты энергоэффек-
тивным, надежным и экологичным
оборудованием, а предоставляет
полный учебный курс по работе
с холодильными установками на
хладагенте CO₂. Занятия ведутся в
собственном учебном центре ком-
пании, оснащённом необходимым
демонстрационным оборудовани-
ем. Повысить квалификацию и по-
лучить консультационную поддерж-
ку там может любой желающий.

ИННОВАЦИОННЫЙ ХОЛОД В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ

Свою продукцию и услуги
«ИНГЕНИУМ» представит на Вы-
ставке рыбной индустрии, море-
продуктов и технологий Seafood
Expo Russia. Главное событие рос-
сийской рыбной отрасли пройдет в
Санкт-Петербурге с 6 по 8 июля.

В павильоне G разместится стенд
компании – E25. На нем можно бу-
дет получить расширенную инфор-
мацию и консультацию по системам
холодоснабжения с использованием
природных хладагентов. □

ООО «ИНГЕНИУМ»

Центральный офис:
Тел.: +7 (800) 511-12-72
mail@ingenium-company.ru
Ростов-на-Дону,
ул. Инженерная, 16

Представительство в Москве:
Тел.: +7 (800) 511-12-72
moscow@ingenium-company.ru
Москва, Дмитровское шоссе, 716
ingenium-company.ru



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

РЫБА ЯКУТИИ ПОКОРЯЕТ РОССИЮ

Каждый раз при посещении Дней Дальнего Востока в Москве корреспонденты Fishnews наблюдают покупательский ажиотаж у павильонов с рыбной продукцией из Якутии. Люди выстраиваются в очереди, поскольку многие наслышаны о неповторимом нежном вкусе и полезности якутской рыбы.

Однако вне ярмарки жителям европейской части России купить настоящую, выловленную в дикой природе якутскую рыбу не всегда просто. Разве что в ресторанах. А в розничной торговле нередко под этим брендом предлагают рыбу тех же пород, но выращенную на аквафермах в регионах поближе – а это совсем другое качество и вкус. Дикая рыба вкуснее и полезнее – в ней больше омега-3 кислот и меньше загрязнителей. В природе ее не накачивают антибиотиками, как на аквафермах.

ГДЕ КУПИТЬ

Ежегодно Якутия добывает порядка 5 тысяч тонн рыбы. Почти треть от этого объема (около 1,5 тысяч тонн) вылавливается на территории Булунского района, который расположен на самом севере Якутии – на арктическом побережье. Он охватывает низовья рек Лена, Оленёк и Омолой.

Крупное рыбодобывающее предприятие в Булунском районе – МУП «Булунское». Вести промысел здесь начали в 1960-х годах, когда МУП было еще совхозом. В настоящее время «Булунское» ведет лов на 400-километровой отрезке от устья Лены и вверх по течению.

Квоты позволяют МУП ежегодно осваивать более 300 тонн рыбы. В том числе арктического омуля – 209 тонн, муксуна – 13 тонн, ряпушки – 45 тонн. Ловят также нельму, осетра, чира, щуку.

Кроме добычи, МУП «Булунское» занимается поставками рыбы за пределы Якутии, причем везут продукцию не только свою, но и других местных компаний. В основном рыба поставляется после штучной шоковой заморозки. Однако собственный цех первичной обработки уловов позволяет «Булунскому», по желанию заказчиков, производить потрошение, брикетную заморозку, засолку и копчение.

ЛОГИСТИКА

«Больше всего поставок мы осуществляем в Москву. Но есть оптовые покупатели и в других регионах. В прошлом году относительно большую партию отправили во Владивосток. Планируем развивать это направление», – рассказал директор МУП «Булунское» Руслан ЛУКИН.

В основном поставки идут через Якутск. Однако при комплектации



Восхитительные вкусовые качества якутской рыбы обусловлены хорошей кормовой базой и чистотой северной природы

большой товарной партии (в кооперации с другими предприятиями можно собрать до 500–1000 тонн) экономически целесообразно везти продукцию по Северному морскому пути из порта Тикси (находится на территории Булунского района). Это позволит существенно снизить транспортные расходы и сократить количество перегрузов.

Череда путин в низовьях Лены открывается с конца июня, когда начинается лов нельмы, и длится до декабря. Поэтому оптимальное время для формирования заказа (при желании приобрести разные виды рыбы) – это первая половина лета.

В июле в Якутии начинается омулевая путина, она продлится до конца августа.

СПРОС БУДЕТ РАСТИ

Восхитительные вкусовые качества якутской рыбы обусловлены хорошей кормовой базой и чистотой здешней природы. Потребители не ошибаются, воспринимая Арктику и Сибирь как экологически чистые регионы, – это действительно так. При этом экологические запросы потребителей год от года усиливаются, и, очевидно, этот процесс продолжится. Так что и спрос на рыбу Якутии будет расти: по неко-

торым экспертным оценкам, уже в этом году он поднимется на 70-75% по сравнению с 2019 годом.

ЧТО ПОКУПАТЬ

Арктический омуль

Арктический омуль – полупроходная рыба из семейства лососевых (род сигов), обитающая в Северном Ледовитом океане. От своего байкальского собрата арктический омуль отличается более крупными размерами и повышенной жирностью. В реки Якутии омуль заходит только на нерест и зимовку. Обитает он в абсолютно чистой воде.

Это очень мясистая и сочная рыба с малым количеством костей. Омуля нередко называют «царской рыбой» за восхитительно нежный и тонкий вкус, а также исключительную полезность. Существуют сотни рецептов блюд из него: эту рыбу можно тушить, жарить, запекать, коптить, вялить, а также употреблять сырой – в виде строганины.

Муксун

Муксун – полупроходной сиг из семейства лососевых. Обитает в реках, озерах и опресненных заливах Северного Ледовитого океана. В продаже чаще попадаются особи до 2 кг, но встречаются и до 8 кг.

Муксун отличается изысканным нежным вкусом, а кроме того, известен как диетический продукт. Его можно жарить, запекать, солить, готовить в собственном соку, фаршировать. В Якутии из муксуна часто готовят строганину или сугудай – замаринованные на пару часов в лимонном соке или уксусе кусочки сырого филе.

Сибирская ряпушка

Ряпушка – самая мелкая из рода сигов, в то же время это один из главных промысловых объектов региона. Ее добывают во всех реках, впадающих в моря Северного Ледовитого океана. Значительную часть жизни эта рыба обитает в опресненных водах приморской зоны и придельтовых участках, а в реки заходит для размножения и нагула. Ряпушка, населяющая море Лаптевых, считается особо ценной.

Обладает уникальными вкусовыми качествами. Блюда из



Омулевая путина начинается в июле



«Дни Дальнего Востока в Москве». Там, где продают рыбу из Якутии, всегда много покупателей

ряпушки укрепляют иммунитет, стабилизируют нервную систему, нормализуют работу сердечно-сосудистой системы и функционирование головного мозга, насыщают организм кислотами омега-3 и другими полезными веществами. Ее можно употреблять в пищу замороженной в виде строганины, а также жарить, тушить, солить, коптить, вялить, запекать, гото-

вить из нее уху или домашние консервы типа шпротов. □

Республика Саха (Якутия), Булунский район

МУП «Булунское»
Тел.: +7 (924) 878-69-21
mupbulun@mail.ru
lukinrus2012@gmail.com

НАДЕЖНОСТЬ В МОРЕ ВМЕСТЕ С YANMAR



«YANMAR – компания, которая всегда принимает вызовы, реагируя на изменения времени. Мы полны решимости реализовать новую ценность, предлагая решения для наших клиентов и предлагая ценность с новой точки зрения».

СОЗДАНИЕ ЛУЧШЕГО ОБЩЕСТВА!

В заявлении нашего бренда «УСТОЙЧИВОЕ БУДУЩЕЕ» отражена наша цель – создать устойчивое общество, в котором люди сосуществуют с природой.

Мы потратили более века, помогая решать проблемы по всему миру и добиваться более светлого будущего.

Takehito Yamaoka
Президент Yanmar Co., Ltd



Компания Yanmar Co., Ltd. основана в 1912 году и на протяжении многих лет остается одним из мировых лидеров по производству судовых дизельных двигателей различной мощности. В настоящее время дистрибьюторская сеть и сервисные центры Yanmar действуют бо-

лее чем в 130 странах мира, в том числе и в России.

Компания на 100% японская. Её годовой оборот – 6,5 миллиардов долларов, численность работающих – 16 тысяч человек.

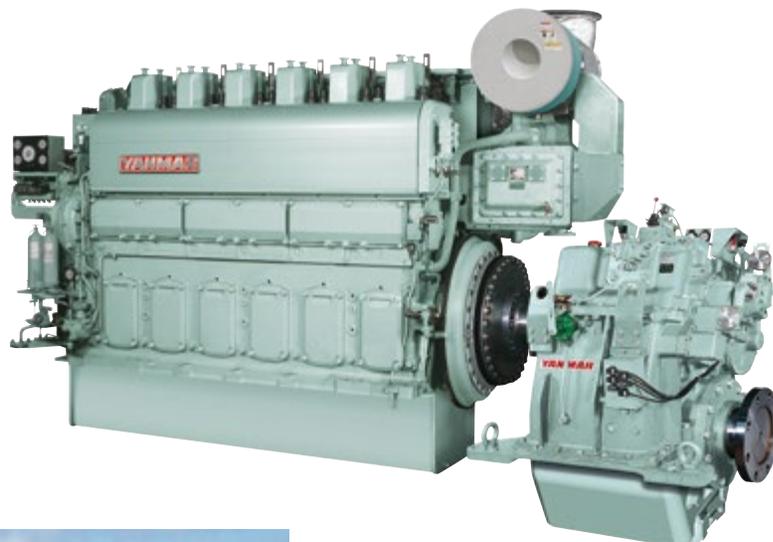
На российском рынке компания представлена с 2007 года.

ДОВОЛЬНЫЙ КЛИЕНТ И ОТЛИЧНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Первый среднеоборотный двигатель YANMAR в России был установлен в 2013 году на ледоколе «Капитан Косолапов». За последние четыре года для российских клиентов было поставлено более 70 среднеоборотных двигателей, в том числе для рыболовных судов.

В 2021 году компания YANMAR укрепила свои позиции на российском рынке, поставив уже 8 среднеоборотных двигателей YANMAR типа 6EY26W для рыболовных судов. Также поставлено более 12 двигателей для сухогрузных судов.

YANMAR СЕГОДНЯ – САМЫЙ БОЛЬШОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СРЕДНЕОБОРОТНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ В МИРЕ!



YANMAR типа 6EY22AW

География поставок двигателей для рыболовных судов обширна – от Калининграда до Дальнего Востока. Нашими клиентами являются: АО «Окская судостроительная верфь», АО «ПСЗ «Янтарь», «Онежский» СЗ, ООО «Верфь братьев Нобель».

Двигатели YANMAR установлены на судах судовладельцев:

- ООО «Объединенная судостроительная компания»
- Судостроительная компания «Навис» (проект RSD32M)
- ООО «Судостроительная компания «Астрол».

Компания «Астрол» 11 июня 2021 года приняла в эксплуатацию уже шестое многоцелевое сухогрузное судно проекта RSD59OSC «Астрол». Окская судостроительная верфь стро-

ит 13 судов проекта RSD59OSV с двигателями YANMAR 6EY22AW: 10 судов для судостроительной компании «Астрол» плюс еще три вновь заказанных для других судовладельцев. Первые шесть судов уже сданы в эксплуатацию.

- Рыболовецкий колхоз им. В. И. Ленина (проект SK-3101R)
- ЗАО НПП «Вега»
- ФГУП «Росморпорт»

- ООО «Марфиш»
- ООО «Морская фирма «Сталакит»
- ООО «За Родину – Балтика»
- СПК «Мелкосельдевая Рыбная Компания»
- ООО «Влак»
- ООО «Севрос»
- ООО «Бионорд»
- ООО «Рыболовецкая компания «Атлантика».

Судовладельцев особенно устраивает реальный низкий расход топлива, что снижает эксплуатационные затраты.

Успешными можно назвать проекты:

- Траулер-сейнер пр. SK-3101R – 3 шт. для Камчатки («Ленинец», «Командор», «Ударник»)
- Сухогрузы пр. RSD32M – 8 шт.
- Сухогрузы пр. RSD59OSV – 10 шт.
- Сухогрузы пр. RSD59OSV TIER III – 3 шт.
- Краболов пр. CC5712 – 20 шт. для компаний «Русский Краб», «Антей» и других, которые построены на следующих заводах: «Онежском» СЗ, Верфи братьев Нобель, Омской судостроительной верфи, Находкинском СРЗ.

Их уникальность в том, что это будут одни из первых в мире специализированных судов-краболовов.



Кроме среднеоборотных судовых двигателей, YANMAR производит **высокооборотные двигатели**, которые успешно устанавливаются на серийные рыболовные суда проекта 1328 типа «Балтика».

На замену оригинальных двигателей мощностью 300 л.с. устанавливаются YANMAR 6HYM-WET

мощностью 500 л.с. Всего установлено и успешно работают на 26 судах этой серии в Калининграде, в Мурманске, а также в Латвии.

Двигатели этого типа также устанавливаются на рыболовных судах проекта 01340 типа «Кировец» (ПТР-50) «Арктур» и «Избербаш», которые работают на Черном море и Каспии.

Судовые двигатели YANMAR 6HYM-WET отличаются следующими характеристиками и показателями:

- двигатели спроектированы и используются исключительно для судов;
- 6 цилиндров в ряд;
- рядный ТНВД с механическим регулятором;
- простые форсунки;
- дополнительный отбор мощности расположен спереди двигателя, к которому присоединен напрямую – самоцентрирующим путем (корпус редуктора к корпусу двигателя) для привода гидравлических насосов, трапной лебедки;
- самый низкий расход топлива в своем классе (201 г/кВтч).



С 1 января 2021 года вступили в силу еще более строгие экологические требования IMO MARPOL ANNEX TIER III. Для соответствия этим требованиям YANMAR разработал систему Катализаторного реактора (Selective Catalytic Reduction). Первые двигатели YANMAR с SCR будут поставлены на Окскую судоверфь осенью 2021 года для судов серии RSD59 OSUTIER II, со сроком сдачи в эксплуатацию летом 2022 года.

Сервисное обслуживание

Инженеры в глобальной сервисной сети YANMAR прошли специальную подготовку, гарантирующую их высокий профессиональный уровень. По соглашению YANMAR может организовать специальный учебный курс для судовых механиков прямо на борту или в наших тренажерных центрах.

Для обеспечения быстрой и своевременной поставки запасных частей компания Yanmar создала крупный склад в Японии и Нидерландах. Единая компьютерная сеть складов позволяет в режиме реального времени уточнить информацию о наличии запчастей и сроках их поставки. □

ПРЕИМУЩЕСТВА YANMAR:

1. Надежность
2. Простота обслуживания
3. Экологичность
4. Сделано в Японии



YANMAR EUROPE B.V.

Brugplein, 11
1332 BS ALMERE
The Netherlands
Tel.: +31 365493200
Mob.: +31 610893751
takatoshi_sugimoto@yanmar.com
www.yanmarmarine.eu

VARMAA SIA

Берзу аляя, 3-3, Саулкрасты,
LV-2160, Латвия
Тел.: +7 (981) 8598220
Тел.: +371 67409500
Моб.: +371 29244933
info@varmaa.lv
www.varmaa.lv

ООО «ЯХМАРКЕТ»

603163, Россия,
г. Нижний Новгород,
Набережная Гребного канала, д. 8
Тел.: +7 (831) 2128222
Моб.: +7 (910) 1317555
ts@yachmarket.ru
www.yachmarket.ru



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



Извлечение рыбьего жира Переработка отходов рыбопроизводства

Производство рыбьего жира.

- Технологические решения GEA
- Центробежное оборудование: декантерные и сепараторные центрифуги
- Установка контейнерного типа для гигиенического извлечения жира из внутренностей семги
- Комплектная установка на раме типа Plug&Play

Переработка рыбных отходов.

- 3-фазный процесс для небольших производств переработки рыбных отходов в рыбную муку и рыбий жир
- Укороченная технологическая схема для небольших производств производительностью до 4 тонн в час

Следуйте за нами в Facebook и Instagram:

 @geafood_russia

 GEA Food - Россия