

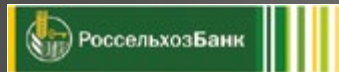
# FISHNEWS

ИЗДАНИЕ МЕДИАХОЛДИНГА FISHNEWS

НОВОСТИ РЫБОЛОВСТВА

Информационно-аналитический журнал

№ 1 (70) 2023



## Андрей ФЁДОРОВ: Мы делаем, что должно

Передовой российский производитель  
промыслового вооружения —  
«Фишеринг Сервис» —  
отмечает свое 30-летие

## Концерн НПО «Аврора»

Технологии на службе  
гражданского флота

## Дан БЕЛЕНЬКИЙ: За шесть лет мы привели в порядок две трети рыболовных мощностей



**Евгений НОВОСЕЛОВ:  
ВСЕ УСПЕХИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
ОСНОВЫВАЮТСЯ НА НАШИХ КАДРАХ**

# Сохраняя ресурсы, думаем о будущем



ФГБУ «ГЛАВРЫБВОД»



[www.glavrybvod.ru](http://www.glavrybvod.ru)

ФГБУ «Главрыбвод» – крупнейшая и единственная государственная структура, созданная для сохранения водных биологических ресурсов страны.

Рыбоводные заводы ФГБУ «Главрыбвод» ежегодно выпускают в водоемы более 2 млрд штук молоди различных видов рыб.

Это единственная в России организация, осуществляющая искусственное воспроизводство ценных и находящихся под угрозой исчезновения видов рыб: азовская белуга, каспийский лосось, черноморский лосось, сахалинский осетр, байкальский осетр, байкальский омуль.

ФГБУ «Главрыбвод» участвует в реализации двух федеральных проектов в рамках национального проекта «Экология» – «Оздоровление Волги» и «Сохранение озера Байкал».

## СОДЕРЖАНИЕ

- 2 Евгений НОВОСЕЛОВ: ВСЕ УСПЕХИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОСНОВЫВАЮТСЯ НА НАШИХ КАДРАХ**  
Интервью с генеральным директором компании «Океанрыбфлот»
- 7 ПОЛВЕКА И ПЯТЬ ЛЕТ «ОКЕАНРЫБФЛОТА»**
- 15 РЫБАЦКАЯ ЛЕТОПИСЬ КАМЧАТКИ: ТЕХНОЛОГИЧНО И УВЛЕКАТЕЛЬНО**
- 20 Ольга БУЛКОВА: ПРЕДЛАГАЕМ МЕРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ БЕРЕГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**  
Позиция Хабаровского Крайрыбколхозсоюза
- 24 НА РЕМОНТ — К РОДНЫМ БЕРЕГАМ**  
Новый проект холдинга «Норebo»
- 28 КОНЦЕРН НПО «АВРОРА»: ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ ГРАЖДАНСКОГО ФЛОТА**
- 32 «КАМЧАТТРАЛФЛОТ»: МОРСКИЕ ВКУСНОСТИ С КРАЯ ЗЕМЛИ**
- 36 Герман ЗВЕРЕВ: КАК РЕОРГАНИЗОВАЛАСЬ РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ. УРОКИ ПРОШЛОГО**
- 40 Владимир ГАЛИЦЫН: ДОБРОСОВЕСТНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ДОЛЖНЫ СОХРАНИТЬ УЧАСТКИ ДЛЯ РАБОТЫ**  
Большой «лососевый» вопрос
- 44 Андрей ФЁДОРОВ: МЫ ДЕЛАЕМ, ЧТО ДОЛЖНО**  
«Фишеринг Сервис» — 30 лет
- 47 Константин КОРОБКОВ: РАБОТА РЫБОКОМБИНАТОВ — ТОНКО НАСТРОЕННАЯ СИСТЕМА**  
Взгляд с Курильских островов
- 52 НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА И РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА**  
Куда и зачем приглашает рыбаков Expo Solutions Group
- 56 КАК ПРОВЕРЕННЫЕ ПОСТАВЩИКИ ПОМОГАЮТ РАБОТАТЬ В НЕСТАБИЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ**  
«Нерей» — «Союзконтракт-Сибирь»
- 60 ДАЛЬРЫБТЕХЦЕНТР: ЗАВОД НАЧИНАЕТСЯ С ЗАКАЗА**
- 64 Дан БЕЛЕНЬКИЙ: ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ «ГЛАВРЫБВОД» ПРИВЕЛ В ПОРЯДОК ДВЕ ТРЕТИ РЫБОВОДНЫХ МОЩНОСТЕЙ**
- 69 Александр ПАНИН: ПОТРЕБИТЕЛЮ НАДО БОЛЬШЕ РАССКАЗЫВАТЬ О РЫБЕ**  
Интервью с председателем Рыбного союза
- 74 Вячеслав БЫЧКОВ: ОТВЕТСТВЕННОМУ БИЗНЕСУ НЕ СЛЕДУЕТ ЖИТЬ ОДНИМ ДНЕМ**  
О направлениях работы Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел»
- 78 ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НЕ ДЛЯ СКУКИ**  
Насыщенная повестка дня Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока

## РЕДАКЦИЯ

## ИЗДАЕТСЯ С 2006 ГОДА

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

**СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ FISHNEWS.RU** Главный редактор – 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** Ольга МАЛЬЦЕВА

**ФОТО НА ОБЛОЖКЕ** Валентина БОКОВИКОВА **ФОТОГРАФИИ** Ольга ШУТЬ, Виктор БУКВЕЦКИЙ, Анна ЛИМ, Ирина ЛУЦКОВСКАЯ, Валентина БОКОВИКОВА, пресс-службы: ESG, «Океанрыбфлот», «Нерей»

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

Материалы, отмеченные знаком , публикуются на правах рекламы.

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

Журнал «Fishnews – Новости рыболовства» № 1 (70) 2023. Издается с 2006 года, [www.fishnews.ru](http://www.fishnews.ru). Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-54280 от 24 мая 2013 г., выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. **РЕДАКЦИЯ** 690091, г. Владивосток, ул. Светланская, 51А, к. 404. Тел. 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: 31.03.2023 г., Тираж 1500 экз. Отпечатано в типографии «Полиграф-Сервис-Плюс». г. Владивосток, ул. Русская, 65 корп. 10. Тел.: 8 (423) 234-59-01. Знак информационной продукции «16+».



*Евгений НОВОСЕЛОВ,  
генеральный директор  
АО «Океанрыбфлот»*

Маргарита КРЮЧКОВА

# Евгений НОВОСЕЛОВ: ВСЕ УСПЕХИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОСНОВЫВАЮТСЯ НА НАШИХ КАДРАХ

Прошлый спецвыпуск журнала, посвященный «Океанрыбфлоту», вышел в 2019 году. С тех пор в жизни компании произошло много важных событий. Часть из них — яркая страница для рыбной промышленности всей страны. С чем камчатское предприятие подошло к новому юбилею, в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор «Океанрыбфлота» Евгений НОВОСЕЛОВ.

— Евгений Аликович, за пять лет компания реализовала целый ряд проектов. Какие из них, по вашему мнению, являются наиболее значимыми?

— Начнем с того, что эти пять лет были совсем непростые. Сначала на нас обрушились коронавирные ограничения, с которыми столкнулись впервые не только рыбаки, но и весь мир. Следующим испытанием стала санкционная политика, создавшая для нас множество препятствий. Сегодня мы вынуждены работать в гибком режиме, ориентируясь только на текущую ситуацию, ведь горизонт планирования значительно сократился. Столь быстрые и непредсказуемые изменения требуют мгновенного реагирования.

Когда ввели санкции, конечно, возникли трудности с получением импортных запасных частей. Даже оплаченное нами оборудование оставалось за границей, и мы не могли его получить. «Океанрыбфлот» все эти месяцы работал как кризисный штаб.

Но были, конечно, и радостные события в жизни компании. Важнейшее из них — строительство новых судов. В 2019 году состоялась закладка первого супертраулера. Всеу процессу — от создания проекта до завершения строительства — мы придавали огромное значение, потому что это было новое, непривычное дело не только для

нас: таких судов раньше в России не строили.

Первый супертраулер — «Георгий Мещеряков» — мы получили в январе 2022 года. Это было головное судно, и запускали мы его со сложностями. Вести строительство пришлось как раз в период коронавируса и санкционного режима. Кроме проблем с доставкой обору-

2022 года мы получили второе судно серии — «Владимир Бирюков». Сейчас оно тоже трудится в Охотоморской минтаевой экспедиции, успешно пройдя промысловые испытания.

Супертраулеры работают, показывают достойные результаты. Экипажи проходят обучение, так как это принципиально новые суда

Наша компания способна в значительной степени закрыть потребности российского рынка своей морской и рыбопродукцией. Квоты на вылов водных биоресурсов мы осваиваем полностью, также ежегодно добиваем квоты сторонних организаций. У нас мощный флот и большие возможности. Так что политика очень простая: сколько требуется отечественному покупателю — столько мы готовы предоставить.

дования на судовой верфи, трудности возникали и с наладчиками. Сроки сдачи супертраулера были сдвинуты, но обе стороны были заинтересованы в результате и максимально старались выполнить свои обязательства. Подписывая контракт на строительство, мы и предположить не могли, что нас ждет, но, к счастью, со всеми вызовами нам удалось справиться. Сейчас «Георгий Мещеряков» уже вышел на запланированные показатели. Под конец

и работа на них требует определенной подготовки.

— Вы отметили, что заказчикам промыслового флота приходится прокладывать новый путь.

— Проект наших судов разработывался норвежским проектным бюро Skipsteknisk совместно со специалистами «Океанрыбфлота». Раньше конструкторские бюро создавали проекты и потом уже предлагали готовые решения рыбакам.



*Лето 2018 года стало важной вехой в судостроительной программе «Океанрыбфлота». Компания заключила с верфью «Терсан» контракт на постройку первого супертраулера. Судно получило название «Георгий Мещеряков»*

Теперь основное бремя ложится на рыбопромышленное предприятие: проектант не берет на себя ответственность за результат, он всего лишь выполняет задачи, поставленные заказчиком. Реализуют твой проект за твои деньги и не всегда ориентируются на эффективный результат. Такая организация процесса нередко приводит к негативным последствиям: мы все-таки не конструкторы, мы только формулируем задачу, и было бы логичней рассчитывать на профессионалов.

Это, к сожалению, общая проблема для российских рыбаков. На мой взгляд, к строительству промыслового флота все-таки должен быть более системный и разумный подход. Необходимы качественные проекты, адаптированные под особенности работы на Дальневосточном, Северо-Западном бассейнах, потому что в каждом из них свои требования и необходимо совершенно разное технологическое насыщение.

И все же, несмотря на форс-мажорные обстоятельства, последние пять лет мы буквально жили строительством судов. Весь коллектив следил за процессом, ведь крупнотоннажный флот на Кам-

чатке практически не обновлялся более 40 лет! Новые супертраулеры дополнили наш промысловый флот — это очень важный для нас результат, и мы возлагаем на них большие надежды.

— Помимо производственных проектов, есть еще социальное направление — оно играет немалую роль в формировании облика предприятия. Мы побывали в музее «Океанрыбфлота». Думаю, посетив его, молодые люди действительно могут искренне заинтересоваться работой в рыбной промышленности. То есть такие музейные комплексы выполняют просветительскую функцию и помогают популяризировать работу в отрасли.

— Наш корпоративный музей мы открыли в прошлом году. Среди целей — показать, что такое рыбная промышленность. При создании музея использовались современные технологии: если охватывать все исторические вехи работы предприятия и рыбной отрасли, получается очень объемный материал, и для его полноценной подачи мы решили задействовать интерактивный формат. С его помощью можно, например, посмотреть, в каких районах работали суда, что

они добывали. Естественно, основное направление проекта — социальное. Мы постоянно проводим мастер-классы. Оборудован стенд профориентации: люди, которые хотят связать свою судьбу с рыбной отраслью, могут узнать, как организованы процессы в ней с момента приема на работу и до выхода судна в море.

Наш музей позволяет понять, как много сил и средств нужно вложить, чтобы добыть рыбу: оборудовать суда, укомплектовать экипажи, заправиться топливом. Можно посмотреть, как организован быт на новых судах, совершить виртуальную экскурсию.

Музей пользуется популярностью не только среди молодежи. Считаю, что наш проект удался: он интересен людям.

— Вы уже коснулись кадровой темы. Это, наверное, очень непростая задача — выстраивать кадровую политику так, чтобы на предприятии, в экипажах был благоприятный психологический фон, соблюдались требования безопасности и при этом выполнялись производственные показатели?

— Важнейший для нас документ — устав службы на судах ры-

бопромышленного флота. К сожалению, его пытаются отодвинуть на второй план. Но это документ, написанный людьми, закладывавшими основу работы отрасли, и отходить от него нельзя. Мы придерживаемся этих правил. Судно — это опасное производство. Перед приемом на работу, безусловно, люди проходят всю необходимую подготовку. Этот процесс не останавливается и непосредственно на судах. Основной посыл — чтобы люди бережно относились к самим себе.

— По данным Ассоциации добытчиков минтая (АДМ), в 2022 году на выпуск продукции глубокой переработки пошло 40% уловов этой рыбы. Производственные показатели «Океанрыбфлота» также отвечают общей тенденции?

— Наши мощности и раньше позволяли выпускать большие объемы филе. Это дало возможность перестроиться на работу при ограничениях, которые в связи с пандемией действовали в Китае. Выпуск филе у нас, если сравнивать с «доковидным» периодом, вырос в два раза. Поэтому в реализации продукции сложностей не было: мы делали упор на филе и спокойно отправляли его на европейские рынки. Однако ситуация с санкциями показывает, что все равно должен быть баланс между производством филе и рыбы б/г. Судя по данным за два месяца Охотоморской путины, выпуск филе резко сократился.

Вообще мы должны производить продукцию, ориентируясь прежде всего не на декларации, звучащие с телеэкранов, а на запросы потребителя. Стоит задача сохранять и развивать предприятие, каждый месяц платить заработную плату экипажам, обеспечивать материально-техническое снабжение судов, чтобы всё работало штатно в автономном плавании. Производственная база позволяет нам гибко реагировать на потребности рынка.

— Немаловажная задача — обеспечивать рыбой отечественного потребителя. Какая здесь политика у «Океанрыбфлота»?

— Наша компания способна в значительной степени закрыть потребности российского рынка своей море- и рыбопродукцией. Квоты на вылов водных биоресурсов мы осваиваем полностью, также ежегодно добираем квоты сторонних



У нас высокопрофессиональные сплоченные экипажи, состоящие в основном из жителей Камчатского края. Береговой состав — очень опытные люди, рыбаки в прошлом. Все успехи «Океанрыбфлота» основываются на наших кадрах.

организаций. У нас мощный флот и большие возможности. Так что политика очень простая: сколько требуется отечественному покупателю — столько мы готовы предоставить. Но добываем мы тот объем, который позволяет «квотная» политика государства. На сегодняшний день 40% производимой «Океанрыбфлотом» продукции идет на внутренний рынок. Сельдь и кальмар реализуются в Российской Федерации на 100%. Наш продукт представлен в большинстве торговых сетей практически во всех регионах страны — это филе минтая, кальмара в порционной упаковке и т.д.

— А что касается обеспечения рыбой родного для предприятия Камчатского края?

— Как я уже сказал, наша продукция есть в продаже во всех регионах, и в Камчатском крае, разумеется, тоже. Кроме того, «Океанрыбфлот» участвует в социальных проектах, обеспечивая рыбопродукцией тех, кто нуждается в по-

мощи. Также мы входим в краевую программу «Доступная рыба», в рамках которой продукция по социальной цене реализуется в магазинах региона. Отправляем сельдь, филе минтая, филе кальмара, кальмар неочищенный. Эта работа нацелена на то, чтобы рыба была доступна жителям нашего края. В прошлом году поставили по программе «Доступная рыба» 74 тонны продукции. В прошлом году мы, первые и пока единственные среди рыбодобывающих компаний, отправили 500 тонн рыбопродукции Северным морским путем. Для нас стоимость существенно не изменилась, но это «пробный шар». По крайней мере, мы смогли изучить новые возможности на будущее.

— В регионе также, насколько мы знаем, действует фонд поддержки социальных инициатив, в котором участвуют рыбопромышленники.

— Да, мы переводим значительную часть средств в новый фонд.



Сегодня 40% производимой «Океанрыбфлотом» продукции идет на внутренний рынок. Сельдь и кальмар реализуются в Российской Федерации на 100%

Его создание, на мой взгляд, благая инициатива, направленная на решение социальных задач в Камчатском крае. Эта некоммерческая организация предоставляет средства камчатским муниципалитетам безвозмездно на благотворительные, общественно полезные цели. Основной финансовый источник фонда — именно рыбацкие компании.

Всего в прошлом году при поддержке и участии фонда «Будущее Камчатки» в крае воплотили в жизнь более 50 проектов. 219 млн рублей было направлено на оказание благотворительной и гуманитарной помощи участникам специальной военной операции, Всероссийского молодежного экологического форума «Экосистема. Заповедный край» и проведение традиционной гонки на собачьих упряжках «Берингия», различные целевые программы, строительство спортивных объектов в отдаленных населенных пунктах. В 2023 году фонд планирует направить на решение таких задач более 260 млн рублей. У нас есть и возможность, и желание участвовать в социально значимых проектах. Мы живем и работаем на этой земле и готовы помогать ее жителям.

— Перейдем к общетраслевой тематике. Можно давать этому процессу разные оценки, но все-таки принцип предоставления права на вылов меняется. В 2016 году в законодательстве появились инвестиционные квоты, в 2019 году — аукционные крабовые квоты, в прошлом году — новые изменения. Как вы считаете, к чему это приведет?



— По своему опыту работы я имею представление о разных механизмах предоставления квот. И уже не раз говорил, что «исторический принцип» был наиболее успешным решением, потому что он дал возможность внедрения долгосрочных программ и крупных проектов. Если у компании есть гарантии на 10 лет, она может вкладывать средства в свое будущее. А к новым инициативам, которые «размывают» квоты, я отношусь с большим сомнением.

Для нас, например, в таких условиях станет не просто сложным, а невозможным строительство новых траулеров. Нами реализована лишь небольшая часть запланированных проектов. Мы построили свои супертраулеры вне рамок программы инвестиционных квот — в Турции. Компании, которые хотели развиваться и смотрели на перспективу, в любом случае планировали обновлять флот. Если наши верфи были бы конкурентоспособны, мы бы с удовольствием разместили заказы в России даже без квотных стимулов. Опыт коллег, включившихся в программу инвестквот, показывает удорожание проектов на 30–40% от первоначальной стоимости, а также

затягивание сроков сдачи объекта. Предприятия, которые решили воспользоваться механизмом инвестиционных квот, столкнулись и с другими проблемами.

Уверен, что все эти инициативы негативно скажутся на нашей работе. Сократится время работы промысловых судов, потому что у нас просто не будет необходимого количества квот для круглогодичной загрузки флота. Это неизбежно отразится на экономической эффективности предприятия. Учитывая, что «Океанрыбфлот» в регионе основной налогоплательщик, то пострадает и бюджет края.

— Сложностей у предприятий хватает. Но все же хотелось бы услышать о некоторых перспективах. Какие задачи ставите на ближайшее будущее — в производственной деятельности и в социальной сфере?

— В плане решения социальных вопросов мы как работали, так и продолжим работать. По возможности стараемся помогать людям и региону.

Если говорить о промысле, то хотелось бы увеличить освоение «неодуемых» объектов, таких как сардина-иваси и скумбрия. Думаю, в этом году на новых супертраулерах пойдем в районы добычи этих видов рыб, чтобы нарастить вылов и выпускать больше продукции.

Мы в прошлом году вели промысел иваси. Там есть возможность работать и, самое главное, производить хорошую продукцию — и мороженую рыбу, и муку, и жир.

Конечно, стоит задача, чтобы эффективно работали новые суда. Все-таки они предусматривают большую степень автоматизации — необходимо, чтобы оборудование функционировало бесперебойно. Экипажи тоже должны освоить использование нового оснащения.

Вообще в наш юбилей хотелось бы поблагодарить весь коллектив «Океанрыбфлота» за хорошую работу, за вклад, который наши люди вносят в развитие отрасли. У нас высокопрофессиональные сплоченные экипажи, состоящие в основном из жителей Камчатского края. Береговой состав — очень опытные люди, рыбаки в прошлом. Все успехи «Океанрыбфлота» основываются на наших кадрах. В рыбной отрасли как в большом легионе: невозможно, чтобы кто-то работал хорошо, а кто-то — плохо. Здесь все должны вкладываться в один большой результат. FN





Кирилл МАРЕНИН

## ПОЛВЕКА И ПЯТЬ ЛЕТ «ОКЕАНРЫБФЛОТА»

1 апреля исполнилось 55 лет флагману рыбной промышленности Камчатки — АО «Океанрыбфлот». Компания прошла трудный путь. Особенно сложными были минувшие пять лет, за которые она воплотила в жизнь планы по обновлению флота, несмотря на пандемию и санкции. Предприятие выдержало испытания, продолжает успешно работать и развиваться.

### НАЧАЛЬНАЯ ВЕХА

У каждой истории есть предыстория. И до 1968 года произошло много важных событий, которые привели к созданию одного из крупнейших рыбацких предприятий страны.

Начальной вехой стал 1936-й. Тогда на Камчатке появилась База активного опытного лова. Эта первая на полуострове организация морского рыболовства была необходима как противовес японской промысловой экспансии. Японские рыбаки должны были увидеть, что

на Камчатке есть свой флот, который не уступит им акваторию.

После череды преобразований предприятие обрело более привычное для нас название — Управление транспортного и рефрижераторного флота (УТРФ). Подчинялось оно Камчатскому управлению рыбной промышленности (Камчатрыбпром).

В 1961 году тралфлот получил судно нового поколения — большой морозильный рыболовный траулер. Это был БМРТ «Браслав», построенный на Черноморском судостроительном заводе имени

Носенко в Николаеве. По тем временам «Браслав» был самым современным, новаторским судном. Как вспоминают рыбаки-старожилы, они ходили на новый БМРТ как в музей: посмотреть завод, «навороченный» мостик, комфортные каюты, длинные коридоры, застеленные красными дорожками.

В последующие годы рыбная промышленность полуострова регулярно пополнялась судами этого типа. Мощь камчатского флота росла. Он уходил все дальше от родных берегов в поисках новых районов промысла, новых ресурсов.

Логика промысла подталкивала к решению выделить крупнотоннажники в отдельное предприятие, которое будет целенаправленно осваивать Мировой океан.

## ПЕРВЫЕ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ

1 апреля 1968 года начальник Камчатрыбпрома Василий КАЛЁНОВ издал приказ о создании самостоятельного Управления океанического рыболовства (УОР), к которому от УТРФ перешли все 18 судов типа БМРТ. Эта дата стала днем рождения «Океанрыбфлота».

Кто возглавит коллектив УОР? Обсуждать этот вопрос долго не пришлось. Лучшего кандидата, чем Георгий МЕЩЕРЯКОВ, было не найти.

Георгий Васильевич приехал на Камчатку в 1951 году после окончания Якутского рыбопромышленного техникума. Был направлен на суда тралового флота, на котором прошел все ступеньки морской карьеры. В октябре 1959 года, когда он уже трудился капитаном СРТ «Ильичёвск», ему предложили перейти в УТРФ заместителем начальника производственного отдела. Однако большую часть рабочего времени он по-прежнему проводил в море: оказывал морякам практическую помощь.

5 мая 1961-го Георгий Васильевич принял СРТ «Командор». В 1961–1962 годах «Командор» являлся лидером по вылову рыбы в Дальневосточном бассейне.

За время работы на флоте Георгий Мещеряков был награжден орденом Трудового Красного Знамени и медалью «За трудовую доблесть».

В 1966-м стал первым заместителем начальника УТРФ. В том же году Георгий Васильевич был удостоен звания Героя Социалистического Труда, награжден орденом Ленина и золотой медалью «Серп и Молот».

Предложение взять на себя руководство Управлением океанического рыболовства принял без колебаний. Его заместителями стали Юрий ТУЖИЛОВ, Павел РЯЗАНОВ и Василий КОЗЛОВ.

«Океанрыбфлот» приступил к работе в трех основных районах: Ванкуверо-Орегонском, у Гавайских и Алеутских островов. Со временем акватория промысла росла. Суда под командованием молодых



Подъем трала на БМРТ «Иван Середя». Середина 70-х годов XX века

капитанов, многим из которых еще не было и 30, шли добывать рыбу у берегов Аляски, Калифорнии, Австралии, Новой Зеландии. А ведь тогда еще не было таких спутниковых и навигационных систем, как сегодня. До появления Интернета оставались десятилетия. Наши рыбаки открывали для себя новые районы, почти как Колумбы.

С 1978 года началось обновление камчатского флота с приходом больших автономных траулеров-морозильщиков типа «Пулковский меридиан». Эти суда были более мощными и производительными, чем БМРТ. Благодаря им «Океанрыбфлот» начал осваивать морские районы у Латинской Америки, Африки и даже Антарктиды.

Как вспоминает ветеран предприятия, капитан Александр РУСАКОВ, рейсы в район Антарктиды, где наши рыбаки ловили криль, длились почти девять месяцев. Только переход из Петропавловска в район промысла занимал 45 суток и столько же обратно.

«А самая азартная рыбалка была на Гавайях на простипоме. Вот представьте: банка с пяти тысяч поднимается до 320–280 метров. На эхолоте скала как палец. А на верхушке сидит косяк рыбы. Надо исхитриться, чтобы на скорости попасть на эту баночку и за 3–5 минут вытащить 20–30 тонн рыбы», — рассказывает Александр Русаков.

В 1986 году объем добычи и переработки «Океанрыбфлота»



БМРТ «Мыс Ратманова». 80-е годы XX века

достиг 650 тыс. тонн (весь СССР добывал 10 млн тонн!). Но уже начиналась новая эпоха — трудная для всей страны.

Переход на рыночные рельсы шел болезненно. Все прежние планы, наработки, методы управления быстро устаревали. Флот был нацелен на работу в Мировом океане, но наше присутствие там сокращалось. Квот не хватало. Большие автономные траулеры шли в море с правом выловить лишь по 1,5 тыс. тонн минтая за рейс.

«Это было самое непонятное время. Вроде задача есть, работать хочется, а отдачи нет, — говорит Александр Русаков. — Директор Валерий ТОПЧИЙ бился как рыба

об лед, чтобы сохранить предприятие. Тогда всё делили: флот, причалы, склады. А Топчий свое производство в кулаке держал. Не дал разбазарить. Мы его слушались, ему верили. Знали, что надо идти в рейс. Знали, что будет лучше».

В 1992 году «Океанрыбфлот» был преобразован в акционерное общество открытого типа. После экономического спада он начал, пусть всего по 2–5% в год, наращивать добычу. В 1997 году вылов составил более 180 тыс. тонн, было выпущено свыше 100 тыс. тонн продукции.

30 января 2002 года генеральному директору «Океанрыбфлота» Валерию Топчему исполнилось 60 лет, 40 из которых он отдал своему предприятию. Тогда же Валерий Викторович принял решение уйти на заслуженный отдых, передав бразды правления новым акционерам. Так в истории «Океанрыбфлота» началась новая глава.

## ФЛАГМАН

Сегодня «Океанрыбфлот», который с 2009 года возглавляет Евгений НОВОСЕЛОВ, входит в тройку крупнейших морских добытчиков Камчатки. А на промысле минтая он среди них — номер один.

Флот компании — это промысловики, транспортники, буксиры. 14 траулеров компании круглый год добывают в Охотском и Беринговом морях минтай, сельдь, треску, палтус, кальмар, скумбрию, иваси.

Кроме того, суда «Океанрыбфлота» на летней путине принимают на переработку лососей.

Сейчас основная ударная сила компании — те самые БАТМы типа «Пулковский меридиан». Назвать их устаревшими может только профан. Предприятие вложило в модернизацию флота 5 млрд рублей.

В этих судах сейчас всё новое — от механики до электроники. Обшивку корпуса тоже меняют.

В советское время фабрика на борту траулера представляла собой два транспортера и дисковый нож. Сейчас на судах работают филильные линии, икоросборочные машины. Флот как минимум вдвое повысил производственную мощность, стал универсальным. Даже к покраске судов в «Океанрыб-



«Георгий Мещеряков» прибыл в Петропавловск-Камчатский 18 января 2022 года. Чтобы достичь камчатских берегов, ему пришлось преодолеть путь через Мраморное, Эгейское, Средиземное моря, Индийский и Тихий океаны



Евгений НОВОСЕЛОВ 15 лет возглавляет «Океанрыбфлот»

флоте» отношение сегодня более тщательное, чем раньше. Казалось бы, мелочь. Но морская дисциплина требует порядка во всем, в том числе во внешнем виде. У экипажей стало традицией приводить в порядок свое судно при возвращении из рейса, чтобы заходить в порт при параде.

Финансовые вложения в суда возвращаются отдачей на промысле. Цифры говорят сами за себя.

За прошлый год «Океанрыбфлот» добыл более 277 тыс. тонн

(почти пятую часть всего камчатского улова). Из них — более 216 тыс. тонн минтая (это более 40% объема минтая, который добывают камчатские рыбаки за год). На втором месте — сельдь (более 24 тыс. тонн). На третьем — кальмар (более 14 тыс. тонн).

В компании принято выбирать и награждать лучшие экипажи по итогам года. В 2022-м в пятерку самых результативных вошли:

■ БАТМ «Анатолий Пономарев» (результат — более 28 тыс. тонн,

- БАТМ «Александр Ксенофонов» (порядка 27,8 тыс. тонн),
- БАТМ «27 съезд КПСС» (более 26 тыс. тонн),
- БАТМ «20 съезд ВЛКСМ» (порядка 25,4 тыс. тонн),
- БАТМ «Мыс Олюторский» (более 25 тыс. тонн).

В 1990-х такие цифры показались бы нереальными.

## НАДЕЖНЫЙ ТЫЛ

Чтобы флот работал без сбоев, у него должен быть надежный тыл на берегу. Ремонт и обслуживание судов должны выполняться качественно и в срок.

20 лет назад новое руководство «Океанрыбфлота» решило выделить судоремонт в структуре компании как самостоятельное направление. Хотя это требовало огромных вложений, решение оказалось экономически оправданным и дальновидным.

В рамках стратегии развития компания арендовала два причала и оградительный мол в Петропавловске-Камчатском на улице Озерновская Коса, взяв на себя заботу об их техническом состоянии, восстановив на прилегающей территории несколько зданий и цехов. Здесь «Океанрыбфлот» укрепил свою базу технического обслуживания (БТО), превратив ее в полноценное предприятие судоремонта.

«Сегодня мы на 90% сами обслуживаем флот нашей компании и ремонтируем его. Выполняем практически все работы, кроме доковых», — говорит заместитель директора БТО Константин ТОКАРЕВ.

Самые напряженные периоды начинаются, когда флот готовится к большим экспедициям и возвращается из них. В апреле суда приходят на базу, отрабатывают в Охотском море на минтае. Начинается подготовка к лососевой путине: флот пойдет на приемку красной рыбы. Осенью — на промысел сельди, кальмара. А в декабре рыбакам опять надо готовиться к добыче минтая в Охотоморье.

В остальные месяцы БТО не простаивает. Сторонние заказы позволяют загружать его работой круглый год. Они поступают от владельцев различного флота, заводов, яхтенных клубов.

Береговой комплекс «Океанрыбфлота» также включает цех по



*База технического обслуживания «Океанрыбфлота» — полноценное предприятие судоремонта. Самые напряженные периоды начинаются, когда флот готовится к большим экспедициям и возвращается из них*

изготовлению орудий лова и промышленного вооружения. Он производит пелагические и донные тралы, траловые мешки, составные части, которые нужны экипажам для починки поврежденных орудий лова во время промысла.

Есть у компании свой учебно-тренажерный центр. Здесь проходят подготовку капитаны, штурманский состав «Океанрыбфлота» и судоводители других рыболовецких и транспортных предприятий.

Всего в море и на берегу «Океанрыбфлот» обеспечивает работой более 3 тыс. человек. И это самый ценный актив предприятия.

## «ОКЕАНРЫБФЛОТ» — КУЗНИЦА КАДРОВ

О высоком профессионализме рыбацкого коллектива компании говорит тот факт, что ее работники постоянно получают награды на ежегодном региональном конкурсе «Лучший по профессии» в рыбной отрасли. А ветераны предприятия Владимир ВАСИЛЬЕВ и Петр ФЕСЬКО удостоились почетного звания «Знатный рыбак Камчатки», которое было возрождено в 2019 году.

Кадровая текучка в «Океанрыбфлоте» минимальная, ведь предприятие предлагает своим работникам достойные условия: хорошая зарплата, полный социальный пакет. Есть даже своя профсоюзная организация. Но если член экипажа, поработав здесь, все же

уходит в другую компанию, там его берут без лишних вопросов. Потому что знают: человек прошел хорошую школу.

С советских времен «Океанрыбфлот» не утратил славы кузницы морских кадров. Сегодня он, как и в давние годы, заботится о подготовке будущей смены моряков и рыбаков.



*Сергей КОРГУН, начальник кадровой службы*

«Мы взаимодействуем почти со всеми морскими учебными заведениями высшего и среднего профессионального образования страны: из Петропавловска, Владивостока, Новосибирска, Нижнего Новгорода, Новороссийска, Астрахани, Калининграда, Мурманска, Керчи, Севастополя, Ростова-на-Дону, Санкт-Петербурга и Москвы. В хо-

рошие годы брали до 160 курсантов на морскую практику. А если у кого-нибудь из них есть квалификационные свидетельства, то у нас он сразу приступает к работе по специальности и становится рулевым, мотористом, электриком, рефмашинистом», — рассказывает начальник кадровой службы Сергей КОРГУН.

У «Океанрыбфлота» есть программа обучения молодых людей морским профессиям. Работа ведется так. Предприятие заключает трехсторонний договор с учебным заведением и будущим моряком. Вуз или колледж обязуется учить, «Океанрыбфлот» — платить за обучение, молодой человек — после получения диплома отработать на этом предприятии пять лет по специальности.

«С прошлого года мы начали стипендиальную программу для ребят, поступивших в Камчатский государственный технический университет учиться морским профессиям. Наше предприятие платит им стипендию в 20 тыс. рублей, обеспечивает их морской практикой в процессе учебы. А они в ответ обязуются после окончания учебы работать у нас», — говорит Сергей Коргун.

Благодаря «Океанрыбфлоту» многие юноши получили образование. Не все из них остались на предприятии. Но другие не пожалели. Те, кто пришел сюда 10 лет назад начинать трудовой путь, уже доросли до вторых механиков, старпомов и капитанов.

## КОГДА КАЧЕСТВО В ПРИОРИТЕТЕ

Как и вся рыбная отрасль, «Океанрыбфлот» прошел за последние годы суровые испытания. Сначала — пандемия, потом — санкционное давление. Но высокая адаптивность предприятия к новым условиям, которая помогла ему выжить в 1990-х, выручила и сейчас.

«Наше производство так организовано, что может гибко переходить от одного вида продукции к другой в зависимости от потребностей рынков. В 2022 году мы были первой крупной компанией среди добытчиков минтая, которая в Беринговом море перешла от выпуска филе к производству безголового минтая, потому что в тот момент его покупали лучше. В итоге



*Дмитрий ГУСЕВ,  
коммерческий директор*

«Океанрыбфлот» опередил конкурентов по прибыли с тонны сырца. В тот год мы добились роста выручки примерно на 34% в сравнении с 2021-м», — говорит коммерческий директор «Океанрыбфлота» Дмитрий ГУСЕВ.

Даже после объявления санкций европейские партнеры предприятия не отказались от покупки его продукции.

«Европа — самый желанный рынок для сбыта блочного филе минтая. Ни один другой рынок в



*Владимир МИХАЙЛОВ,  
заместитель генерального  
директора по производству  
и реализации продукции*

мире не позволяет работать с такой высокой рентабельностью. Мы не только продолжаем взаимодействовать с нашими традиционными покупателями в Европе, но и находим там новых. Мы никогда

раньше не поставляли продукцию напрямую в Польшу и Данию, теперь делаем это. Да, сейчас нас оттуда пытаются вытеснить мерами тарифного и нетарифного регулирования. Но наша продукция без спроса не останется. Сейчас она идет на экспорт в 32 страны. С каждым годом количество покупателей растет. Недавно мы открыли для себя рынок Таиланда, а это один из мировых центров консервной промышленности. Ведем переговоры с потенциальными партнерами из Юго-Восточной Азии, Южной Африки, арабских стран», — рассказывает Дмитрий Гусев.

Приоритетным рынком для «Океанрыбфлота» остается Россия. На родной берег предприятие поставляет около 40% своей продукции — трейдерам и переработчикам. Она представлена в торговых сетях 39 регионов нашей страны.

«Когда-то «Океанрыбфлот» производил в основном оптовую продукцию в больших объемах. В 1990-х начались первые попытки делать штучный товар в мелкой фасовке для розницы. Сначала по 2,5 кг, затем по 1,5 и 1 кг. Сейчас появилась упаковка 0,6 кг», — говорит заместитель генерального директора по производству и реализации продукции Владимир МИХАЙЛОВ.

Сегодня линейка розничной продукции «Океанрыбфлота» включает шесть позиций: филе и фарш минтая, филе сельди, кальмар (очищенный), кольца кальмара, консервы из печени минтая.

Их конкурентное преимущество в том, что они произведены в море. Береговые предприятия не могут выпускать такой товар. Пока рыбу доставят на берег для переработки, пройдет время, сырец потеряет свежесть, как ни старайся ее сохранить. На судне сырье идет в переработку почти сразу после вылова.

Контроль за качеством в «Океанрыбфлоте» обеспечен везде. На берегу работает производственная лаборатория, которая объединяет технологов, инженеров-химиков и бактериологов. На судах есть свои лицензированные лаборатории, которые непосредственно в море следят за соблюдением производственного процесса.

Качество продукции «Океанрыбфлота» неоднократно подтверждено на российских и меж-

дународных выставках, где она получала престижные награды, в том числе золотой или платиновый «Знак качества XXI века».

У каждого из продуктов «Океанрыбфлота» — свой потребитель. Например, филе минтая поставляется во все сети, как верхнего сегмента, так и нижнего. Филе кальмара пользуется наибольшим спросом среди товаров премиум-класса. Фарш минтая лучше расходуется в дискаунтерах.

На Камчатке продукцию «Океанрыбфлота» можно приобрести почти во всех продуктовых магазинах и на рынках, а также в торговых точках социального проекта «Камчатская рыба». Этот проект стартовал по инициативе главы региона Владимира СОЛОДОВА в июне 2020 года. Цель — организовать продажу рыбной продукции по доступным ценам, которые на 20%, а по некоторым видам в половину, ниже оптовых. «Океанрыбфлот» — один из первых и постоянных партнеров «Камчатской рыбы». В прошлом году он предоставил проекту более 70 тонн готовой продукции.

## КОМПАНИЯ ДОБРЫХ ДЕЛ

Несмотря на трудности, которые испытывают рыбацкие предприятия в это сложное время, многие из них продолжают нести бремя социальной ответственности, вкладывать большие средства в энергетику, коммунальное хозяйство, культуру, спорт, медицину.

«Океанрыбфлот» может служить тому примером. Он всегда считался на Камчатке одним из крупнейших благотворителей и меценатов. Сегодня «Океанрыбфлот» — постоянный партнер фонда социальных инициатив «Будущее Камчатки», созданного в прошлом году по предложению губернатора. Костяк фонда — именно рыбацкие компании, которые являются его основным финансовым источником. Эта некоммерческая организация предоставляет камчатским муниципалитетам безвозмездные выплаты на благотворительные, общественно полезные цели.

Всего в прошлом году при поддержке и участии фонда «Будущее Камчатки» в крае воплотили в жизнь более 50 проектов. 219 млн рублей были направлены на оказание благотворительной и гуманитарной помощи участникам



*Изначально оборудование на «Георгии Мещерякове» было настроено на производство 250 тонн мороженой продукции в сутки, но позже было принято решение увеличить показатель до 400–450 тонн. Потребовалась серьезная перенастройка автоматики рыбной фабрики и программного обеспечения для того, чтобы выйти на новые экономические показатели*



специальной военной операции, проведение традиционной гонки на собачьих упряжках «Берингия» и Всероссийского молодежного экологического форума «Экосистема. Заповедный край», различные целевые программы, строительство спортивных объектов в отдаленных населенных пунктах.

В 2023 году фонд планирует направить на решение социальных задач более 260 млн рублей.

Еще один вклад «Океанрыбфлота» в социальную и культурную жизнь региона, сделанный в прошлом году, — открытие в

Петропавловске первого на полуострове промышленного интерактивного музея. Посвящен он «Океанрыбфлоту», но не только ему. Ведь история предприятия — это история отрасли в целом. Отдавая дань уважения славному прошлому, музей повествует о современных достижениях и перспективах рыболовства.

Как говорит гендиректор компании Евгений Новоселов, идея музея возникла примерно пять лет назад и нацелен он прежде всего на юных камчатцев, которые выбирают будущую деятельность или

скоро столкнутся с этим вопросом. Здесь они узнают, насколько рыбацкая профессия может быть интересной, романтической, технически продвинутой.

Ждут здесь не только детей и молодежь. Двери музея открыты для всех, в том числе туристов, которые захотят узнать больше об истории, экономике Камчатского края.

Когда готовилась эта публикация, «Океанрыбфлот» сделал еще один подарок камчатцам — провел в Петропавловске спартакиаду по лыжным гонкам между местными предприятиями. Он полностью взял на себя организацию спортивного праздника, обеспечив подготовку трассы, горячий чай и медицинское сопровождение спортсменов, призы и подарки. Благодаря «Океанрыбфлоту» такие спартакиады станут на Камчатке традицией.

## ФЛОТУ БЫТЬ!

В 2023-м «Океанрыбфлот» может отпраздновать не только свой юбилей, но и завершение программы обновления флота.

Решение о строительстве новых судов руководство компании приняло в 2015 году. На предприятии было сформировано свое конструкторское бюро. Оно подготовило техническое задание, собрав предложения отделов и опытных капитанов.

Перед проектировщиком — норвежской компанией Skipsteknisk — была поставлена задача создать оригинальный проект супертраулера со следующими характеристиками. Длина — 108 метров, ширина — 20 метров. Вместимость — до 150 человек. Скорость — 16 узлов, 12 технологических линий.

От «Пулковского меридиана» взяли принцип двух главных двигателей. Это и мореходность отличная, и безопасность, и автономность. Кроме того, добавили в проект два дизель-генератора, более мощных, чем на БАТМах. Эти «дизели» с запасом обеспечат энергией фабрику, все технические и бытовые потребности.

А ледовый класс должен быть повышенным, чтобы не терять ход даже в тяжелых ледовых условиях. И кто знает, не вернутся ли наши рыбаки однажды в Антарктиду.

Следующий вопрос: где строить. В то время в России уже стартовала программа инвестицион-



*Сергей КИСЛОВ, капитан-флагман, начальник отдела судостроения*

ных квот: государство обещало выделить такие квоты на вылов минтая и других водных биоресурсов предприятиям, готовым строить новый флот. Но было условие — размещать заказы только в России. «Океанрыбфлот» решил не участвовать в этой программе, а обойтись своими и заемными средствами, чтобы не ограничивать поиск подрядчика границами только нашей страны. Такой выбор имел свои плюсы — это подтвердила жизнь. Сегодня мы видим, что судостроители России едва справляются с заказами рыбооловецких компаний.

Делегация «Океанрыбфлота» объехала ведущие верфи мира.

Побывала в том числе в Испании, где когда-то строились супертраулеры, работающие сейчас на Дальнем Востоке. В итоге лучшим вариантом посчитали турецкую верфь «Терсан», которая уже имела опыт строительства рыбооловецкого флота по проектам Skipsteknisk.

В июне 2018-го, в год 50-летия «Океанрыбфлота», в Петропавловске-Камчатском Евгений Новоселов подписал контракт с представителями верфи на строительство двух траулеров. Для контроля за ходом работ в «Океанрыбфлоте» был создан отдел судостроения, который возглавил капитан-флагман Сергей КИСЛОВ. Его сотрудники постоянно находились на судовой верфи, принимая активное участие в решении всех возникающих вопросов совместно с турецкими инженерами.

В мае 2019-го на судовой верфи «Терсан» состоялась торжественная церемония первой резки металла для корпуса судна. А вскоре из Москвы пришла трагическая новость: на 89-м году жизни скончался Георгий Мещеряков. Было принято решение присвоить новому траулеру его имя.

Когда предприятие только приступало к строительству, было тревожно. Все понимали: такой проект будет трудно осилить, в нем много рисков. Но реальность превзошла самые пессимистичные прогнозы.

## ПРЕОДОЛЕВАЯ ПРЕГРАДЫ

«План был такой: построить один корабль, а после 3-4 меся-



*Когда «Георгий Мещеряков» был готов на 40%, судовой верфь «Терсан» приступила к строительству следующего траулера «Океанрыбфлота» «Владимир Бирюков»*



У каждого из продуктов «Океанрыбфлота» — свой потребитель. Например, филе минтая поставляется во все сети, как верхнего сегмента, так и нижнего. Филе кальмара пользуется наибольшим спросом среди товаров премиум-класса. Фарш минтая лучше расходуется в дискаунтерах

цев его эксплуатации начать строить второй с учетом замечаний по первому судну, — рассказывает Сергей Кислов. — Потом учредители приняли решение не ждать так долго. Когда «Георгий Мещеряков» был готов на 40%, судовой приступила к строительству следующего траулера. Да, вырос объем работ, задача стала сложнее. Но решение оказалось верным. Оно спасло проект. Проблемы, которые нас ждали впереди, не дали бы начать строительство второго судна».

По мере готовности первого траулера на судовой приступили специалисты «Океанрыбфлота», которым предстояло эксплуатировать новострой, — капитан, электромеханик, старший механик и другие. Они контролировали ход и качество строительства. И тут грянула пандемия.

«Отдадим должное «Терсану». Он сумел оперативно реорганизовать свою деятельность, чтобы процесс продолжался. Всех, кто участвовал в постройке траулера, разделили на три смены, работавшие отдельно друг от друга: утренняя, дневная, ночная», — вспоминает Сергей Кислов.

Судовой приступил в Ялове. Именно этот город обеспечивает ее рабочей силой. Когда его жители стали массово болеть, «Терсан» начал возить рабочих из других городов, что тоже оказалось непросто, так как междугороднее сообщение было ограничено.

«Терсан» не подвел. Но некоторые подрядчики тормозили работу. Например, приехала группа норвежцев ставить на судне свое оборудование. Один из них заболел, все остальные ушли на карантин, потому что в Норвегии такое требо-

вание. После карантина три недели отработали, на четвертую собрались и уехали домой. Причина? Положен отпуск на неделю. Много было таких подножек. В результате остались недоделки, недоработки, с которыми долго пришлось разбираться.

На втором судне, которое назвали в честь первого губернатора Камчатской области Владимира БИРЮКОВА, были свои проблемы.

«На этом траулере поставили всё оборудование. А пусконаладочные работы встали, потому что начались санкции. Пришлось искать специалистов по всему миру. А это риск, ведь по договору с поставщиком ты теряешь гарантию, если нанимаешь наладчика со стороны», — говорит Сергей Кислов.

То, что оба судна в итоге успешно построены, — результат невероятных усилий многих людей. Возможно, есть в этом и еще немножко чуда.

## ШТУРВАЛ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

«Георгий Мещеряков» и «Владимир Бирюков» прибыли в Петропавловск в один год — 2022-й. Первый — 18 января, второй — 30 декабря. Чтобы достичь камчатских берегов, им пришлось преодолеть путь через Мраморное, Эгейское, Средиземное моря, Индийский и Тихий океаны.

Сейчас оба судна в Охотском море. «Георгий Мещеряков» добывает минтай, позже перейдет на скумбрию и иваси. «Владимир Бирюков» завершил промысловые испытания и приступил к работе.

«Изначально оборудование на «Георгии Мещерякове» было настроено на производство 250 тонн мороженой продукции в сутки. Потом

руководство пришло к выводу, что при таком расходе топлива и энергопотреблении 250 — это невыгодно. Решили увеличить показатель до 400–450 тонн. Потребовалась перенастройка автоматики рыбной фабрики, программного обеспечения. На этом этапе возникли сложности, сбои в работе оборудования. Их устранение заняло примерно год. После этого траулер стал показывать тот экономический результат, на который мы рассчитывали», — говорит технический директор «Океанрыбфлота» Сергей ВАСИЛЬЕВ.

По производительности новый траулер способен заменить почти три судна типа БАТМ «Пулковский меридиан» при меньших затратах. На новом судне работает 150 человек, расход топлива — 30 тонн в сутки. Три БАТМа — 300 человек, а расход топлива — 60 тонн.

«Это выдающиеся траулеры, — говорит о «Георгии Мещерякове» и «Владимире Бирюкове» директор по эксплуатации флота и транспорта Галий ГАБДУЛИН. — В них заложены все достижения современного судостроения. Рабочие места оснащены по последнему слову техники. Мостик оборудован так, что вахту может нести один член экипажа. Бытовые условия — на высшем уровне. В каждой каюте полноценный санузел, душ, ТВ. Есть сауна, комнаты отдыха, киноцентр, спортивный зал. Капитанов выбирали для новых траулеров им под стать — молодых, инициативных. Это Александр БЕВЗИК и Антон СЕЙЛЕВ. Они уже полюбили свои суда».

После пополнения «Океанрыбфлот» списал два БАТМа. Компания планировала заказать в Турции третий траулер и в связи с этим готовила к списанию еще один БАТМ. Но сегодняшняя ситуация в мире заставила отложить строительство на будущее. БАТМ списывать не стали. Теперь его ждет переоборудование, что позволит ему отработать еще лет десять.

«Минувшая пятилетка была трудной. И нам всё еще непросто. Приходится каждый день выкручиваться, адаптировать планы, быстро принимать решения. Но промысел ни на день не останавливается. Я на 100% уверен, что мы выстоим, будем дальше работать и развиваться», — говорит Евгений Новоселов.

Мы тоже верим в будущее «Океанрыбфлота». Желаем предприятию стабильности, благополучия и рыбацкой удачи! FN





Алексей СЕРЕДА

## РЫБАЦКАЯ ЛЕТОПИСЬ КАМЧАТКИ: ТЕХНОЛОГИЧНО И УВЛЕКАТЕЛЬНО

### ОТПРАВЛЯЕМСЯ НА ЭКСКУРСИЮ ПО ОТРАСЛЕВОМУ МУЗЕЮ

Хотя музей истории «Океанрыбфлота» открылся в Петропавловске-Камчатском меньше года назад, это место быстро стало пользоваться большой популярностью. Оно выгодно отличается от других корпоративных музеев — прежде всего тем, что гость знакомится не только с компанией, но и с самим краем, рыбацким делом. Здесь можно узнать много интересного о морских обитателях, о том, как ловят рыбу и что с ней делают потом.

Корреспонденты Fishnews посетили необычную экспозицию и лично убедились, как много увлекательного можно поместить в три небольших зала с помощью современных технологий.

## ПРИКОСНУТЬСЯ К ПРЕКРАСНОМУ

Музей находится рядом с главным офисом «Океанрыбфлота», в одном здании с отделом кадров (неспроста, как мы потом узнали). Раньше здесь был известный среди рыбаков ресторан «Вулкан», но помещения полностью реконструировали, и увеселения уступили место культуре и знаниям.

Фасад украшен «пиксельными» изображениями рыбацких судов и разнообразных морских обитателей — выглядит довольно оригинально. У входа под надзором фирменного «глаза» компании собираются школьники с учителем: они только что завершили экскурсию. Несколько человек заходят обратно и благодарят сотрудников. Пора познакомиться с музеем и нам.

Внутри тоже очень красиво: весь дизайн разрабатывало одно архитектурное бюро. Гостей встречают экскурсоводы, стойка с симпатичным мерчем — кружками, термо-сами, толстовками — и удобный гардероб, отделенный плотными шторами. Вход пришлось сделать по билетам (чтобы оплачивать труд экскурсоводов), но пенсионерам и родителям, приходящим с детьми, предоставляют внушительную скидку. А группы детей до 14 лет и студентов вообще пускают бесплатно.

Первый зал — Витуса Беринга — посвящен самой Камчатке. Большие настенные панели рассказывают об освоении края, его коренных жителях и первых русских поселенцах. И конечно, о развитии рыбной промышленности. Особое внимание здесь уделяется знаменитому капитану «Океанрыбфлота» Георгию Васильевичу МЕЩЕРЯКОВУ.

Пройдя чуть дальше, попадаешь в своеобразный маленький кинотеатр, где показывают красочный ролик о природе Камчатки, ее красотах, рыбных запасах, нелегком труде рыбаков. Здесь же расположена интерактивная карта — на ней можно посмотреть, какие виды рыбы и беспозвоночных добываются на Дальнем Востоке, узнать про них

много интересных фактов. Информацию для этой медиаконсоли помогали подбирать специалисты из Камчатского и Тихоокеанского филиалов Всероссийского НИИ рыбного хозяйства и океанографии.

Еще одна опция панели — викторина с вопросами о морских обитателях, причем не самыми просты-

не капитану, а названному в его честь современному судну. Супертраулер был построен в Турции и прибыл на Камчатку в январе прошлого года (теперь к нему присоединился «брат-близнец» — «Владимир Бирюков»). В «Океанрыбфлоте» подчеркивают, что «Георгий Мещеряков» открыл но-



На открытии музея истории «Океанрыбфлота» в апреле 2022 года присутствовали руководители Камчатского края, представители ведущих рыбодобывающих предприятий и ветераны отрасли



Особое внимание в музее уделено знаменитому капитану «Океанрыбфлота» Георгию МЕЩЕРЯКОВУ

ми. Экскурсовод Юлия отмечает, что это познавательное развлечение особенно любят школьники. В будущем планируется сделать еще больше интересного интерактива для детей.

## ГДЕ, КАК И НА ЧЕМ ЛОВЯТ

Второй зал называется «Георгий Мещеряков», но посвящен он

вую страницу в истории не только самой компании, но и всей рыбной промышленности края.

В одном конце зала находятся модель супертраулера и памятные сувениры с верфи «Терсан». Стена напротив представляет собой большой изогнутый экран с сенсорной панелью внизу. Здесь можно посмотреть фильм о «Георгии Мещерякове» и совершить



*Музей доступно и интересно рассказывает о рыбном промысле*

виртуальную экскурсию по судну. На нем сфотографирован каждый уголок, склейка множества панорамных кадров позволяет как будто лично побывать и в машинном отделении, и на фабрике, и на капитанском мостике.

На двух других стенах — длинные сенсорные панели, образованные при помощи проекторов и специальных поверхностей. Слева на карте морей и океанов отмечены все места, где «Океанрыбфлот» вел или ведет промысел. Если прикоснуться к выделенной точке, открывается блок с информацией: что ловили, когда, как долго...

Панель справа таким же способом подробно показывает производственную цепочку: подготовка судна, переход к месту добычи, траление, разделка улова, заморозка продукции, перегруз ее на транспорт, доставка на берег, реализация. Здесь тоже можно движением руки открыть окошко с подробностями каждой операции, например, посмотреть, как

работает трал. Посреди зала небольшая контактная экспозиция — предметы труда и быта рыбаков. Каждый может изучить поблизи и потрогать компас, хронометр, секстант, бухту каната, траловые кухтыли, навигационные ходовые огни, иллюминатор, лопасть винта.

А в начале третьего зала можно на сенсорном экране сравнить «Геorgia Мещерякова» с БАТМ-1288 типа «Пулковский меридиан» (эти суда составляют основу флота компании). Характеристик для сопоставления довольно много — размеры, осадка, скорость, водоизмещение, мощность двигателя и другие параметры. Виртуальные 3D-модели разворачиваются под любым углом, изображение дублируется на большом настенном экране.

### ОБИЛИЕ ПРОФЕССИЙ

Вообще третий зал является профориентационным. На панели справа — история компании, ин-

терактивный таймлайн начиная с 1968 года. При прикосновении к точкам, отбивающим основные вехи, на проекции всплывают вырезки из старых газет, фотографии, видеоролики. У этой панели есть еще один слой: можно переключить на структуру «Океанрыбфлота» и узнать о существующих в нем отделах, должностях, прочитать перечень служебных обязанностей для каждой позиции.

Панель напротив демонстрирует все основные профессии «Океанрыбфлота» на море и на берегу. Основные — потому что в компании трудятся более 2,5 тыс. человек. Тем не менее на экспозиции можно найти и уборщика территории, и генерального директора. Разумеется, представлены и судовые должности: мастер по добыче, матрос обработки, капитан-директор...

Выбрав человечка на схеме, можно посмотреть краткую справку о его работе и фотографии реального сотрудника на этой должности. Экспозицию демонстриру-

ют подросткам в рамках профориентационного направления.

Напоследок посетителям показывают ролик о социальных проектах «Океанрыбфлота». Компания помогает множеству детских спортивных и патриотических организаций, поддерживает ветеранов.

А самые юные гости могут сфотографироваться в небольшой шлюпке, сделанной специально для музея.

## ТУРИСТАМ, ШКОЛЬНИКАМ, БОЛЬШОМУ БИЗНЕСУ

«Один из трендов последних лет — создание корпоративных музеев крупными компаниями. Кто-то делает ставку на имиджевую составляющую, кто-то — на социальную, образовательную, кто-то — на решение кадровых вопросов. А мы постарались учесть все эти моменты. На примере компании «Океанрыбфлот» мы рассказываем о развитии рыбопромышленной отрасли на Камчатке за 55 лет: и о взлетах, и о падениях, стараемся показать, как это было. И параллельно решаем вопросы с кадрами, тем более у нас соответствующий отдел располагается буквально за стеной, — обращает внимание заведующий музеем Михаил РУДЬКО. — То есть человек пришел, узнал больше о компании, заинтересовался — и сразу можно трудоустроиться».

По его мнению, музей в какой-то степени можно считать и социальным проектом, ведь для детей посещение бесплатное, а задача окупиться даже не ставилась.

Музей пользуется большой популярностью. «Особенно мы это почувствовали летом 2022 года, когда на Камчатку были направлены чартеры с туристами. У нас уже не было возможности принимать гостей, а они всё шли и шли. Мы даже отправляли людей в другие музеи...» — вспоминает заведующий.

За неполный год новый уголок истории посетил около семи тысяч человек. «Это стало серьезным вызовом, потому что мы оказались не совсем готовы к такому вниманию. Пришлось на ходу подстраиваться, регулировать количество людей в группе, подключать дополнительных экскур-



*Здесь отображены все основные профессии «Океанрыбфлота» — как в море, так и на берегу*



*Заведующий музеем Михаил РУДЬКО с юными посетителями*



*Современные технологии позволяют совершить виртуальную экскурсию по супертраулелу*



Необычный музей стал одной из достопримечательностей Камчатки

соводов: сотрудники же тоже не железные, у человека голос пропадает, если каждый час обслуживать экскурсию. В результате, я считаю, мы с этим вызовом справились», — подытоживает Михаил Рудько.

Он уверен: если человек хочет узнать про Камчатку рыбацкую, то ему проще всего пойти именно в музей «Океанрыбфлота».

«Многие приезжающие с материка не задумывались, как осуществляется промышленное рыболовство, а ведь это очень тяжелый труд. И мы стараемся показать, в каких условиях у нас работают люди, что компания старается обеспечить им необходимый уровень комфорта. И заодно даем определенную образовательную информацию о Камчатском полуострове, истории края и в целом о рыбных ресурсах», — отмечает заведующий.

Детям здесь интересно, ведь других таких музеев, цифрового формата, нет на Камчатке, да и в

целом в России их немного. Одно из преимуществ музея — возможность оперативной смены контента: достаточно загрузить на сервер другие изображения и на стенах появятся свежие экспозиции.

«Кадровый» эффект в компании ожидают в течение нескольких лет. Новых сотрудников привлекают, естественно, не только музеем. Это и профориентационная работа с учениками старших классов, и программа целевого обучения «Океанрыбфлота» — студентам профильных вузов выплачивают стипендии под обязательство отработать в компании определенное время.

Из известных посетителей Михаил Рудько называет помощника президента Максима ОРЕШКИНА, вице-преьера — полпреда президента в ДФО Юрия ТРУТНЕВА и, конечно, губернатора Владимира СОЛОДОВА, который присутствовал на торжественном открытии музея. Также, по словам заведующего, здесь были некоторые

бизнесмены из списка Forbes, посетившие Камчатку инкогнито как туристы.

«Появилось чувство, что случился разворот крупного бизнеса в сторону отечественной рыбной промышленности, в частности камчатской. И вопросы задавали соответствующие. Я рад, что они к нам пришли, ведь музей — это отличный инструмент коммуникации», — подчеркивает собеседник Fishnews.

Так музей, созданный на собственные средства компании, без поддержки государства, стал одной из достопримечательностей региона, центром притяжения. Сюда стекаются туристы, приглашают высоких гостей краевые власти.

«Вроде и музей, а по факту одно из самых современных зданий в регионе, — констатирует Михаил Рудько. — Причем и посыл у нас современный — передавать знания в удобном формате, помогать воспитывать молодое поколение». **FN**



Маргарита КРЮЧКОВА

## **Ольга БУЛКОВА:** **ПРЕДЛАГАЕМ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ** **БЕРЕГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Нынешний год поставил новые задачи в сфере защиты интересов предприятий прибрежных территорий. Механизмы поддержки здесь можно предусмотреть и в рамках реформы закрепления участков для промысла лососей, и при выработке принципов распределения квот, считает председатель Союза рыболовецких кооперативов — колхозов Хабаровского края (Хабаровского Крайрыбколхозсоюза) Ольга БУЛКОВА. О предлагаемых мерах руководитель отраслевого объединения рассказала в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— Ольга Николаевна, в январе на X Всероссийском съезде сельскохозяйственных кооперативов в Москве вы выступали по вопросу о мерах поддержки предприятий прибрежного комплекса. И одним из стимулов этой сферы назвали «региональные квоты». Почему вы считаете важным рассмотреть такой механизм?

— Мы уже долгое время говорим о передаче в ведение регионов части квот для рыболовства в прибрежных водах. Магаданская область выступила с инициативой предоставить субъектам Федерации право распределять часть квот на вылов водных биоресурсов, добываемых в прибрежных водах. Это так называемые «региональные квоты».

Мы поддерживаем это предложение. Кто, как не регион, сможет правильно распределять объемы, учитывая потребности каждого берегового предприятия и вклад, который оно вносит в развитие территории?

Речь идет о небольших объемах — от 1 до 5% общего допустимого улова. Но даже такое сырьевое обеспечение поможет рыбакам делать вложения в развитие берегового производства и флота. Работа предприятий берегового комплекса позволит решать социально-экономические задачи и не допустить оттока населения.

Мы уже написали обращение в комитет рыбного хозяйства правительства Хабаровского края и думаю и выразили поддержку «региональным квотам». Кроме того, в Москве я и председатель правления Союза рыбаков России Андрей АНУФРИЕВ встречались с директором департамента регулирования в сфере рыбного хозяйства и аквакультуры Минсельхоза России Евгением КАЦЕМ. Говорили о береговых предприятиях, важности их сохранения.

— Законодательство несколько лет назад изменилось: убрали деление на промышленные и прибрежные квоты. И от представителей региональных предприятий подчас приходится слышать, что они потеряли в ресурсном обеспечении.

— Когда в федеральный закон были внесены изменения, объемы для прибрежного рыболовства стали выделять с повышающим коэффициентом 1,2. Однако на практике

возникли проблемы. Об этом говорит пример наших рыбаков, которые из-за ледовой обстановки не смогли освоить выделенные для работы в режиме прибрежного лова объемы сельди. Механизма перевода объемов из «прибрежки» в промышленную квоту не существует, хотя пользователям мешали объективные обстоятельства. В итоге предприятие столкнулось с угрозой лишения квоты.

Прибрежное рыболовство таким образом теряет свою привлекательность. Поэтому мы считаем, что «региональная квота» может стать реальной поддержкой: на уровне субъектов Федерации как раз знают особенности предприятий и могут

нести расходов на их содержание и развитие. За такими участниками отрасли, на наш взгляд, перезакреплять участки без торгов не нужно. Поэтому необходимо все-таки опираться на определенные «критерии добросовестности» и «инвестиционного нормирования».

«Критерии добросовестности», которые мы предложили, — наличие берегового завода, участие в рыбоохранных мероприятиях и научном сопровождении промысла, участие в социальных проектах. Все они были поддержаны на заседании краевого рыбохозяйственного совета. Выступили также за то, чтобы учитывать статус градообразующего предприятия, но социальная ра-

---

Если требования о береговом производстве не будет, то компания другого региона может привести суда-переработчики. В том числе на участки, которые прилегают к районам Крайнего Севера или к районам, приравненным к ним. Экипаж на таком флоте — это обычно люди из других регионов, даже из центральной части России. Так мы просто не сохраним прибрежные территории. Не будет рабочих мест — продолжится отток населения.

---

выделять объемы — по аналогии с тем, как работают комиссии по регулированию добычи анадромных видов рыб.

— **Внимание предприятий, добывающих тихоокеанских лососей, приковано к грядущим изменениям в сфере распределения участков для промысла. Росрыболовство заявило о решении выработать совместно с профсообществом критерии для перезакрепления участков без торгов за добросовестными пользователями. На какие характеристики, по вашему мнению, стоит опираться?**

— Мы считаем необходимым основываться на нескольких ключевых положениях. Во-первых, не должно быть сплошного перезаключения без торгов договоров со всеми пользователями. Если исходить из условий действующих договоров, то нарушить их практически невозможно. Когда в свое время участки распределялись на конкурсах, учитывалось наличие берегового завода. Но затем некоторые победители продали или закрыли предприятия, чтобы

бота пользователя, в общем-то, его и отражает.

Во-вторых, участки, которые высвободятся после завершения сроков действия договоров у пользователей, которые не будут признаны добросовестными, должны выставляться на конкурс, а не на аукцион. И здесь можно обратиться к тем критериям, которые уже предусмотрены постановлением правительства от 14 апреля 2008 года № 264. Там все учтено: и численность работников, и выпуск готовой продукции.

А вот новые участки могут распределяться через аукционы, но при наличии собственного перерабатывающего завода.

— **Но ведь не везде условия позволяют создавать береговое производство.**

— Я объясню. Если требования о береговом производстве не будет, то компания другого региона может привести суда-переработчики. В том числе на участки, которые прилегают к районам Крайнего Севера

или к районам, приравненным к ним. Экипаж на таком флоте — это обычно люди из других регионов, даже из центральной части России. Так мы просто не сохраним прибрежные территории. Не будет рабочих мест — продолжится отток населения.

— Вы также выступали за то, чтобы распространить возможность применения вычетов при уплате сборов за пользование водными биоресурсами на лосось. Всего Налоговый кодекс предусматривает три основания для вычета — в связи с использованием новых судов, прибрежным рыболовством или производством продукции по утвержденному правительством перечню. Однако получалось: если не включить продукцию из красной рыбы в перечень для вычета в связи с переработкой, то лосось вообще останется без поддержки?

— Да, вычет в связи с осуществлением прибрежного рыболовства не распространяется на лососей, так как их добыча с юридической точки зрения ведется в режиме промышленного рыболовства.

Вычет в связи с применением новых рыбопромысловых судов тоже не получается применить, так как лососевый промысел осуществляется либо вообще без судов, либо задействуются маломерные суда, которые не отвечают критериям, установленным в Налоговом кодексе.

Лососи — важное сырье для береговых предприятий Хабаровского края. Оставалась возможность применения вычета в связи с переработкой. Поэтому, когда стал обсуждаться проект распоряжения правительства, определяющего перечень продукции для такой льготы, мы сразу же высказались за расширение списка.

Ставки сбора по лососям существенно выросли. Естественно, это может отразиться на себестоимости продукции, а значит, цене на нее для конечного потребителя. В том числе речь идет о социально значимых видах — горбуше и кете. Поддержка предприятий важна и для развития прибрежного комплекса, и для обеспечения рыбой российского рынка.

Наши производители выпускают достаточно много продукции глубокой переработки из лосося: филе, фарш, стейки, молоки, соленую, копченую рыбу и так далее.



*Лососи — важное сырье для береговых предприятий Хабаровского края*

Действующее законодательство о распределении рыболовных участков также оперирует понятиями выпуска продукции глубокой переработки. Поэтому мы предложили для налоговых целей использовать перечень, утвержденный приказом Министерства сельского хозяйства России от 21 декабря 2015 года № 651, и не ограничивать объекты для применения вычета на Дальневосточном бассейне только минтаем, сельдью и треской. Соответствующие предложения мы направили в краевой комитет рыбного хозяйства.

Эта мера также укладывается в комплекс решений для поддержки береговых предприятий.

— Продолжите ли вы отслеживать тематику квот под инвестиции? Закон о втором этапе подписан. Уже в этом году Росрыболовство рассчитывает вновь проводить процедуры по инвестиционным квотам и крабовые аукционы.

— Конечно, мы будем следить за реализацией закона. Очень важно, что в нем предусмотрели особые

условия для субъектов малого и среднего предпринимательства. Кто бы что ни говорил, такие предприятия существуют и в крабовом промысле. Есть пользователи, которые добывают крабов в прибрежных водах, а уловы перерабатывают с помощью береговых мощностей.

В законе не стали отдавать все оставшиеся 50% объемов крабов на аукционы — 2% оставили для малого и среднего бизнеса. Посмотрим, как всё будет реализовываться на практике. Закон о втором этапе сложно читается, но надеемся, что позицию рыбаков по поддержке малого и среднего предпринимательства услышали.

— В этом году принято решение, о важности которого неоднократно заявляли в союзе. В Госдуму внесли законопроект об освобождении от НДС услуг по ремонту флота, в том числе рыбопромысловых судов. Но при этом судоремонтный завод должен инвестировать в свое развитие. Как вы оцениваете перспективность таких налоговых льгот?



— Мы давно говорим о необходимости отмены налога на добавленную стоимость. Судоремонтная отрасль низкорентабельна, но она очень важна для российской промышленности.

— А условия, которые предусмотрены законопроектом, сильны для предприятий?

— Да, мы как раз говорили о том, что сэкономленные с помощью налоговой льготы средства заводы могут направлять на развитие, обновление станков, технологий. На наш взгляд, такие обязательства сильны и правильны.

Эффект будет не только для судоремонта. Уменьшение налоговой нагрузки поможет снизить себестоимость работ, а это тоже возможность сделать услуги отечественных заводов более привлекательными для наших рыбодобывающих предприятий. У нас есть хорошие специалисты, а теперь появится возможность восстановить базы, успешно работавшие в советские времена.

— На собрании союза в ноябре прошлого года представители предприятий рассказали о сложностях применения механизма субсидирования постройки мало- и среднетоннажного флота, хотя запрос на такие суда есть. Объединение продолжает заниматься этой проблематикой?

— Действительно, процедуру получения субсидии, на наш взгляд, нужно оптимизировать. Пока этот механизм господдержки, к сожалению, не получил распространения. В 2021 году было освоено только 15% средств по этому направлению, хотя такая мера могла бы на практике помогать обновлению рыбопромыслового флота и одновременно развитию отечественного судостроения, обеспечивать заказами наши верфи.

Предприятия, входящие в Хабаровский Крайрыбколхозсоюз, достаточно активно прорабатывают вопрос с субсидией. Мы обсуждали проблематику субсидирования с первым заместителем председателя комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергеем



*Предприятия Хабаровского Крайрыбколхозсоюза выпускают достаточно много продукции глубокой переработки из лосося: филе, фарш, стейки, молюки, соленую, копченую рыбу*

МИТИНЫМ — эта тема у сенатора на контроле. С помощью Сергея Герасимовича была организована встреча с директором департамента судостроительной промышленности и морской техники Минпромторга Борисом КАБАКОВЫМ. По итогам встречи будет проведено совещание, куда пригласят представителей Торгово-промышленной палаты Хабаровского края, регионального правительства, предприятий нашего союза, которые испытывают затруднение с получением субсидий на построенные и строящиеся суда. Мы должны обсудить способы упростить доступ к господдержке.

— Какими еще вопросами планирует в этом году заниматься Хабаровский Крайрыбколхозсоюз?

— Продолжим взаимодействовать с сенаторами, депутатами Госдумы, представителями федеральных органов исполнительной власти. В апреле примем участие в отчетно-выборном собрании Росрыбколхозсоюза.

С весны начнутся традиционные поездки по северным районам Хабаровского края — Охотскому, Ванинскому, Советско-Гаванскому. В мае запланировано выездное заседание Общественного совета при комитете рыбного хозяйства региона — я являюсь председателем совета.

Среди тем, проработкой которых продолжим заниматься, обновление транспортного рефрижераторного флота, рыбоохрана, рыболовные заводы (у нас в союзе несколько таких предприятий). Мы считаем, что все должны вносить свой вклад в сохранение и восстановление запасов лососей — через помощь в рыбоохранных мероприятиях и организацию работы рыболовных заводов. **FN**



Об отраслевых вопросах, поднятых Ольгой БУЛКОВОЙ в Москве, подробнее в специальном видеорепортаже «Восток — Запад: деловым курсом».



Маргарита КРЮЧКОВА

# НА РЕМОНТ — К РОДНЫМ БЕРЕГАМ

## ХОЛДИНГ «НОРЕБО» ВЗЯЛСЯ ЗА СОЗДАНИЕ НОВОЙ КУЛЬТУРЫ СУДОРЕМОНТА

Судоремонтное направление вошло в периметр холдинга «Норебо» в 2021 году. За это время компания «Рем-Нова ДВ», которая занимается реализацией проекта на Камчатке, выполнила реновацию одного дока и готовится построить еще два судоподъемных сооружения. Обновляются цеха, приобретается оборудование. Восстановление судоремонта в Камчатском крае требует инвестиций и времени, но ряд факторов вполне позволяет сделать отечественную отрасль конкурентоспособной, уверены в холдинге.

## БОЛЬШОЙ ФРОНТ РАБОТ

Для развития судоремонта на Камчатке группа «Норебо» в 2021 году приобрела четыре компании, располагавшие в регионе двумя производственными площадками. Это «Судоремсервис» и Петропавловск-Камчатский судоремонтный завод (ПСРЗ).

Холдингу, решившему взяться за непростую, но стратегически для края отрасль, досталось большое хозяйство — 18 гектаров территории, 1350 погонных метров причальных стенок, доковое имущество, цеха, станочный парк.

Новому предприятию перешел полный комплекс технологического и судоподъемного оборудования, позволявшего осуществлять ремонт практически всех типов судов Дальнего Востока, за исключением разве что гигантов типа «Содружество», рассказал генеральный директор терминала «Сероглазка» Владимир ВАЛЬТЕР (терминал «Сероглазка» является для «Рем-Нова ДВ» управляющей компанией). Проблема в том, что состояние оборудования и площадок требует обновления. И браться за решение этой задачи инвесторам пришлось в условиях экономических встрясок.

На сегодняшний день уже выполнена реновация дока грузоподъемностью 8,5 тыс. тонн (площадка ПСРЗ). «Работу дока мы приостановили в октябре прошлого года и поставили его на реновацию», — прокомментировал Владимир Вальтер.

В тот день, когда корреспондент Fishnews побывал на предприятии, судоподъемное сооружение готовили к первому приему флота на ремонт. «Сейчас как раз идет набор стапель-палубы», — объяснил, проводя экскурсию по заводу, заместитель директора «Рем-Нова ДВ» Денис КАН.

Возможность первыми испытать новый док досталась четырем судам: одному транспортно-коммерческому, двум, занимающимся снабжением побережья, и еще одному, принадлежащему Росморпорту. А уже весной здесь ждут рыбацкий флот, отработавший минтаево-сельдяную путину.

В дальнейшем док будут модернизировать — например, установят автоматические системы управления положением. «Это второй этап.



*Владимир ВАЛЬТЕР, генеральный директор терминала «Сероглазка»*

Владимир ВАЛЬТЕР: Проект на Камчатке очень капиталоемкий, для его реализации необходим долгосрочный инвестиционный кредит. К сожалению, существующие механизмы поддержки не в полной мере покрывают потребности инвесторов и рассчитаны на краткосрочные периоды.

Мы будем выполнять его в течение шести месяцев, но параллельно осуществлять докование. На безопасность процесса это не влияет», — поделился планами Владимир Вальтер. Производственная программа для дока на нынешний год предусматривается насыщенная — 33 судна.

Планируется построить и два новых судоподъемных сооружения. Кроме того, восстанавливается малый док грузоподъемностью 800 тонн (площадка «Судоремсервиса»). Достался он в таком состоянии, что осуществлять эксплуатацию было нельзя, — сейчас уже примерно наполовину заменена обшивка, обновление идет полным ходом.

Доковое хозяйство компании с учетом новых сооружений должно обеспечивать ремонт не менее 60 средне- и крупнотоннажных судов в год.

«Сделано уже очень многое. Не сравнить с тем, что было», — от-

метил Денис Кан. Эту ситуацию демонстрирует корпусно-доковый цех. Одно из помещений уже отремонтировали, установили новое оборудование: гильотину, листогибочные машины, гидравлические вальцы и т.д. Предпочтение отдали отечественным станкам и качеством от российского производителя вполне довольны.

Теперь на очереди — ремонт и оснащение второго помещения цеха. Здесь займут свое место в общей производственной цепочке станки плазменной резки.

За время, прошедшее с покупки предприятий, выполнены и другие работы. В феврале завершился ремонт буксира «Анатолий Херсонцев»: судну восстановили класс, и оно уже включилось в работу.

Приводится в порядок плавкран грузоподъемностью до 100 тонн: в компании намерены восстановить технику в ближайшее время, чтобы она помогла в подготовке к лосесе-

вой путине — важнейшему для рыбного хозяйства Камчатки сезону. В распоряжении предприятия также несколько порталных кранов.

Производственные площадки «Рем-Нова ДВ» расположены в разных частях Петропавловска-Камчатского. Однако сейчас ведется проектирование с целью организовать технологически единый комплекс.

В планах — продолжать модернизацию, реновацию цехов, устанавливать современное оборудование. Вообще стоит задача принести на Камчатку новую культуру судоремонта, обеспечить выполнение судоремонтных работ на современном уровне, обрисовал ситуацию Владимир Вальтер.

При грамотном выборе технологий и привлечении специалистов стоимость услуг не будет отличаться от цены, которую просят коллеги в Азиатском регионе, считает руководитель компании. При этом у ремонта флота на Камчатке есть такое преимущество, как близость ключевых промысловых районов, — оно позволит сэкономить время и деньги на переходы судов к местам проведения работ.

Один из вопросов, возникающих при обсуждении перспектив организации судоремонта на российском Дальнем Востоке, — возможность быстро получать запчасти и оборудование, которые потребуются при выполнении работ. Здесь камчатское предприятие собирается использовать механизмы свободной таможенной зоны. Есть протокольное поручение вице-преьера — полпреда президента Юрия ТРУТНЕВА, тема уже обсуждалась с таможенными органами, рассказал Владимир Вальтер. ЗИП будет храниться на складе, а растамаживаться при установке на суда.

Сейчас компания собирает среди потенциальных клиентов информацию о потребностях в оборудовании и запасных частях: это позволит создать определенный запас на перспективу. При необходимости судоремонтное предприятие будет решать проблему доставки. У «Норebo» есть собственная логистическая компания. В последние годы на Камчатке активно строились заводы береговой рыбопереработки — у предприятия появился опыт завоза в регион оснащения для партнеров.

Беспокойство, по словам Владимира Вальтера, вызывало кадровое обеспечение судоремонта.



*Важнейшая задача — обновить доковое хозяйство*



*Корпусно-доковый цех заполняется новыми станками*

Практика позволила в определенной мере снять эти опасения. Сейчас на предприятии работает 303 человека, тогда как на момент прихода инвесторов было порядка 70. Полностью набраны сотрудники в корпусно-доковый цех, береговую службу. На высоком уровне обеспечены кадрами электроцех и цех автоматки. Неплохо укомплектована технологическая служба. «Движение вперед есть. Наверное, помогает и наше стремление показать иную культуру судоремонта. Мы начали привозить более квалифицированные бригады на узкие участки работы. И вслед за этим на предприятие стали устраиваться местные жители», — рассказал руководитель компании. Свою роль в привлечении специалистов, считает он, сыграла и программа, которую реализует в отношении сотрудников управляющая компания «Норebo».

Без сложностей, безусловно, тоже не обходится. Не хватает инженерно-технических работников среднего звена. Сказываются непростые времена, которые пришлось пережить отечественному судоремонту. «Допустим, мастер участка, начальник цеха благодаря чему растет? Это профильное образование — раз, опыт — два. А если сегмент судоремонта не развивался, то и люди не росли», — поделился видением проблемы Владимир Вальтер.

## **ПОДДЕРЖКЕ НЕ ХВАТАЕТ КОМПЛЕКСНОСТИ**

«Есть флот — значит, должен быть судоремонт», — так представитель группы «Норebo» обозначил логику проекта по развитию этой отрасли на Камчатке во время совещания у президента



*Развитие ремонта и обслуживания флота на Камчатке — непростая, но важная задача*

Владимира ПУТИНА в сентябре 2022 года. Тогда Владимир Вальтер рассказал о том, какая работа проводится совместно предприятиями и учебными заведениями по подготовке кадров. При этом он обратил внимание на то, что для возрождения судоремонта важно доступное финансирование.

«Проект на Камчатке очень капиталоемкий, для его реализации необходим долгосрочный инвестиционный кредит. К сожалению, существующие механизмы поддержки не в полной мере покрывают потребности инвесторов и рассчитаны на краткосрочные периоды», — обрисовал ситуацию Владимир Вальтер.

Возрождение судоремонта в Камчатском крае называет приоритетной задачей руководство региона. Поддержку проекту оказывает Минвостокразвития. «Норебо» при организации контейнерного терминала «Сероглазка» и судоремонтной базы использовал преимущества территории опережающего развития и свободного порта.

На рассмотрение Госдумы в феврале поступила инициатива об отмене НДС для судоремонта — при условии определенных вложений предприятий в свое развитие. Идея правильная, и это могло бы быть интересно инвесторам, однако нужно еще посмотреть, в какую правовую форму будет облечено итоговое решение, и изучить детали, прокомментировал возможные изменения Владимир Вальтер.

В целом отечественному судоремонту не хватает комплексных программ поддержки и развития, считает собеседник «Fishnews — Новости ры-

боловства». Если обратить внимание на меры государственного стимулирования, то при глубоком анализе выясняется, что все механизмы ориентированы на производителей оборудования, технических составляющих, а для поддержки судоремонта как услуги ничего нет.



*В распоряжении предприятия — порталные краны. В подготовке судов к лососевой путине должен принять участие плавучий кран*

Сложно действовать и в условиях, когда за помощью в развитии тех или иных направлений нужно обращаться в самые разные ведомства. Например, по поводу модернизации причалов — в Минтранс, по поводу покупки оборудования — в Министерство промышленности и торговли. Единого комплексного подхода не хватает, между тем это особенно важно для компаний, которые пошли по пути создания кластера, рассказал Владимир Вальтер. Руководство холдинга поднимало в органах власти

вопрос о том, что мешает развитию отечественного судоремонта, и надеется на изменение ситуации.

С учетом специфики самого «Норебо» судоремонтный проект на Камчатке во многом ориентирован именно на работу с рыбопромышленным флотом. «Мы сами занимаемся добычей рыбы и знаем особенности логистики, обслуживания флота», — отметил Владимир Вальтер. Понимание потребностей рыбопромышленных предприятий, по его мнению, уже помогло при организации работы терминала «Сероглазка» и будет полезно в развитии судоремонта.

## ЧТО ГОВОРЯТ В РЕГИОНЕ

Ситуация в период пандемии и санкционных ограничений только подтвердила, что в России нужно возрождать собственную судоремонтную базу, прокомментировал министр рыбного хозяйства Камчатского края Андрей ЗДЕТОВЕТСКИЙ. Судоремонт, по его мнению, именно та составляющая, которая обеспечит разви-

тие Петропавловска-Камчатского как базы рыбопромышленного флота. «Остальные предпосылки — и близость районов промысла, и растущие логистические возможности — для этого есть», — заявил глава регионального ведомства. «Если эффективно решить задачу развития судоремонта, то Камчатка станет привлекательным портом для рыбаков не только нашего края, но и других регионов Дальнего Востока», — уверен Андрей Здетоветский. **FN**



Василий МОРГАЧЕВ

## ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ ГРАЖДАНСКОГО ФЛОТА

Проблема экстренного импортозамещения, которая возникла перед заказчиками рыбопромысловых судов весной прошлого года, резко повысила интерес к отечественным разработкам морской техники. Оказалось, что по многим направлениям, если оставить за скобками вопрос мощных судовых двигателей, у российских производителей есть более чем достойные решения. В конце концов без приборов навигации и связи, управления и энергораспределения, сотен датчиков, переключателей и контроллеров, образующих нервную систему современного судна, оно будет слепым, глухим и не сможет ни передвигаться, ни подчиняться командам, ни вести промысел.

## «ГЛАЗА» И «УШИ» КОРАБЛЯ

По данным Минпромторга, в прошлом году на российских верфях в разных стадиях строительства находилось более 70 рыболовных и крабовых судов — и это только те, что привязаны к инвестквотам. После девятого вала санкций рыбопромышленники массово столкнулись с необходимостью срочно корректировать проекты и заменять значительную часть комплектующих и судового оборудования, которые до этого предполагалось закупить у зарубежных производителей. Неудивительно, что в сентябре на выставке Seafood Expo Russia в Санкт-Петербурге компании, предлагающие адекватные аналоги импортной «запрещенке», не могли пожаловаться на отсутствие внимания со стороны рыбаков.

«Мы не ожидали, что к нашим предложениям будет такой интерес и на стенде, и в рамках круглого стола, организованного Корпорацией морского приборостроения (КМП), в состав которой входит и наша компания», — говорит директор направления автоматизации судов и сервиса концерна «НПО «Аврора» Игорь БОНДАРЕНКО.

На выставочной площадке «Аврора» впервые представила прототип ходовой рубки для рыболовного судна — пульт управления, укомплектованный оборудованием для навигации и связи, с информационной видеопанелью. Концепция комплекса была разработана совместно с глобальным лидером в этой области компанией Furuno, а реализовал ее концерн своими силами на производственных мощностях в Северной столице. Основная часть оборудования создана непосредственно на «Авроре» или на других предприятиях, входящих в состав КМП, что позволило довести уровень локализации до 80%.

Сотрудничество с Furuno концерн развивает уже несколько лет. Соглашение предусматривало постепенную локализацию радионавигационного оборудования с выпуском части изделий в цехах «Авроры». На выставке «Нева — 2021» партнеры представили общий проект радиолокационной станции, полностью произведенной в России. В прошлом году эти планы пришлось изменить, но благодаря программе субсидирования по линии Минпромторга концерн продолжит



Директор направления автоматизации судов и сервиса Игорь БОНДАРЕНКО

работу по импортозамещению и постарается ее ускорить.

## СИЛА ПОД КОНТРОЛЕМ

Системы управления — другое профильное направление концерна. Идет ли речь об интегрированных системах управления техническими средствами, контролирующими функционирование и жизнеобеспечение всего судна, или о локальных системах управления, например, рулевыми машинами либо дизель-генераторами. Аналогичные системы командуют и главными двигателями, правда, пока только отечественными, с которыми поставляются в комплекте. Впрочем, специалисты «Авроры» намекают, что готовы, если потребуется, найти подход и к зарубежным агрегатам.

«У нас сейчас много обращений по поводу модернизации оборудования. Мы ездим на действующие суда, проводим осмотры и, в прин-



«Аврора» — разработчик систем динамического позиционирования для российского рынка

ципе, можем провести в некоторых случаях реинжиниринг программного обеспечения, — отмечает директор научно-производственного центра «Автоматизация гражданских судов» Роман ПЕТРОВ, подразделение которого отвечает за сугубо мирный сегмент бизнеса «Авроры». — Это не означает, что мы приедем и резко всё переустановим. Нужно время, чтобы разобраться, изучить алгоритмы работы, и только потом что-то менять. Заранее обещать ничего не можем. Где-то мы готовы взяться сразу, а где-то — вести обслуживание с постепенной заменой».

Уникальным для российского рынка продуктом концерна является система управления движением и динамическим позиционированием. «Сейчас очень много заявок на изготовление этих систем. Они наша фишка, потому что зарубежные производители полностью ушли, а без системы динамического позиционирования, например, шельфовая «нефтянка» просто не сможет работать. Необходима эта система и научно-исследовательским судам. В настоящее время «Аврора» является одним из разработчиков систем динамического позиционирования — говорит Роман Петров.

Еще один конек «Авроры» — электрооборудование: в производственных помещениях концерна собирают десятки главных и вторичных распределительных щитов. Заказчик получает автоматизированную интеллектуальную систему,



Электрораспределительное оборудование — одно из профильных направлений концерна

которая позволяет управлять мощностью питания, распределять электроэнергию по потребителям — любым узлам и устройствам судна, а также выполняет функции защиты.

Концерн нередко выступает в роли интегратора, причем не сторонних устройств, а собственных. «Мы готовы сделать комплексную поставку оборудования и отвечать уже не за отдельные узлы, а за работу системы в целом», — уточняет директор гражданского направления «Авроры». Поскольку практически всё оборудование имеет сертификаты, подтверждающие страну происхождения, такой подход позволяет набрать максимальное количество баллов — если это требуется для выполнения условий по локализации судна.

### КОММЕРЧЕСКИЕ ЗАКАЗЫ — В ПРИОРИТЕТЕ

Хотя история НПО насчитывает более полувека, направление приборостроения для гражданских нужд гораздо моложе. Тем не менее за последние 10–12 лет «Аврора» реализовала целый ряд крупных проектов, поставляя свою продукцию для ледокольного флота, буровых платформ, вспомогательных и технических судов и даже плавучей атомной станции. Концерн также развивает экспортные операции. Параллельно шла активная модернизация и перевооружение производственных мощностей.

Сейчас условная «гражданская» продукция обеспечивает порядка 30% оборота компании. Развитие этого сегмента — стратегическая задача, которую ставит как руководство «Авроры», так и КМП. Цель — довести уровень гражданских заказов к 2030 году до 50%.

В прошлом году по понятным причинам интерес к продукции концерна резко вырос, и не только среди рыбаков. «У нас действительно есть шанс освоить новые ниши, но, по моим ощущениям, запас

времени для этого не такой большой. Думаю, в нашем распоряжении не более двух-трех лет, когда будет возможность выйти на этот рынок со своими изделиями», — рассуждает Игорь Бондаренко.

По его словам, «Аврора» уже включилась в процесс перепроектирования, в котором участвуют рыбопромышленные компании, разместившие заказы на российских верфях. Компания активно работает с проектантами, например ПКБ «Петробалт», а в ряде проектов готова оказать содействие конструкторам на безвозмездной основе — в виде помощи при разработке техпроекта или его реализации. Для более близкого знакомства с рыбаками, инициированного на Seafood Expo Russia, руководство концерна планирует летом посетить рыбопромышленные, судостроительные и судоремонтные предприятия в дальневосточных регионах.

«У нас есть ряд идей. Мы хотели бы ориентировочно в июне побывать на Дальнем Востоке с посещением наших потенциальных заказчиков. Чтобы расширить знакомство с потенциальными партнерами и себя представить, определенным образом позиционировать», — делится планами Игорь Бондаренко.

### ПО ПРАВИЛАМ РЫНКА

Многолетний опыт работы с коммерческими заявками позво-



За последние годы компания серьезно модернизировала производственную базу в Санкт-Петербурге



лил «Авроре» отойти от свойственных многим предприятиям отрасли лекал взаимодействия с заказчиком в лице государства. Именно поэтому гражданский сегмент ее бизнеса максимально обособлен от «военки» и структурно, и даже территориально: производство и администрация вынесены в отдельный комплекс в другом районе города. Это отражается на ценовой политике компании, сроках исполнения заказов и гарантийных обязательствах.

«Мы исходим из того, что у заказчика есть требования, он всегда прав, и мы максимально учитываем эти запросы. Мы хорошо понимаем, что есть Минобороны, а есть гражданский рынок. И не может изделие для гражданского рынка стоить на уровне цены для гособоронзаказа, потому что там и требования другие. У нас достаточно компетенций, чтобы адаптировать ту или иную продукцию для гражданских целей и при этом снизить ее стоимость», — отмечает Роман Петров,

По его словам, у «Авроры» есть опыт работы с импортным оборудованием и подготовки технических заданий с учетом будущей цены изделий. «Концерн должен делать конкурентную продукцию, поэтому мы формируем прайс на основе рыночной стоимости, — акцентирует внимание директор подразделения. — Соответственно, под эту цену будет разрабатываться и изготавливаться продукция с учетом всех требований к гражданским судам».

У оборонного происхождения есть и свои преимущества. Например, возможность использовать для тестирования продукции разнообразные испытательные стенды. Доступны практически все виды испытаний. На предприятии выполняют тесты не только для себя и коллег из других организаций в структуре КМП, но и для сторонних предприятий. На нагрузки, качения, водозащищенность, пробои, удар, виброустойчивость, повышение и понижение температуры — всё, что требуется для подтверждения качества изделий.

С пониманием в концерне относятся и к пожеланиям клиентов по послепродажному обслуживанию, подчеркивая, что задача производителя — обеспечить полный жизненный цикл разработанного и изготовленного оборудования. «Для

заказчиков, особенно зарубежных, крайне важно не чувствовать, что они остались один на один с нашей техникой во время эксплуатации. Мы подтверждаем, что на протяжении всего жизненного цикла нашей продукции будем находиться рядом и в случае необходимости оказывать соответствующую помощь. Она включает ремонт и модернизацию, сервис и гарантийные обязательства, даже утилизацию», — подчеркивает Игорь Бондаренко.

С 2008 года у «Авроры» создана сеть обособленных подразделений в регионах, изначально рассчитанных на обслуживание судов ВМФ. Однако со временем

которая позволяет осуществлять дистанционную диагностику оборудования и давать рекомендации по замене без выезда специалиста. Она прошла тестирование на ледоколе.

«Мы можем предложить услуги по предоставлению сервера, где будет храниться информация обо всех ошибках устройств и осуществляться их анализ. В принципе можем даже подключить систему технического обслуживания, которая будет выдавать ЗИП по мере надобности и всё восстанавливать, — перечисляет дополнительные опции Роман Петров. — Но, учитывая, что мы поставляем достаточно мощный ЗИП, он обычно позволяет устранить любую неис-



*Неуязвимость перед санкциями — базовое свойство продукции «Авроры»*

они расширили сферу своей деятельности и теперь могут оказывать содействие гражданским судам, в частности выполнять сервисные операции, обеспечение, ремонтные работы, восстановление модулей. Такие подразделения работают в Северодвинске (Архангельская область), Мурманской области, Калининграде и Севастополе. Есть у концерна база и на Дальнем Востоке.

В процессе обсуждения находится идея создать еще одно подразделение, которое будет обслуживать исключительно гражданскую морскую технику. Кроме того, «Аврора» предлагает своим клиентам систему удаленного обслужива-

ние. К тому же всё оборудование, например интегрированная система технических средств, дублировано, то есть фактически безотказно. Это означает, что выход из строя одного элемента не повлияет на работу системы в целом, она продолжит функционировать».

Однако главным преимуществом своего оборудования специалисты «Авроры» считают неуязвимость перед санкциями. Отечественное происхождение техники снимает и гипотетические проблемы с комплектующими, которые не смогут повлиять на обеспечение работоспособности системы на протяжении ее жизненного цикла. **FN**



Алексей СЕРЕДА

## МОРСКИЕ ВКУСНОСТИ С КРАЯ ЗЕМЛИ: О БЕЛОЙ РЫБЕ И КАМЧАТСКОМ ЗАВОДЕ

В гости к «Камчаттралфлоту» Fishnews едет не в первый раз. Наши корреспонденты бывали тут еще во время строительства завода, а потом присутствовали при его запуске осенью 2019 года. Пора узнать, как работает предприятие сейчас, оправдались ли планы, есть ли перспективы развития.

### РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ

Генеральный директор ООО «Камчаттралфлот» Владимир КОТОВ как раз проводит встречу с представителями регионального центра развития компетенций (РЦК). Оказывается, в прошлом году завод включился в национальный проект по повышению производительности труда и сейчас подводятся итоги шестимесячного пилотного этапа.

«На предприятиях мы оптимизируем весь поток создания ценности, добавленной стоимости, продукции — от сырья до выхода готового продукта. А во время этого процесса

бывает огромное количество потерь, включая «пролеживание», лишние запасы, длительное ожидание», — отмечает руководитель проекта Федерального центра компетенций в сфере производительности труда Вячеслав ТИХОМИРОВ.

Он подчеркивает: цель не просто оптимизировать эту цепочку, а создать производственную систему, чтобы предприятие и дальше использовало лучшие практики, распространяло их на другие потоки. Программа трехлетняя, поэтому следующие два с половиной года завод будет самостоятельно улучшать свои процессы с помощью по-

лученного опыта («обкатка» проходила на переработке минтая) и при поддержке РЦК.

«Конечно, всё это дало большой положительный эффект, — подтверждает Владимир Котов. — Мы научились экономить время, создали стандарты: у людей есть четкое понимание того, что и как они должны делать. Определились, что правильно, выявили ошибки, нашли потери. И от пилотного проекта уже перешли к следующему этапу — распространение программы на другие сферы, в том числе административные. Ведь у нас есть и консервное производство, и складское направление, и отдел кадров...»

По словам руководителя предприятия, сотрудники «почувствовали вкус» и с интересом участвуют в реализации программы. На заводе уже есть обученные люди, но специалисты РЦК все равно рядом, периодически приезжают, подсказывают, помогают.

«Идея в том, чтобы рабочая группа, которая остается на предприятии, транслировала свой опыт “в глубину”. Потому что специалисты могут меняться, но знания необходимо сохранять на заводе. И подход, и организация труда должны быть бережливыми», — обращает внимание руководитель Регионального центра развития компетенций Камчатского края Михаил СОЛОД.

Владимир Котов уверен: для российской рыбной промышленности повышение производительности труда представляет задачу особой важности. «Без нее мы не сможем конкурировать с ведущими зарубежными компаниями. Потому что это обеспечивает и дисциплину на производстве, и организацию работы, и в конечном итоге влияет на качество готовой продукции», — акцентирует генеральный директор. «Камчаттралфлот» стал первым рыбопромышленным предприятием края, участвующим в нацпроекте.

«Хочется сказать огромное спасибо компании за то, что вступила в национальный проект, стала первой ласточкой. Видна высокая вовлеченность и руководителя, и сотрудников. Есть результаты по пилотному проекту и есть уверенность, что дальше здесь все это будет продолжаться и развиваться», — резюмирует Вячеслав Тихомиров.

## МОРСКОЕ КАЧЕСТВО НА БЕРЕГУ

Пора посмотреть и само производство. Но сначала идем к причалу, где стоит флот. У компании четыре СТРа (сейнер-траулер рефрижераторный) проекта 420 и один траулер норвежской постройки — наливное судно. За треской и камбалой отправляются на двое-трое суток (с учетом переходов), минтаевый рейс занимает до 10 суток.

На борту уловы не морозятся, они в охлажденном виде доставляются на завод и обрабатываются уже здесь. По словам Владимира Котова, учредители выделили большие деньги на льдогенераторы, но они окупаются.



Владимир КОТОВ, генеральный директор ООО «Камчаттралфлот»

«Мы принимаем рыбу в бункера и засыпаем льдом, сохраняя качество сырца. В результате получается очень хорошая продукция», — отмечает Владимир Викторович. — Одни из европейских заказчиков приезжали в прошлом году, говорили, что покупают только у нас, у одного берегового завода: филе белого цвета — такое, как выпускается в море».

Рядом с причалом находится зона выгрузки, где оперативно наполняется несколько рефконтейнеров на прицепах. Продукция на заводе не залеживается: через сутки после заморозки она уже отгружается покупателю, подчеркивает гендиректор.

Предприятие работает с сентября по апрель, в первых числах мая

начинается плановое обслуживание и ремонт. «Вообще, мы готовы функционировать круглый год, были бы квоты, — рассказывает Владимир Котов. — Если бы нам добавили промысловые лимиты, компания бы даже приобрела еще одно судно».

Мощности позволяют: в пересчете на минтай завод может в сутки принять до 450 тонн сырца и выпустить 250 тонн мороженой продукции.

## КАК ВСЕ УСТРОЕНО

Проходим на предприятие — сейчас там занимаются желтоперой камбалой, привезенной из Охотского моря. В это время года (в феврале) она наиболее жирная, вкусная, икрыная.



Флот компании доставляет рыбу на завод в охлажденном виде



На камбальной линии установлены четыре головоруба, после них рыба едет на зачистку и мойку, а затем — на окончательную сортировку и укладку. Головы не выбрасываются, а отправляются в рыбомучную установку

«Улов поступает через рыбнасос на транспортер, взвешивается на поточных весах и отправляется на транспортерную ленту. Здесь уже происходит загрузка в бункера, — показывает Владимир Викторович. — Прилов (минтай, треску) откидывают вручную».

Среди бункеров, заполненных камбалой, действительно попадает один с минтаем — в дело пойдет всё. Для удобства сортировщиков наверху закреплена большая памятка с изображениями разных рыб и кальмара.

Идем дальше, в цех обработки. На камбальной линии установлены четыре головоруба, после них рыба едет на зачистку и мойку, а затем — на окончательную сортировку и укладку. Головы не выбрасываются, а отправляются в рыбомучную установку.

Нас встречает заведующий производством Антон ШИЯН. «В основном

делаем б/г, филе — штучное, блочное, “коробочку”, — перечисляет он ассортимент, — штучную заморозку любую до 30 см высотой. Есть консервное производство: печень натуральная минтая и трески кусочками, ассорти, рагу. Еще работаем с кальмаром, сельдью, выпускаем муку и рыбий жир».

Антон Викторович тоже обращает внимание на качество филе: «Мы изготавливаем его именно из сырца, из парного минтая, у нас однократная заморозка. Таких береговых предприятий практически больше нет: все в основном делают филе из размороженной рыбы».

Подходим к линии штучной заморозки. Здесь красиво распределенная на широкой ленте камбала уезжает в морозильный аппарат. С другой стороны она появляется уже твердой, с тонким слоем гла-

зури, и едет к укладчикам — фасоваться в коробки по 14 кг.

Владимир Котов показывает аппарат для производства селедочного филе-«бабочки». «В перспективе мы здесь поставим еще один такой аппарат. Продукция востребована, поэтому дополнительные мощности нам не помешают», — замечает он.

Знакомимся с консервным цехом, который, правда, сейчас приостановлен: ждет минтай. Гендиректор не разделяет мнения, что консервная продукция теряет позиции. «Мне кажется, наоборот, на сегодняшний день консервы востребованы, их покупают с удовольствием. Например, печень минтая, трески особенно актуальна в период пандемии. Это же витамин D, очень полезно, а еще и вкусно», — отмечает Владимир Викторович.

Тара используется качественная, поставляется из Приморья. Варятся консервы во французских автоклавах, которые равномерно обдают их паром со всех сторон. Готовая продукция отстает в ликвидном цеху, потом банки вручную перебирают, проверяя на бомбаж (вспучивание). «Слава богу, у нас практически не было таких случаев, но проверку необходимо делать», — подчеркивает гендиректор.

Наконец он с гордостью демонстрирует комплекс тех самых знаменитых льдогенераторов. Компрессоры охлаждают воду до температуры -1... -1,5°C, она превращается в шугу и по трубам поступает вниз, в бункера. «Когда принимают рыбу, пускают поток воды со льдом вот из этих бочек», — показывает Владимир Котов.

Он предлагает заглянуть в одну из емкостей: там специальный «миксер» непрерывно мешает холодную воду, не давая застыть. Это очень дорогое оборудование, но именно жидкий лед помогает сохранять уловы свежими до обработки и в итоге выпускать товары, которыми компания по праву гордится.

А товарная линия «Камчаттралфлота» расширилась с тех пор, как завод заработал. «Мы начали выпускать новые виды продукции. Вы сейчас видели, как морозят камбалу поштучно, также изготавливаем штучное филе минтая. Его производство изначально не рассматривали: запланировано было блочное. Но рынок диктует свои условия, — констатирует гендиректор. — Скоро будем делать и обесшкуренную камбалу: она тоже востребована, так что необ-

ходимую машину уже приобрели и установили».

Завод находится в городской черте, но надежная система фильтрации позволяет предприятию работать, не мешая местным жителям. «У нас установлено оборудование датской компании — лидера по производству очистных сооружений. Покупаем химию, которая разрешена для очистки сточных вод, к экологичности относимся с большим вниманием», — подчеркивает Владимир Викторович.

## ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ

Сейчас на заводе трудятся 160 обработчиков и 38 специалистов техперсонала. Всего же штат компании — с экипажами судов, котельщиками, административно-управленческим аппаратом — составляет 290 человек. Как и на многих других отраслевых предприятиях, есть кадровая проблема, особенно с обработчиками.

«Имеется некоторая текучка: кто-то периодически увольняется, у всех же свои жизненные планы, — замечает Владимир Котов. — Мы, со своей стороны, предлагаем стабильную работу и комфортные условия проживания».

Компания предоставляет приезжим собственное общежитие, в котором есть и стиральные машинки, и душевые. Рядом и досуг: все-таки краевой центр. Если из-за непогоды появится дополнительное свободное время, можно даже съездить на горячие источники в Паратунку. Одни вахтовики работают по четыре месяца, другие остаются и на восемь — полный сезон. Еще один стимул — хорошая зарплата. «Те, кто остается и качественно обрабатывает вахту, дополнительно получают премию», — обращает внимание гендиректор.

Кроме кадровой проблемы, у предприятия есть и другие сложности, от него не зависящие. Так, консервы «Камчаттралфлота» получают хотя и вкусные, но при этом дорогие. Причины — высокий региональный энерготариф и стоимость тары. Ее приходится везти в контейнерах из Владивостока, а такая доставка значительно удорожает банки.

Еще на заводе много иностранного оборудования. Причем компания постаралась приобрести оснащение отечественного производства, например закатоные машины, но по многим позициям российских аналогов просто не нашлось. И после введения санкций начались трудно-

сти. Впрочем, по словам Владимира Викторовича, не все так мрачно.

«Все европейские компании имеют представительства в России. Специалисты, которые занимались настройкой, запуском, отладкой оборудования, остались в стране. А вот вопрос с поставкой запчастей, к сожалению, действительно есть, — констатирует он. — Но находим варианты, конечно. Какой-то ЗИП возьмем обходными путями через страны Азиатско-Тихоокеанского региона, что-то покупаем там и надеемся, что наша промышленность тоже отреагирует».

Владимир Котов считает, что российские предприятия могут быть вполне конкурентоспособны в этой сфере. «Рыбопромышленное сообщество должно кооперироваться и выйти на определенные предприятия с тем,

Он обращает внимание: второй этап инвестиционных квот неизбежно приведет к сокращению «исторических» объемов у предприятий, которые участвовали в первом этапе.

## РОДИНА В ПРИОРИТЕТЕ

За что компания не беспокоится — так это за рынки сбыта. По словам гендиректора «Камчаттралфлота», если после очередных санкций нельзя будет поставлять рыбу в Европу, ее с удовольствием примет Азиатско-Тихоокеанский регион. Кроме того, продукцией компании активно интересуются страны Африки, Иран, Азербайджан, Казахстан.

Но главное — отечественные покупатели. На экспорт идет всего 20–25% товаров «Камчаттралфлота»,



*Компрессоры охлаждают воду до температуры -1... -1,5°C, она превращается в шугу и по трубам поступает вниз, в бункера. Это очень дорогое оборудование, но именно жидкий лед помогает сохранять уловы свежими до обработки и в итоге выпускать товары, которыми компания по праву гордится*

чтобы организовать серийное производство запчастей, — предлагает гендиректор «Камчаттралфлота». — Штучное изготовление обходится слишком дорого».

Внедрение второго пакета инвестквот отразится на деятельности предприятия в любом случае. ««Камчаттралфлот» участвовал в первой кампании, построив современный завод, и в новых проектах пока нет необходимости: у нас и так избыточные мощности, — подчеркивает Владимир Викторович. — Пока мы продолжаем выплачивать кредит в 1,6 млрд рублей, а наш инвестплан строился на «исторических» квотах».

остальное реализуется в России, причем спрос высокий. «Если надо, мы вообще всё развернем на внутренний рынок», — заявляет Владимир Котов.

Популярностью пользуется, например, филе минтая в 800-граммовых коробках — такой продукции завод начинает выпускать всё больше. Практически полностью в РФ продаются камбала и треска.

«Нашу рыбу много где готовы брать. Но самый большой и стабильный рынок «Камчаттралфлота» — Россия, поэтому насчет реализации продукции у меня лично беспокойства нет», — подытоживает генеральный директор камчатского предприятия. **FN**



# КАК РЕОРГАНИЗОВЫВАЛАСЬ РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ: УРОКИ ПРОШЛОГО

**Герман ЗВЕРЕВ,**  
*кандидат экономических наук*

Широкая острая дискуссия, развернувшаяся в 2022 году вокруг резонансных законодательных инициатив Правительства Российской Федерации, заставляет по-новому оценить уроки позднесоветских экономических преобразований отечественной рыбной отрасли.

Ко второй половине 80-х годов XX века отечественный рыбохозяйственный комплекс подошел с грузом серьезных экономических и производственных проблем. Отраслевой принцип централизованного управ-

ления, который в 50–70-е годы позволил резко увеличить объемы вылова и переработки водных биологических ресурсов, начал давать сбои. Положение дел усугублялось еще и тем, что рыбное хозяйство не относи-

лось к очень узкому кругу отраслей советской экономики, которые имели первоочередную возможность приобретения современного (в особенности импортного) технологического и производственного оборудования.



Герман ЗБЕПЕВ

Рыболовное судостроение страны, конечно, основывалось на образцах, построенных верфями ГДР и ПНР и опережавших аналогичные отечественные модели, но заметно отставало от сформировавшихся в 80-е годы новых технологических укладов, обеспечивших прорыв этой сфере в Европе.

Так, в 1973 году на флот стали поступать среднетоннажные траулеры кормового траления — посольно-свежевые траулеры (ПСТ). Траулеры этого типа выпускались до начала 80-х годов, но их приходилось «доводить до ума». Многие ПСТ были удлинены, на них устанавливалось морозильное оборудование, трюмы стали охлаждаемыми. Аналогичная история произошла и с БМРТ типа «Иван Бочков» польской постройки. Эти суда стали поступать на флот с 1984 года, но имевшиеся конструктивные недостатки так и не были устранены при дальнейшем строительстве всей серии судов.

С 1970 по 1990 год основные фонды отрасли увеличились в 1,7 раза, причем 80% стоимости составлял промысловый флот. Уровень капита-

ловооруженности труда в целом по отрасли вырос в 2,8 раза — при этом фондоотдача снизилась в 1,8 раза. На вылов одной тонны гидробионтов требовалось «цедить» воды в 4,5 раза больше, чем в 1970 году. Удельная энергоемкость и материалоемкость на условную единицу вылова биоресурсов выросла в 4 раза. За период с 1970 по 1990 год при росте объема общего вылова в 1,44 раза выпуск пищевой продукции увеличился только в 1,26 раза, мороженой рыбы — в 1,27 раза. Пропорционально темпам вылова росло только производство технической продукции (например, рыбной муки из минтая): ее объем увеличился в 1,46 раза. Происходило относительное снижение выпуска пищевой продукции на единицу добытого сырца. Если в 1970 году из одной тонны сырца производилось 449 кг пищевой продукции, то в 1990 году — только 393 кг (на 12,5% меньше).

Необходимо отметить, что к началу 80-х годов штаб отрасли оказался ослаблен последствиями так называемого «рыбного дела», которое существенно ослабило вли-

яние Минрыбхоза в неформальной иерархии советских ведомств и дополнительно ограничило и без того скромные возможности доступа предприятий этой отрасли к современному зарубежному технологическому и производственному оборудованию.

Во второй половине 80-х годов руководство СССР приступило к крупномасштабным изменениям системы управления народным хозяйством. Это дало шанс переналадить отраслевое управление, чтобы оно в большей степени соответствовало экономическим реалиям.

Ключевым инструментом структурной перестройки советской экономики стало принятие 30 июня 1987 года закона «О государственном предприятии (объединении)». Основные его положения обсуждались на январском и июньском пленумах ЦК КПСС 1987 года и совпадали с давней экономической идеей М.С. Горбачева. Этот политик сформировался в рамках советской политической системы 60–70-х годов прошлого века и являлся классическим аграрным лоббистом. Горбачев видел

перспективы развития экономики в максимальном сокращении влияния союзного центра на дела конкретных регионов и образовании сильных внутрирегиональных координационных центров, которые должны были заниматься привлечением масштабных инвестиций из союзного центра, защищать директоров предприятий от распоряжений, поступающих из Москвы. Горбачевская концепция о приоритете руководителей предприятий в качестве основных экономических агентов совпала с доминирующей в прогрессистской среде после «косыгинской реформы» 60-х годов прошлого века точкой зрения о необходимости передачи максимумом прав директорам промышленных предприятий.

7 сентября 1988 года Совет Министров СССР принял постановление «О генеральной схеме управления рыбным хозяйством». Вместо Всесоюзных рыбопромышленных объединений (ВРПО) были образованы бассейновые производственные объединения (БПО), в состав которых вошли ключевые предприятия бассейновой инфраструктуры. За БПО была закреплена функция распределения сырьевой базы и квот вылова между предприятиями, т.е. союзное министерство делегировало важнейшие полномочия.

В отличие от ВРПО новая структура была хозрасчетной. В такой экономической модели сократилось количество директивных показателей, которые в обязательном порядке контролировались союзным ведомством, и значительно возрастал вес финансовых результатов при оценке итогов работы предприятий. Выполнение плана измерялось не по общему валовому выпуску, а по выпуску товарной продукции с учетом номенклатуры поставок: от финансовых показателей зависели прибыль предприятия, фонд заработной платы, фонд развития производства и фонд социально-культурного развития.

Бассейновые управления замкнули на себя судоремонтные предприятия и филиалы союзных проектных институтов Гипрорыбпром и Гипрорыбфлот. Возникло управление морского агентирования и социальных услуг, что позволило пересмотреть систему оплаты и штатное расписание, ранее утверждавшиеся в министерстве. На базе головных предприятий, входивших в состав БПО, также были созданы производственные объединения, которым

были переданы функции оптовой и розничной торговли. Первой — с 1 января 1987 года — на хозрасчет перешла «Дальрыба».

Идея поставить предприятие как основную экономическую ячейку в привилегированные условия относительно других экономических агентов не противоречила другой — отраслевому управлению. Не случайно на состоявшихся 28–30 июня 1989 года в столицах основных рыбохозяйственных регионов Советского Союза бассейновых конференциях работников предприятий рыбного хозяйства (в Дальневосточном рыбохозяйственном бассейне она прошла под председательством С.В. Тимошенко, на Северном бассейне — В.Ф. Корельского, в Азово-Черноморском бассейне — А.Н. Якунина) их участники проявили высокий уровень государственного мышления. Руководители предприятий предлагали оптимальный баланс между хозяйственной самостоятельностью предприятий и отраслевым регулированием. Последний министр рыбного хозяйства СССР Н.И. Котляр вообще рассматривал возможность создания на базе бассейновых промысловых объединений концерна (по такому пути тогда пошел министр газовой промышленности СССР В.С. Черномырдин).

Ухудшение положения дел в советской экономике коренным образом деформировало первоначальные планы и союзного министерства, и регионального директорского корпуса. В 1989 году началось падение показателей вылова из-за невыхода судов на промысел по техническим причинам, отсутствия топлива и других расходных материалов. Организационное обособление предприятий иных отраслей советской экономики привело к разрыву налаженных хозяйственных связей и развалу централизованных поставок производственных и материальных ресурсов. Одновременно увеличение железнодорожных тарифов отрезало дальневосточные предприятия от налаженных рынков сбыта. Рыбная отрасль потеряла не только каналы снабжения, но и пути реализации продукции.

Парадокс, но в условиях усугубляющегося бюджетно-финансового кризиса, все более очевидных признаков надвигающегося разрыва внутрисоюзных хозяйственных связей отраслевое руководство начинает крупномасштабную инвестиционную программу. В конце 80-х — начале

90-х годов за счет средств союзного бюджета и под гарантии государства строятся почти полсотни новых рыбопромысловых судов.

«Опоздавшая модернизация» рыбопромышленного флота происходит по ранее невозможной схеме и резко повышает мотивацию директорского корпуса к экономической самостоятельности. Инвестиции и инвестиционные риски принимает на себя теряющее рычаги оперативного управления отраслью союзное руководство, а финансовые результаты достаются предприятиям. «Хозрасчетная модель» устраняет существовавшие в прежней советской модели отчисления в союзный бюджет за использование вновь вводимых производственных фондов и убирает ориентацию предприятий на отраслевые приоритеты. Резкое ухудшение макроэкономических характеристик уничтожает альтернативу, которую предлагают наиболее дальновидные руководители, — аренду государственных предприятий. В складывающихся условиях приватизация становится безальтернативным механизмом хозяйственных преобразований. Одна развилка пройдена, но остается другая — выбор способа приватизации предприятий.

29 декабря 1991 года утверждены «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации в 1992 году», где были определены нормативы и процедура приватизации, прогнозируемые суммы доходов от нее. 4 сентября 1992 года Правительство РФ утвердило постановление «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций негосударственных форм собственности», в соответствии с которым приватизация должна проходить в два этапа: чековый и денежный.

Все основные рыбопромышленные предприятия Дальнего Востока предполагалось акционировать по схеме, предоставляющей трудовым коллективам права на приобретение до 51% уставного капитала в форме обыкновенных акций по закрытой подписке, а после реализации 80% акций — создание фонда акционирования работников предприятий (ФАРП) размером 5% уставного капитала.

Именно таким способом в ходе ваучерного этапа приватизации — в 1992–1994 годах — были приватизированы 204 предприятия, произво-



дившие 89% всей рыбопродукции Дальнего Востока. При этом бюджетная эффективность такого способа оказалась весьма условной: 11 крупнейших рыбопромышленных предприятий Приморского края стали частной собственностью за 22,8 млн рублей (13,8 млн «живых» рублей и 9 млн приватизационными чеками). В соответствии с законодательством о порядке проведения приватизации в уставных капиталах акционируемых предприятий и объединений предусмотрено сохранение доли государства, держателем которой должен выступать региональный фонд имущества. Однако к 1 января 1994 года эта доля была утрачена.

В ходе второго этапа приватизации — 1994–1995 годы — в частные руки перешло 126 рыбопромышленных предприятий. Этот процесс происходил по-разному в основных рыбацких регионах страны. В Мурманской и Камчатской областях (благодаря консолидированной позиции региональных глав и руководителей важнейших предприятий) сохраняются крупные хозяйственные структуры в отрасли. В Сахалинской области и Приморском крае крупные предприятия дробились.

В 1992–2003 годах в рыбохозяйственном комплексе России произошла децентрация капитала. Количество самостоятельных субъектов хозяйствования увеличилось в 3,3 раза (с 1267 в 1992 году до 4016 в 2003 году). Наибольший рост (почти в 17 раз) произошел в среде рыбодобывающих предприятий (со 166 в 1992 году до 2756 в 2003 году). В 2003 году в среднем на компанию приходилось по 0,7 судна. В 1992–2003 годах средняя стоимость активов одного предприятия снизилась с 1,74 млн долларов до 350 тыс. долларов. Вновь созданные компании были в основном малыми (1608 организаций). Их доля в общем количестве предприятий составляла 38%, в выпуске — чуть более 20%, в доле занятых — 11%. Дробление крупных предприятий по технологическим переделам в большинстве случаев привело к снижению эффективности и потере конкурентоспособности. Создание новых организаций не способствовало росту добычи, не расширяло промысел ранее недостаточно осваиваемых и новых объектов, не обеспечивало развитие прибрежного промысла, не ускоряло обновление основных фондов.



*Производственное совещание руководителей отрасли в Дальрыбе. 80-е годы XX века*

Позднесоветское реформирование хозяйственного механизма рыбной отрасли имеет общие черты с некоторыми экономическими преобразованиями 2017–2022 годов.

1. Программа «инвестиционных квот» похожа на позднесоветский долгострой. В 1985–1987 годах объем незавершенного строительства увеличивался на 8 млрд рублей ежегодно и составлял не менее 12% валового внутреннего продукта страны. Капиталовложения, которые в отчетных документах именовались инвестициями, по своей экономической сути превращались в токсичные активы.

2. Явное сходство обнаруживается в изначальных целях программы «инвестиционных квот» и приватизации 1992–1994 годов. В обоих случаях переходит в частные руки государственный ресурс: в 1992–1994 годах — созданные за счет государства производственные фонды, в 2017–2022 годах — принадлежащий государству природный ресурс, капитализация которого значительно увеличивает доходы частных компаний.

3. Финансовые результаты быстрой приватизации предприятий рыбной отрасли в 1992–1994 годах имеют немало общих черт со стремительным проведением крабовых аукционов в 2019 году. В обоих случаях реальный финансовый результат кратно ниже того, о котором публично заявляли идеологи приватизации и инициаторы аукционов.

4. Очевидное сходство между двумя моделями перераспределения государственного ресурса (в одном случае — производственного, в другом — природного) заключается и в искусственных «барьерах вхо-

да», предусмотренных для участников программы инвестиционных квот и программы приватизации. В обоих случаях главными бенефициарами перераспределения активов стали приближенные к власти бизнес-группы, для которых создавались эксклюзивные условия доступа к ресурсам. Так, при подготовке в 2017 году проекта Постановления Правительства Российской Федерации от 25 мая 2017 г. № 633 «О требованиях к объектам инвестиций и инвестиционным проектам в области рыболовства, а также о порядке расчета обеспечения реализации указанных инвестиционных проектов» уже после проведения оценки регулирующего воздействия без обсуждения с отраслевым сообществом документ был дополнен еще одним возможным к постройке объектом инвестиций — судном типа «А» (траулер-процессор длиной свыше 105 метров), предложенным одним из потенциальных участников первого этапа инвестиционных квот. В результате указанный участник получил 83% ресурсов, предусмотренных на этом этапе для Дальнего Востока.

5. Налицо сходство и в ресурсном обеспечении двух моделей экономического транзита. В обоих случаях для перераспределения собственности использовалось специфическое платежное средство: в первом — приватизационный чек (ваучер), который имел обращение на особом виде рынка и контролировался несколькими влиятельными игроками, во втором — кредит в государственном банке, доступ к которому имело несколько привилегированных заемщиков. **FN**

Маргарита КРЮЧКОВА

# Владимир ГАЛИЦЫН: ДОБРОСОВЕСТНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ДОЛЖНЫ СОХРАНИТЬ УЧАСТКИ ДЛЯ РАБОТЫ

Четыре года назад — в апреле 2019-го — в Камчатском крае появилась организация, объединяющая участников важнейшего для региона лососевого промысла. У Ассоциации добытчиков лососей Камчатки уже есть опыт участия в организации путины в период пандемии, поддержки пользователей при реоформлении рыбопромысловых участков в рыболовные (это потребовалось при изменении законодательства). О перспективах доступа к промыслу, роли береговых заводов в жизни территории и предстоящем лососевом сезоне председатель АДЛК Владимир ГАЛИЦЫН рассказал в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства».

— Владимир Михайлович, подготовка всевозможных законодательных изменений по регулированию в рыбной отрасли не останавливается. Сейчас обсуждается законопроект, который напрямую отразится на членах АДЛК, — об участках для добычи анадромных видов рыб. Какие задачи в связи с этим ставит перед собой ассоциация на нынешний год?

— Прежде всего хочется отметить, что мы продолжаем заниматься повседневными делами. Участвуем в работе краевой комиссии по регулированию добычи анадромных видов рыб, в подготовке и корректировке правил рыболовства. Помогаем в решении вопросов, с которыми предприятия сталкиваются в своей текущей деятельности.

Этот год, вы правильно отметили, будет посвящен вопросам дальнейшего распределения рыболовных участков. Руководитель Федерального агентства по рыболовству Илья ШЕСТАКОВ заявил о необходимости подготовить законопроект о закреплении рыболовных участков после окончания срока действия договоров за добросовестными пользователями. При этом должны быть выработаны критерии для определения таких предприятий.

Камчатка с самого начала была одним из активнейших участников этого процесса. В результате встреч

нашего губернатора Владимира СОЛОДОВА, представителей региона в Госдуме и Совете Федерации и представителей Росрыболовства как раз и принято решение о том, что надо оценить возможность заключения договоров с добросовестными пользователями участков на новый срок без конкурсов и аукционов. Камчатский край был первым, кто подготовил предложения по критериям определения добросовестных пользователей. Отмечу, что, на мой взгляд, эта работа находится в самом начале. Мы представили свое видение критериев, другие регионы — свое. По большей части эти предложения пересекаются. Но представители некоторых территорий предложили критерии, которые для нас, я считаю, не актуальны. Например, участие в искусственном воспроизводстве лососей: частных лососевых рыбоводных заводов в Камчатском крае нет. Для нашего региона подходят и не все критерии, предложенные коллегами с Северного бассейна, — у них своя специфика. Но есть и характеристики, которые представляют интерес и для нас, — речь в том числе и о любительском рыболовстве. Оно у нас, как и у северян, тоже развито: насчитывается почти полторы сотни участков и огромное количество рыбаков-любителей.

— А какие критерии, на ваш взгляд, нужны для участков промышленного рыболовства на Камчатке?

— Критерии должны быть в первую очередь объективны и отражать вклад пользователей в развитие береговой переработки. Именно наличие собственных перерабатывающих мощностей мы определяли как основу всего сделанного за последние годы. Согласно постановлению правительства № 264 в числе показателей для распределения участков как раз и предусматривались занятость местного населения, история вылова и наличие берегового перерабатывающего завода. Выбор этих характеристик направлен на то, чтобы заявители с береговыми предприятиями в регионе были в приоритете. Ведь все-таки лососевый промысел ориентирован на береговую переработку.

— В других регионах говорят о том, что все-таки не везде есть возможность и необходимость создавать подобные предприятия.

— Я уточню, что говорю о специфике Камчатки. О том, что касается в первую очередь нас. Если убрать критерий береговой переработки, то крупная компания любого региона может выиграть участки, привести сюда флот и обрабатывать лосось. Но что от этого получит территория? Не



*Владимир ГАЛИЦЫН, председатель Ассоциации добытчиков лососей Камчатки*

будет ни занятости местных жителей, ни береговой инфраструктуры, ни налоговых отчислений для субъекта Федерации.

На примере Камчатского края могу сказать, что наши предприятия, пусть даже в большинстве своем они формально и не имеют статуса градо- и поселкообразующих, по сути таковыми являются. Вокруг береговых перерабатывающих заводов сохраняются населенные пункты. Предприятия помогают муниципалитетам с техникой, расчисткой дорог, решают другие бытовые вопросы. А главное — обеспечивают рабочие места.

В качестве критерия мы определили переработку на береговом заводе не менее 50% уловов. Хотя у нас объем гораздо больше. Предложен такой уровень показателя, который подойдет и другим регионам. При этом — и мы об этом говорили на заседании

краевого рыбохозяйственного совета в феврале — речь идет о критериях на перспективу. Срок действия договоров на рыболовные участки в Камчатском крае в основном истекает в 2028 году. И если сейчас обговорить, что при оценке будет учитываться, например, переработка за предыдущие четыре года (этот временной отрезок используется и в постановлении № 264), то у пользователя будет люфт, чтобы подготовиться и соответствовать установленному критерию. И это не обязанность. Можно выполнить условие по переработке не менее 50% улова на берегу, и участок после завершения срока действия договора будет перезакреплен без торгов. Если пользователь не может или не хочет соблюдать условие по переработке, то тогда придется отправиться на торги, но тоже будет время подготовиться к критериям,

например, конкурса, которые предусмотрит государство.

— То есть вы предлагаете все эти процедуры по участкам запускать строго после завершения действия уже заключенных договоров?

— Договоры должны действовать весь оговоренный в них срок — это наша принципиальная позиция. Говорят, что в нынешних договорах не было предусмотрено практически никаких существенных обязательств, однако пользователи работали в тех условиях, которые установило для них государство, это было соглашение двух сторон. К тому, чтобы уже сейчас обсудить условия для продолжения работы на перспективу, подтолкнуло стремление федеральных ведомств пересматривать принципы предоставления права на вылов. Мы это видим на примере квот. Вот только перезаключили договоры на доли на 15 лет, провели первый этап квот под инвестиции. Говорили, что не будут распространять практику аукционов. Но вскоре появился законопроект, предполагающий полное перераспределение квот добычи моллюсков. Два года назад нам уже удалось не допустить, в том числе с помощью Координационного совета рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока, чтобы промышленные участки отправились на аукцион. И мы небезосновательно предполагаем, что к моменту окончания действия большинства договоров вновь будет предпринята попытка аукционного распределения. Почему-то все считают, что аукцион — это наилучший способ заработать деньги для государства и обеспечить конкуренцию, хотя если вспомнить оценки Счетной палаты по первому этапу крабовых торгов, то это спорные утверждения. И здесь такая же история.

При этом у лососевого промысла — своя специфика. Необходимо потратить пять-семь лет на то, чтобы построить завод, настроить производство. Если государство все-таки проведет аукционы и распределит участки среди тех, кто никогда не работал с лососем, уверен, что в течение нескольких лет по объемам вылова будет огромный провал. А что делать в этом случае добросовестным пользователям, которые делали серьезные инвестиции в береговые заводы, ведь такое предприятие — не судно, которое можно продать и отправить работать в другой регион?

— На рыбохозяйственном совете говорилось о том, чтобы учесть при перезакреплении акваторий для промысла социальный вклад предприятий, в том числе участие в обеспечении рыбой внутреннего рынка. Как вы относитесь к такому критерию?

— Это справедливое решение, учитывая количество продукции, которая реализуется на внутреннем рынке, в том числе по программе «Камчатская рыба».

— Такие программы, наверное, действуют так или иначе в каждом добывающем регионе.

— И это правильно. Их надо только наращивать. Увеличивать количество участников, расширять ассортимент, объемы и районы реализации. Как бы такие программы ни назывались, они направлены на поддержку местного населения. Местные жители должны получать рыбу по ценам ниже рыночных.

Что касается участия в социальных проектах, то я вас уверяю: нашим компаниям есть чем гордиться. В регионе действует специальный фонд, в который входят рыбацкие предприятия. Его средства направляются на общественно значимые цели. Да, такой критерий, как социальная роль предприятия, может быть, сложно администрировать, но пользователи ресурса, поддерживающие территорию, должны иметь преференции.

Отмечу, что принципы, направленные на поддержку добросовестных пользователей, предусмотрены в Земельном, Лесном, Водном кодексах, федеральном законе об аквакультуре. Предприятия, которые исправно работали все эти годы, выполняли свои обязательства, не должны переживать, что после завершения срока действия договоров на рыболовные участки они останутся ни с чем. Добиться сохранения участков за добросовестными пользователями — это наша задача номер один.

— Впереди лососевая путина. На осеннем заседании Дальневосточного научно-промыслового совета затрагивался вопрос о точности прогнозирования. Как вы считаете, можно изменить ситуацию, чтобы несбывшиеся прогнозы были не столь болезненными для рыбаков?

— Проще, конечно, во всем обвинять науку. Но она, на мой взгляд, делает многое и даже больше, чем

ожидают. В свое время институты лишили возможности использовать «научные» уловы, а обещанных средств так и не добавили. И финансирования исследований, по мнению специалистов, не хватает. Это рано или поздно негативно скажется не только на добыче тихоокеанских лососей, но и на других сферах рыбного хозяйства.

Что касается Камчатки. К сожалению, из-за отсутствия финансирования обещанная пятилетняя программа по мониторингу подзона лососей в Карагинскую подзону выполнялась только в 2021 году. В прошлом году такие исследования не проводились. Это предпутинная съемка, которая как раз подтверждает или не подтверждает прогноз науки, сформированный ранее на

Принципы, направленные на поддержку добросовестных пользователей, предусмотрены в Земельном, Лесном, Водном кодексах, федеральном законе об аквакультуре. Предприятия, которые исправно работали все эти годы, выполняли свои обязательства, не должны переживать, что после завершения срока действия договоров на рыболовные участки они останутся ни с чем. Добиться сохранения участков за добросовестными пользователями — это наша задача номер один.

основании данных по скату и откочевке молоди лососей. Уточненные данные очень быгодились. Здесь можно вспомнить 2020 год, когда рыбаки поймали на восточном побережье в пять раз меньше горбуши, чем прогнозировалось.

На Западной Камчатке ситуация с исследованиями несколько лучше, поскольку эти районы попадают в зону мониторинга всего Охотского моря. Хотя и здесь возникают вопросы. В прошлом году рыбу учли в курильских проливах, провели дифференциацию, и говорилось о том, что нам стоит ждать вылова 70–80 тыс. тонн на Западной Камчатке, но в итоге мы этот лосось так и не увидели.

Поэтому исследования очень важны, и хотелось бы, чтобы средств на них выделялось больше. Это важно не только для рыбаков, но и для государства в целом. Чем качественнее прогноз, тем эффективнее рыбалка. А каждая дополнительная тонна вылова — это дополнительные поступления в бюджет и рабочие места.

— А какие ожидания по лососевой путине 2023 года?

— В целом прогноз по вылову для Камчатского края — 382,5 тыс. тонн. В 2021 году, когда мы показали второй результат по объемам добычи за всю историю наблюдений, прогнозировался вылов около 359 тыс. тонн. В 2018 году ожидалась добыча около 300 тыс. тонн, а по итогам путины поймали почти 500 тыс. тонн.

На предстоящую путину очень хороший прогноз по горбуше — порядка 310 тыс. тонн. Ожидания по другим видам тихоокеанских лососей — в пределах среднегодовых показателей. При этом радует прогноз по нерке Восточной Камчатки. Так, в Петропавловско-Командорской подзоне ожидается вылов 10,3 тыс. тонн. Напомним, что на про-

шлый год прогноз составлял чуть меньше 6,5 тыс. тонн, поймали по итогу 13,5 тыс. тонн.

По нерке Западной Камчатки подходы ожидаются средние. Пропуск производителей в озеро Курильское обеспечивается на высоком уровне, однако есть естественные причины, которые влияют на ресурс. На реке Большой по нерке великолепная ситуация с заполнением нерестилищ. Наши ученые даже вели разговор о том, чтобы, может быть, возобновить промысел ранней формы, которая долгое время находилась в депрессии. Так что ситуация с неркой на западном побережье достаточно позитивная. Но еще раз повторюсь, есть циклические процессы, колебания численности.

В целом к путине мы готовы. По расчетам, камчатские береговые заводы способны спокойно принять и переработать не менее 300 тыс. тонн лососей. В этом году подходы ожидаются выше средних, поэтому будем привлекать и флот — прежде всего камчатский. Но основной акцент по-прежнему будем делать на береговую переработку. 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**

Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

# Андрей ФЁДОРОВ: МЫ ДЕЛАЕМ, ЧТО ДОЛЖНО

Передовой российский производитель промышленного вооружения — компания «Фишеринг Сервис» — в этом году отмечает свое 30-летие. А заодно подводит итоги первого года, проведенного в новой экономической реальности. Оказывается, в условиях санкций компании ведут себя по-разному. Кто-то отказался от приобретения продукции давних российских партнеров, но многие продолжают работать орудиями лова из России. Параллельно за «подсанкционный год» подросли продажи на внутреннем российском рынке. И всё острее ощущается потребность в производстве траловых досок собственной разработки с использованием искусственного интеллекта. Обо всем этом в интервью Fishnews рассказал директор «Фишеринг Сервис» Андрей ФЁДОРОВ.

— Андрей Николаевич, тридцать лет для российской компании — это очень большой срок. В чем основа устойчивости вашего предприятия?

— Основа устойчивости — профессионализм сотрудников компании. У нас крепкая команда. Все — профессионалы с опытом работы на различных должностях на крупных рыбопромышленных предприятиях. У меня, к примеру, была группа в 42 траулера, которая вела промысел в четырех районах Мирового океана. Это 21 ТСМ проекта «Атлантик-333» и 21 СТМ типа «Альпинист» проекта 503.

В нашей технологической службе работают три флагманских специалиста Калининградского тралового флота и Пионерской базы «Океанрыбфлот». Все они имеют огромный промысловый опыт. В кадровом составе «Фишеринг Сервис» — 17 специалистов с высшим рыбопромышленным образованием и 14 человек, окончивших средние мореходные училища. Так что костяк компании работает по своей основной специальности.

## МЫ АДАПТИРОВАЛИСЬ

— Вы приспособились к антироссийским санкциям?

— В целом — да. В настоящий момент санкции стали распространенной хозяйственной практикой во всем мире. Свободна от них, наверное, только Антарктида.



Андрей ФЁДОРОВ

Америка и Евросоюз под российскими санкциями — мы под иностранными.

Так что я отношусь к этому процессу как к переменной погоде.

— Сумели ли вы выстроить логику по закупке материалов?

— Она у нас и ранее была выстроена. По сути, мы готовились к санкциям с 2014 года. Я был уверен, что усиление ограничений начнется раньше. Так что произошедшее за последний год для нашей компании не стало неожиданностью. Материалы к нам идут, как и раньше.

— Правда ли, что вследствие санкционных изменений рынка

«Фишеринг Сервис» был вынужден осваивать непривычную для себя область — ремонт тралов иностранного производства, которые рыбаки не могут отправить на починку к изготовителю?

— Да. Технологии, которыми обладает наша компания, позволяют успешно конкурировать с самыми именитыми и «раскрученными» иностранными производителями. Для нас починка и изготовление орудий лова этих брендов никакого труда не составляют. Они по уровню конструкторской мысли и технологиям изготовления значительно отстают от наших. Тем более что качество выпускаемых нашим предприятием материалов

значительно превосходит все имеющиеся в настоящий момент зарубежные аналоги.

— **Изменилось ли за последний год соотношение продаж тралов в России и за рубежом?**

— У нас практически обвалился исландский рынок: ну не хочет сейчас эта страна покупать что-либо у Российской Федерации. Но стало больше заказов из Намибии, ЮАР.

Сейчас на экспорт в нашей компании приходится около 20% от общего объема.

В России же уровень продаж за год поднялся процентов на пять-шесть.

## НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

— **Как тралы продаются на Дальнем Востоке?**

— Весьма неплохо. В последнее время, похоже, там меняется гидрология. В частности, стало больше «муры», т.е. разреженных скоплений (так они выглядят на эхолоте). А наши орудия лова — максимально эффективны среди прочих при работе в таких условиях. Так, тралы «Атлантика» — единственная надежда рыбаков: они приносят уловы, позволяющие предприятиям обеспечивать свою промысловую устойчивость, то есть полную загрузку цехов сырцом.

Правда, появилась тенденция: корейцы стали активнее копировать наши тралы. Но в Корее нет материалов должного качества, поэтому такие тралы, как правило, ловят в полтора-два раза хуже и имеют меньший ресурс. Это достаточно обыденная для нас история: «Атлантику» копируют в России, Испании, Чили, Перу, Исландии. Но при бездумном копировании не выдерживают технологических норм и портят годами отработанную конструкцию. Так что к этому мы относимся спокойно.

— **Как работает сейчас дальневосточный филиал компании?**

— В штатном режиме осуществляет ремонт орудий лова, а также пошив траловых мешков. Остальную работу мы ведем только на фабрике в Калининграде, чтобы избежать ошибок — у нас очень высокие стандарты качества и уровень технологий.



Настройка трала на супертраулере «Георгий Мещеряков» компании «Океанрыбфлот»



Качество выпускаемых «Фишеринг Сервис» материалов значительно превосходит все имеющиеся в настоящий момент зарубежные аналоги

## ЭКСПОРТ

— **Каковы результаты участия компании в февральской выставке Salon Halieutis в Марокко?**

— Марокко для нас достаточно серьезный рынок, поскольку там нашими орудиями лова ведут промысел 12 траулеров-«наливников». И мы не намерены сдавать позиции конкурентам. На марокканском рынке к нам относятся доброжелательно. Капитаны ценят качество и эффективность нашей продукции, они знают нас, многие бывали в Калининграде.

Благодаря регулярному участию в этой выставке решаем множество технических вопросов по совершенствованию своих орудий промысла, по их адаптации к марокканской специфике.

Да и вообще в этот раз мы были единственными, кроме нас, на таком крупном мероприятии свой собственный стенд никто из российских компаний не представил.

А так россияне, конечно, там присутствовали. Наш стенд посетил посол России в Марокко Владимир БАЙБАКОВ. Были представители различных российских компаний, в том числе рыбодобывающих. В частности, компании «Вестрыбфлот». Очень приятно было видеть калининградцев. Для того, кто находится за границей, встреча с соотечественниками на такой выставке имеет особое значение: она как точка опоры для всех нас.

— **Хочу уточнить, упомянутые вами 12 траулеров — суда под флагом Марокко?**

— Да, это именно марокканские суда. Они выпускают особую халяльную продукцию.

— **Как вы планируете дальше развивать ваше экспортное направление?**

— Сейчас у нас достаточно серьезные позиции в Аргентине, Чили, Перу, ряде африканских

стран, в том числе ЮАР и Намибии. Мы стремимся наращивать там свое присутствие.

## НАУКА

— Удалось ли реализовать планы «Фишеринг Сервис» по образовательным программам на базе калининградского гидролотка?

— Да, этот процесс идет постоянно и в целом хорошо. Для нас кадры решают всё. Особенно на рыбопромысловом флоте. Цена ошибки специалиста в таком вопросе, как настройка трала и особенно траловых досок, может быть очень высока — потеря до 50% вылова. Представляете, насколько от грамотности действий этого человека зависит экономическая эффективность работы судна?

Анализируя программы подготовки студентов, мы давно видим серьезную проблему в том, что нет образовательного курса, включавшего в себя хотя бы базовые основы гидродинамики. Без этого осознанно настраивать доску у них не получается.

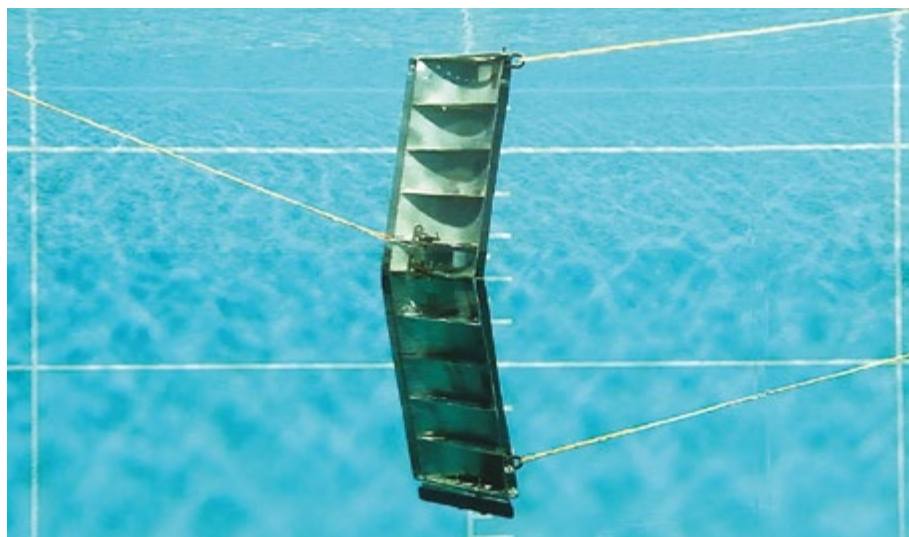
— Ваш сверхбольшой трал для одиночного траления «Атлантика-2600» имеет, соответственно, периметр устья в 2600 метров. Планируете ли продолжать наращивать размеры?

— В ближайшее время — нет, не видим такой необходимости. Дело в том, что размер трала коррелирует с мощностью главного двигателя судна. Пока нет траулеров, которые смогли бы буксировать трал еще большего размера. Насколько я могу судить, сейчас траловый флот развивается в первую очередь в направлении совершенствования судовых перерабатывающих цехов: повышают их мощность по количеству выпускаемой продукции и глубине переработки. Однако первоочередная задача траулера — это буксировка трала, этим он отличается от других судов. Хотя живые деньги приносит, конечно, перерабатывающая фабрика.

## СОБСТВЕННЫЕ ДОСКИ

— Какое направление научных разработок вы для себя видите перспективным?

— Мы непрерывно ведем поиск в разных аспектах. На сегодня наиболее интересным для нас является



Рабочая модель траловой доски «Клипер»

ся продолжение работы над траловыми досками нашей собственной конструкции.

— Я помню, что еще в 2019 году вы достаточно далеко в этом направлении продвинулись...

— Да, но последующие события нас немного притормозили, пришлось это временно отложить. Сейчас возвращаемся к своим работам. В настоящее время на кафедре промышленного рыболовства в Калининградском техническом университете сложилась высокопрофессиональная команда научных сотрудников. Эта группа в своей работе активно использует искусственный интеллект, а наша компания с ними взаимодействует.

В частности, эта технология была использована и в разработке собственных траловых досок. Такой подход позволяет математически просчитывать и, главное, предсказывать поведение траловых досок различной конфигурации, изготовленных из того или иного материала, при их движении по определенной траектории в водной среде с заданными параметрами. Это не просто типовые расчеты гидродинамики досок в статике. Не секрет уже, что наши траловые доски работают и на очень больших углах атаки.

— А на какой стадии находятся ваши разработки?

— У нас есть рабочая модель досок — «Клипер». Мы показывали ее на выставке в Дании в 2021 году. Эту модель даже попытался частично скопировать исландский производитель. Как я уже гово-

рил, в моделировании устройства мы начали использовать искусственный интеллект. В результате у нашей доски площадью 10 квадратных метров распорная сила достигает 4 тонн. Из того, что в настоящее время предлагается на рынке, для аналогичной распорной силы придется использовать доски площадью около 15 квадратных метров.

Так что лично для нас становится всё более очевидной общая деградация рынка этих устройств. Десять лет назад актуальные в то время траловые доски площадью 10 квадратных метров могли обеспечить раскрытие трала «Атлантика-1920» на 200 метров по горизонту. Сейчас же компании предлагают своим клиентам 14-метровые доски, которые дают раскрытие до 170 метров.

При этом производители, стремясь увеличить этот показатель, делают больше площадь траловых досок. Но как сохранить на прежнем уровне вес (порядка 5 тонн)? Снизив толщину листа. В результате траловая доска становится менее прочной, снижается надежность. Вот из этого тупика мы и постарались вывести ситуацию с траловыми досками. □

## ООО «Фишеринг Сервис»

236039, г. Калининград,  
ул. Багратиона, 119-1  
Тел.: + 7 (4012) 63-10-40  
e-mail: office@fishering.com  
www.fishering.com





## Константин КОРОБКОВ: РАБОТА РЫБОКОМБИНАТОВ — ТОНКО НАСТРОЕННАЯ СИСТЕМА

Курильские острова — пример отдаленной территории. Работать здесь предприятиям приходится в особых условиях. И это не только специфика, связанная с природными богатствами, но и серьезные трудности, которые преодолевает, причем в повседневном режиме, местный бизнес.

Как с островов видятся федеральные меры регулирования, в интервью «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал генеральный директор Южно-Курильского рыбокомбината Константин КОРОБКОВ.

— Константин Викторович, недавно был принят федеральный закон о втором этапе инвестквот и крабовых аукционов. Ближе к финалу власти отказались от идеи перераспределения на торгах квот добычи морских ежей, гребешков,

трубачей и трепангов. Однако ФСБ заявляла, что в перспективе все-таки надо подумать над принципами предоставления прав на вылов высокомаржинальных объектов. Звучало и предложение опробовать на моллюсках и прочих водных

беспозвоночных механизм «инвестиционного нормирования». Как вы думаете, к идее перераспределить квоты на ценные морепродукты вернутся?

— Сейчас что-то планировать очень сложно: время турбулентно-



Остров Кунашир — место расположения Южно-Курильского рыбокомбината

сти. То, что квоты на добычу моллюсков и других водных беспозвоночных не выставили на аукцион, это благо, во всяком случае для таких хозяйствующих субъектов, как мы. Интерес, кстати, представляет для пользователей не столько маржинальность названных вами объектов промысла, сколько скорость оборачиваемости средств. Она достаточно велика, и в этом неоспоримый плюс.

Однако нельзя забывать, что мы восстанавливаем рыбокомбинаты — предприятия, призванные функционировать и обеспечивать людей работой круглый год. Но в разные периоды экономические показатели не будут одинаковыми: ситуация изменяется. В какие-то промежутки осуществляется добыча высокомаржинальных моллюсков. В другое время ловится рыба, продажа которой не позволяет компенсировать даже затраты на промысел. Но работа на таких видах водных биоресурсов также играет свою роль, в том числе и социальную. Это возможность сохранить на предприятии кадры, обеспечить их занятость в течение всего года.

Например, весенний лов наваги или весенний лов корюшки

Если вести речь о сохранении предприятий на окраинах, нужно думать, как им дать выполнять свою миссию, а не о том, как отобрать все высокомаржинальные объекты. Очень сомневаюсь, что тот, кто приобретет право на добычу таких видов водных биоресурсов на аукционе, пойдет на отдаленные территории создавать береговые предприятия и развивать там круглогодичные производства.

ставными неводами. Уловы на таких промыслах минимальные, а затраты — временные, финансовые, трудовые — велики. За счет промысла высокомаржинальных объектов эти расходы можно компенсировать. Получается своего рода субсидирование.

И если вести речь о сохранении предприятий на окраинах, нужно думать, как им дать выполнять свою миссию, а не о том, как отобрать все высокомаржинальные объекты. Очень сомневаюсь, что тот, кто приобретет право на добычу таких видов водных биоресурсов на аукционе, пойдет на отдаленные территории создавать береговые предприятия и развивать там круглогодичные произ-

водства. По итогам первой волны крабовых аукционов я таких примеров не видел, хотя квоты распродали.

— В других регионах тоже есть опыт организации эффективных береговых производств, когда за счет более рентабельных промыслов сохраняют менее рентабельные, но важные с социальной точки зрения.

— Такая система была заложена еще в советское время. Тогда целые институты думали, как демпфировать провальные периоды в добыче водных биоресурсов. Важно сохранять в течение всего года трудовые коллективы и платить им за выполняемую работу,

пусть даже периодами она и не приносит дохода работодателю. Тех же моллюсков летом не добывают: на время нереста согласно правилам рыболовства делается перерыв. И если людей на этот период распустить, пусть даже они и получили достойную зарплату, то велик риск потом их не собрать. А так есть возможность сохранить кадры: люди задействованы на промысле других, пусть и менее ценных объектов. И сотрудники уверены, что работа для них есть и будет.

Сейчас на государственном уровне почему-то не задумываются о том, чтобы у предприятий была возможность компенсировать периоды простоя. При этом развивать территорию надо. И платить коллективам достойную заработную плату, причем официально, с налогами. И каждый отчетный период рыбопромышленникам задают вопрос: во что будете инвестировать, что будете строить? Кто же будет строить, если отнять права на добычу высокомаржинальных объектов? Нет прибыли — нет развития.

— Приходилось слышать, что предприятия ни во что не инвестировали, никак не развивались. Но опыт курильских компаний говорит об обратном: очень большие проекты воплощались в жизнь. В том числе и вне рамок программ инвестиционных квот.

— Ситуация на Курилах мне понятна — буду говорить именно о ней. Начиная с 2008 года — со второго этапа наделения квотами по историческому принципу — практически все предприятия осознали, что государство предоставляет доступ к ресурсу на долгосрочной основе. Видя это, предприниматели стали реализовывать очень серьезные длительные инвестиционные проекты, к тому же с опережением государственных программ. На тот момент не было гидротехнических сооружений, аэропортов, стабильных логистических схем. Всё это нужно было создавать, причем инфраструктура требует государственных вложений. Ведь мало добыть рыбу — надо, чтобы суда могли причаливать, современные заводы не испытывали недостатка в электроэнергии, а готовая продукция регулярно отправлялась



*Завод по производству рыбной муки и рыбьего жира на острове Кунашир введен в строй в январе 2022 года*

потребителю. Бизнес решил, что если государство пошло на такой шаг — предоставило на долгое время права на промысел, то будут предприняты и другие действия, направленные на развитие территорий. И не все ожидания пока оправдались. Так, гидротехнику государство в рамках федеральной целевой программы обеспечило, а с энергетикой до сих пор сложности.

— Недавно на встрече с президентом губернатор Сахалинской области Валерий ЛИМАРЕНКО поднял вопрос об энергоснабжении предприятий на Курилах. Актуальная тема?

— Конечно! Какую бы чудесную аппаратуру вы ни купили в дом, если в розетке не будет электричества, воспользоваться этой техникой невозможно. Так же и с производством. Какой бы современный завод ни был построен на островах, важно энергообеспечение.

Практика показала, что при планировании проектов на отдаленных территориях инвесторам нужно предусматривать строительство автономных систем энергоснабжения. В любом случае при необходимости их всегда можно задействовать как ава-

рийную генерацию. Мы также построили свой энергоузел. Если говорить об энергообеспечении Курил, то островных территорий в мире очень много. Можно обратиться к их опыту, адаптировать его под свои условия. Распространено использование СПГ. Логично пойти по этому пути, хотя и тут немало вопросов, которые потребуются решить.

— Ваша продукция — рыбная мука и жир — востребована в том числе при производстве рыбных кормов. Ожил ли этот рынок в России, в том числе в связи с санкционными ограничениями и неясностями международной торговли?

— Здесь сошлось несколько факторов. Повлиял тренд на рост аквакультуры — в мире в целом и в нашей стране в частности. При этом получилось, что тенденция роста показателей в аквакультурной отрасли была, а в сфере отечественного производства кормов — отсутствовала. В феврале побывал на конференции по акватехнологиям в Санкт-Петербурге. Так вот, с удивлением услышал, что обеспеченность собственными кормами в российской аквакультуре составляет около 13%. С началом санкций датские, финские поставщики отказались от прямой отправки товара на наш рынок.

Понятно, что на складах еще есть какие-то остатки их продукции, возможно, остаются какие-то пути завоза через дружественные страны. Но это все равно не то, что нужно, поэтому наблюдается всплеск интереса к производству кормов. И здесь хотелось бы обратить внимание на одну особенность, о которой говорят специалисты: от момента, когда вы решили выпускать корма, и до того, как вы укрепитесь в этой позиции, пройдет десять лет. Ведь нужно нарабатывать компетенции, развивать технологии.

Мы взяли курс на продажу своей продукции — муки и жира — именно производителям кормов, а не трейдерам. Познакомились с участниками рынка, посмотрели производства. В своей работе делаем акцент на общении не только с директорами предприятий, но и с заведующими лабораториями, технологами. Мы просим от них обратную связь: какой результат они получили от нашего продукта, что требуется улучшить. Даже привозим делегации предприятий к себе на производство: показываем, как все устроено, внимательно слушаем рекомендации.

— **Есть ли какие-то планы насчет освоения зарубежных рынков?**

— Сейчас благоприятные условия в России. Конечно, перспективы за рубежом существуют, но в настоящее время там сложная логистика, требуется много документов и практически нет обратной связи от покупателей, так что мы сосредоточены на внутреннем рынке.

Количество предложений муки и жира будет увеличиваться, в том числе благодаря введенным в строй береговым заводам. Но и спрос вырастет.

— **Южно-Курильский рыбокомбинат создал лососевый рыболовный завод на озере Лагунное. Как развивается это направление вашей работы?**

— Завод введен в эксплуатацию, работает с паспортными характеристиками, то есть мы закладываем на инкубацию около 20 млн икринок лососей. В 2022 году получили первый промысловый возврат, и почти половину паспортной закладки рыбы — 8 млн икринок — мы сделали уже со своего провозврата.

Закончили формирование аппаратной базы: оборудование всё при-

обретено, смонтировано. И теперь мы переходим к стадии шлифовки производственных процессов.

— **Сейчас обсуждаются принципы распределения рыболовных участков. Вас волнует эта тема?**

— В силу расположения наших рыболовных участков у нас никогда конфликта интересов ни с кем не просматривалось. Но вопрос, конечно же, волнует. Если участки будут в дальнейшем выставлены на торги, то по каким принципам? Здесь можно обратиться к разговору об ответственных и безответственных пользователях водных биоресурсов. Кто-то тратил при-

комбинат? **График рыбохозяйственных мероприятий вновь становится насыщенным...**

— Мы традиционно планируем участвовать в Выставке рыбной индустрии, морепродуктов и технологий в Санкт-Петербурге. Также рассчитываем на возобновление выставки в Циндао.

— **Вы ежегодно организуете стенд на выставке в Санкт-Петербурге. Чем так интересна эта площадка?**

— Приезжают представители рыбопромышленных компаний, а также смежных отраслей — производители технологического оборудования, орудий лова, рыбопоисковых средств,

Мы взяли курс на продажу своей продукции — муки и жира — именно производителям кормов, а не трейдерам. Познакомились с участниками рынка, посмотрели производства. В своей работе делаем акцент на общении не только с директорами предприятий, но и с заведующими лабораториями, технологами. Мы просим от них обратную связь: какой результат они получили от нашего продукта, что требуется улучшить.

быль на развитие предприятий и отрасли, а кто-то — нет. Объединять этих пользователей и всех отправлять на аукцион — нечестно.

— **У вас предлагалось учитывать в качестве одного из критериев создание лососевых рыболовных заводов.**

— Да, такие предложения были. Хорошо, что в Федеральном агентстве по рыболовству осознают важность региональной специфики. В ведомстве пришли к пониманию, что правила работы в разных рыбохозяйственных бассейнах одинаковыми быть не могут. И даже Дальневосточный бассейн очень разный. Поэтому, по моему мнению, для учета местных условий можно передать функции по определению критериев в регионы, чтобы такая работа проводилась совместно с представителями Росрыболовства — по аналогии с комиссиями по регулированию добычи анадромных видов рыб.

— **На каких отраслевых выставках в этом году будет представлен Южно-Курильский рыбо-**

тароупаковочных материалов, спец-одежды. В последнее время со стороны российских компаний появились вполне отвечающие запросам предложения по строительству маломерного флота. Огромный рывок сделан с точки зрения производства орудий лова, сетематериалов. Наша отрасль динамично развивается, и изменения видов промысла требуют совершенствования орудий лова. На выставке можно с профильными специалистами своего предприятия прийти на стенд к конструктору и вместе подобрать необходимые решения. Конечно, есть связь в режиме онлайн, но личное общение порой не заменить ничем. То же касается оборудования.

Люди начинают предлагать программные продукты, позволяющие оптимизировать работу, например, тралового комплекса, систем контроля орудий лова. Появляются неплохие российские сервисные компании по поддержанию, регламентному обслуживанию, аудиту главных энергетических и вспомогательных судовых установок. В целом охват нашей выставки стал шире. **FN**



**18-20**  
**ОКТАБРЯ '23**  
— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ —



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

F I S H E R Y • A Q U A C U L T U R E • P R O C E S S I N G

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:  
**ЕЖЕГОДНО**  
ПЛОЩАДЬ:  
**26 000+ м<sup>2</sup>**

ПОСЕТИТЕЛИ:  
**12 496** СПЕЦИАЛИСТОВ  
ИЗ **82** РЕГИОНОВ РОССИИ  
И **70** СТРАН МИРА

УЧАСТНИКИ:  
**400** КОМПАНИЙ  
ИЗ **34** РЕГИОНОВ РОССИИ  
И **14** СТРАН МИРА



ОТРАСЛЕВОЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ  
ОПЕРАТОР

**EXPO SOLUTIONS GROUP**

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

**WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM**



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



## НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА И РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

Рыбохозяйственный комплекс продолжает ощущать на себе последствия фрагментации мирового рыбного рынка и новых ограничений при сбыте продукции за рубежом. Для стабильного комплексного развития — технологического, производственного, кадрового и научного — отрасли необходимо соблюдать баланс между ростом поставок внутри страны и повышением экспортного потенциала. Добиться этого рыбакам помогает участие в международных отраслевых мероприятиях, которые ориентированы на покупателей из Азиатско-Тихоокеанского региона и развивающихся стран.

### ИНФРАСТРУКТУРА ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

Внутренний рынок — один из приоритетов развития российского рыбохозяйственного комплекса. Ежегодно вопросы потребления и сбыта рыбной продукции, кадрового и научного обеспечения отрасли и ее инфраструктуры находятся в центре внимания Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia. Форум и выставка объединяют все стороны рыбной индустрии, включая аква-

культуру, и взаимосвязанные сферы деятельности, которые обеспечивают функционирование и развитие рыбной отрасли. Это помогает участникам рынка вести долговременную координированную работу и добиваться системных изменений как в части увеличения доли продукции глубокой переработки, так и в отношении доставки готовой продукции конечному потребителю.

Пристальное внимание уделяется всей товаропроводящей цепи, в том числе железнодорожным и

автомобильным перевозкам. Ежегодно в рамках деловой программы форума и выставки совместно с Ассоциацией организаций продуктового сектора проводятся мероприятия, направленные на выстраивание непрерывной холодильной цепи (НХЦ) при организации логистики скоропортящейся пищевой, в том числе рыбной, продукции. Участие в этом процессе трейдеров, производителей, перевозчиков и ритейла позволяет учесть интересы всех заинтересованных сторон и объяснить

значение НХЦ для рынка и потребителей, а также ее важность для сохранения водных биологических ресурсов.

Другой важный аспект — портовая инфраструктура. От состояния самих портов, своевременной модернизации автомобильных и железнодорожных подъездов к ним зависит возможность перевалки большого объема продукции. Это особенно важно для России, обладающей впечатляющим потенциалом и огромными потребностями как в плане экспорта, так и для внутреннего рынка. В прошлом году модернизации инфраструктуры портов было посвящено отдельное мероприятие деловой программы, в рамках которого эксперты и представители бизнеса обсудили возможности частно-государственного партнерства в таких проектах. Не будет обойден вниманием этот вопрос и в текущем году.

По целому ряду направлений перевозки рыбы ведется системная работа. Изменения выражаются в таких процессах, как введение в эксплуатацию современных рефрижераторных вагонов и контейнеров, холодильных мощностей, модернизация транспортного флота. Но для того, чтобы все эти меры оказались эффективными, столь же важно уделять внимание возрождению забытых и формированию новых потребительских привычек.

## ПОТРЕБИТЕЛИ ДЛЯ РЫБЫ ИЛИ РЫБА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ?

«Рыбный четверг» давно остался в советском прошлом, но для стимулирования потребления и сегодня применяются особые подходы. При планировании маркетинговых активностей важно иметь достоверную информацию о целевой аудитории, от потребительских привычек которой зависит будущее рыбного рынка. Так, согласно данным актуального исследования, в группе от 18 до 24 лет регулярно покупают рыбу только 33% опрошенных.

Именно поэтому для формирования новых потребительских привычек у молодежи ежегодно при проведении форума и выставки организуются отдельные мероприятия. Они уже дали первые результаты: производители начали выпускать новые линейки продукции ready-to-cook и ready-to-eat для поколения, кото-



*Несмотря на санкции в течение 2022 года Россия поставляла рыбу и морепродукты в 60 стран*

рое не привыкло самостоятельно чистить и потрошить рыбу, крутить котлеты, — и дело пошло.

На Seafood Expo Russia в сентябре 2022 года была организована целая витрина новинок, большинство позиций которой было заполнено полуфабрикатами, консервами и пресервами, готовой к употреблению продукцией. Это замороженные котлеты из трески и кальмара, рыбные палочки из минтая, креветки в панировке, рыбные бургеры и фри-кадельки, консервы в медовой заливке и не только.

Впервые состоялось профильное мероприятие, посвященное рыбной консервированной пищевой продукции «Сорвать банк на банках». Вопреки широко распространенному мнению, рыбные консервы — это не только килька в томате, хотя многие любят и такой вариант. Потребители «со стажем» еще помнят вкус консервированных камчатских крабов, которые очень быстро стали дефицитом. Эта продукция и сегодня обладает значительным потенциалом и при правильном подходе может занять, помимо общедоступного, премиальный и экологически ориентированный сегменты рынка.

Не менее важную роль для стимулирования потребления играет развитая торговая инфраструктура. Рыбный ритейл — один из самых сложных. Чтобы создать условия для сбалансированного рынка, в рамках выставки действует «Ритейл Центр». Это единственная в России отраслевая площадка для прове-

дения прямых переговоров между рыбопромышленными компаниями, производителями рыбной продукции, трейдерами и представителями крупных сетевых и небольших торговых предприятий. Важной особенностью «Ритейл Центра» является возможность общения с менеджментом торговых категорий рыбы, рыбной продукции и бакалеи, который в наибольшей степени влияет на решение о закупках той или иной продукции и лучше других понимает нюансы и особенности такой торговли.

Не стоит забывать и о сегменте HoReCa. Одной из изюминок Seafood Expo Russia 2022 стало мероприятие Russian Seafood Show. На протяжении трех дней лучшие шеф-повара России демонстрировали технику приготовления и подачи блюд из морепродуктов с Дальнего Востока и Черноморского побережья, из уникальных рыб сибирских рек и северных морей. Эксперты-кулинары рассказывали, на что следует обратить особое внимание при выборе сырья и как правильно с ним обращаться.

Столь большой интерес к внутреннему рынку во многом связан с попытками российских рыбопромышленников компенсировать часть доходов, выпадающих в связи с изменениями мировой торговли, за счет внутреннего потребления. В этом направлении наметился значительный рост, но его темпы пока недостаточны, чтобы восполнить снижающуюся из-за новых

ограничений рентабельность. Чтобы полностью раскрыть потенциал внутреннего рынка, потребуется больше времени, поскольку такие долгосрочные процессы невозможно форсировать только из-за сложившейся сегодня конъюнктуры.

## ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА

События последних лет оказали существенное влияние на структуру экспорта российских рыбодобывающих и рыбоперерабатывающих компаний. Многие привычные направления еще полностью не восстановились, другие стали недоступными из-за санкций. Согласно экспертным оценкам прямой экспорт рыбы в Европу по итогам прошлого года сократился более чем вдвое. Под угрозой оказались также поставки продукции из минтая и другой белой рыбы, выловленной российскими рыбаками и переработанной в Китае. Помимо уже введенных ограничений, долгосрочному планированию экспортных операций препятствует отсутствие стабильных прогнозов.

В целом Россия в течение 2022 года поставляла рыбу и морепродукты в 60 стран. Экспорт рыбной продукции в Европу сильно снизился еще до установления ограничений в отношении минтая, трески и другой белой рыбы. Суммарный объем экспорта в Китай, Японию и Южную Корею за год вырос на 1,25% — до 1,667 млн тонн. При возвращении к прежней динамике торговли со странами Азии этот рынок упрочит свое положение главного экспортного направления для рыбы и морепродуктов из России. Китай остается одним из ключевых торговых партнеров российской рыбной отрасли, но для стабильности важна диверсификация экспорта.

В то же время усугубляющийся продовольственный кризис способствует повышению интереса к российской рыбной продукции в глобальном масштабе. На фоне демографических изменений заинтересованность высказывают страны Ближнего Востока и Африки. Рынки Латинской Америки нуждаются в рыбе и морепродуктах: собственный промысел и продукция аквакультуры не закрывают внутреннюю потребность этих стран. Европейские потребители также начинают испытывать нехватку рыбной продукции

из России, по качеству не уступающей американской, но гораздо более доступной по цене. В условиях продолжающейся фрагментации мирового рынка отрасли необходимы мероприятия, которые бы способствовали возврату к честным и взаимовыгодным принципам торговли. И такие мероприятия существуют.

## РЫНКИ АТР: ВЫСТАВКА В ЦИНДАО ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Не только Китай, но и АТР в целом — это наиболее перспективное направление. Уже сегодня на эти страны приходится порядка

Российская отрасль тоже готовится к большому возвращению: площадь национальной экспозиции впервые за всю историю превысит 1000 кв. метров.

## ЦЕНТР МИРА — СТАМБУЛ

Потребности Азиатско-Тихоокеанского региона огромны, поэтому выставка в Циндао посвящена преимущественно рыбной индустрии Азии. Для связи с Европой, Ближним Востоком, Латинской Америкой предназначена площадка Seafood Expo Eurasia. Глобальное мероприятие впервые пройдет 7–9 декабря в залах центрального



*Чтобы полностью раскрыть потенциал внутреннего рынка, потребуется больше времени, поскольку такие долгосрочные процессы невозможно форсировать только из-за сложившейся сегодня конъюнктуры*

60% мирового потребления рыбной продукции, и эта доля продолжает расти. Важнейшими торговыми партнерами российских компаний остаются Южная Корея, Индия, Вьетнам. Интерес проявляют и другие азиатские страны с быстро растущим населением. Их всех объединяет China Fisheries & Seafood Expo (CFSE) в Циндао — крупнейшая в Азии и одна из главных международных отраслевых выставок рыбы, морепродуктов и технологий. Ежегодно ее посещают свыше 30 тыс. профессионалов рыбной отрасли из более чем 80 стран мира.

Спустя три года карантинных ограничений выставка CFSE в этом году вновь открыта для иностранных экспонентов и ждет гостей со всего мира 25–27 октября в Циндао на площадке Hongdao International Convention and Exhibition Center.

выставочного комплекса Стамбула Tüyap Fair and Congress Center.

Стамбул во все времена соединял Европу и Азию, а сегодня потребность в установлении новых прочных торговых связей между странами и континентами высока как никогда. Турция подтверждает свое значение крупнейшего мирового торгового хаба и обладает подходящими характеристиками для организации логистики во все части света.

Участие в Seafood Expo Eurasia в этом году примут компании из 120 стран, представляющих Европу, Азию, Ближний Восток, Африку и Латинскую Америку. Общая площадь экспозиции составит 20 тыс. кв. метров. Российская рыбная отрасль будет представлена в рамках национального павильона, который станет одним из крупнейших на выставке. **FN**





Владивостокский  
морской  
рыбный порт

ул. Берёзовая, 25,  
г. Владивосток, 690012  
info@fishport.ru  
+7 (423) 227-72-10

[www.fishport.ru](http://www.fishport.ru)

## Один из крупнейших универсальных портов Дальнего Востока

ОАО «Владморрыбпорт» предоставляет услуги по перевалке, хранению и мультимодальной перевозке различных видов грузов. Порт оперирует сетью специализированных морских терминалов и сухих логистических комплексов.

11	Количество причалов
2,2 тыс. м	Длина причалов
9,75 – 11,5 м	Глубина у причалов
153 тыс. м <sup>2</sup>	Площадь открытых площадок
10,3 тыс. м	Длина ж/д путей
по 3 ед.	Локомотивы и буксиры

Технические возможности обработки грузов:	
7,5 млн. т	Различных грузов
400 тыс. ТЭУ	Сухих и рефрижераторных контейнеров
55 тыс. т	Холодильные мощности для одновременного хранения мороженой рыбопродукции

Арина БУРЛАКОВА

# Аркадий УТКИН: МЫ ЗА ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

## КАК ПРОВЕРЕННЫЕ ПОСТАВЩИКИ ПОМОГАЮТ РАБОТАТЬ В НЕСТАБИЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ

Хорошая репутация на рыбном рынке зарабатывается годами, отмечает коммерческий директор компании «Союзконтракт-Сибирь» Аркадий УТКИН. По его мнению, сложности при работе с рыбой есть всегда, вне зависимости от геополитической обстановки. В интервью Fishnews он рассказал, с какими проблемами сегодня сталкиваются операторы рыбного рынка и какую роль в решении этих вопросов играют проверенные годами партнеры.

— В последние два года мир сотрясали сложности — пандемия и санкции. Аркадий Аркадьевич, как вы считаете, стала ли ситуация на российском рынке пищевой продукции стабильнее?

— Санкционное давление на структуру рыбного рынка началось еще в 2014 году и продолжается вот уже восемь лет. При этом, учитывая специфику рыбного рынка, можно сказать, что огромное влияние на него оказывают не только внешнеполитические события.

В подобных условиях для любого участника рынка стабильность — понятие относительное. Именно новые вызовы и постоянно меняющаяся обстановка и есть «стабильность».

Ключевым направлением деятельности компании «Союзконтракт-Сибирь» является оптовая торговля рыбой, морепродуктами, а также мясом птицы. В этом году мы отметили свой 25-летний юбилей. Скажем так, 25 — это солидный возраст для компании, и каждый год был уникален по-своему. За это время стало понятно, что невозможно принимать верные управленческие решения, опираясь только на статистику прошлых лет. Ведь каждый сезон индивиду-



Аркадий УТКИН, коммерческий директор компании «Союзконтракт-Сибирь»

ален и не подходит под шаблонные схемы принятия решений. Неизменным остается лишь то, что в своей работе мы опираемся на наших партнеров, клиентов и коллег.

Многие, обсуждая санкции, обращают внимание на сокращение ассортимента. Но дефицит может возникнуть и из-за ситуации на промысле, множества природных факторов, на которые операторы

рынка повлиять не могут. На что действительно воздействуют санкции, так это логистика. Количество автотранспорта, работающего в рефрежиме в России, уже сократилось, хотя прошел всего лишь год с момента введения этих мер.

— Одна из важных и обсуждаемых тем — субсидии на железнодорожные перевозки минтая. На ваш



Генеральный директор компании «Нерей» Андрей ЗАБУГА на выставке с представителями «Союзконтракт-Сибирь» Татьяной ГЕТМАНОВОЙ и Аркадием УТКИНЫМ

**взгляд, будет ли эффективна такая господдержка? Нужно ли расширять перечень льготных товаров?**

— Отличное начинание — предоставить льготный тариф для перевозки. И цель замечательная — снизить цены для потребителей. Но стоит учесть, что субсидии сложно прогнозируемы для пользователей. По информации на середину марта, объем перевозок, который подпадает под действие данной меры поддержки, определен, но сумма не выделена. Когда это произойдет — неясно.

Мы предполагаем, что если средства и выделят, то в летний период, когда перевозка продукции в «дешевых» вагонах-термосах уже будет невозможна: температурный режим не позволит сохранять и перемещать товар на большие дистанции. Такое положение дел будет на руку крупным операторам, но в регионы их продукция вряд ли попадет. Высказываем наше экспертное мнение.

В текущей ситуации нет понимания, когда поступят деньги и как именно их распределят. Через субсидирование необходимо сделать

доступными валовые позиции, такие как минтай, сельдь, горбуша, а расширение этого списка считаем нецелесообразным. Только точечное распределение поддержки может существенно повлиять на ценообразование, в то время как субсидирование большого количества наименований продукции сделает процесс незаметным для конечного потребителя. Доступность валовых позиций влияет на рост потребления рыбы и, следовательно, на развитие отрасли.

В настоящий момент только благодаря усилиям некоторых компаний-поставщиков подобные субсидированные сделки возможны. Мы сотрудничаем на Дальнем Востоке с крупными компаниями и на примере своей работы можем судить о предоставляемых субсидиях. Например, в сезон добычи минтая компанией «Нерей» были оформлены субсидии на перевозку.

— В продолжение темы. Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья и компания «Нерей» выступали с предложением о топливных субсидиях для автоперевозок

**рыбной продукции. Нам известно, что «Союзконтракт-Сибирь» владеет своим автопарком. Была бы такая мера актуальна для вас?**

— Идея хорошая, но, опять же, вряд ли это будет возможно в ближайшей перспективе. Чтобы она реально работала, необходимо просчитать множество моментов. Каким образом это всё будет субсидироваться? Возмещаться кому: перевозчику или собственнику? На каком этапе: когда продукция следует из региона в регион или когда едет внутри региона? В этом бизнес-проекте, на наш взгляд, пока что больше вопросов, чем ответов.

— Как указано на сайте вашей компании, вы предлагаете своим клиентам не только рыбу, но и мясо. В чем заключается специфика работы с рыбной продукцией?

— Специфика рыбного рынка заключается в том, что здесь работают с продукцией из природного ресурса, объемы добычи которого трудно предсказать. Поэтому наша стратегия закупки всегда базируется на календаре вылова.



При приемке продукции сверяется перечень, количество и качество товара. У компании «Нерей» разница между тем, что ожидали, и тем, что получили, никогда существенно не отличается

Стандартная схема работы включает в себя три этапа. Первый этап — оценка плановых показателей компании, наших целей в разрезе года, чтобы обозначить нашим партнерам свои потребности. Второй этап — выбор оптимального варианта из предоставленных предложений. Ориентируемся на целый комплекс параметров, не только на цену. Учитываем качественные характеристики товара, дату подхода, условия отгрузки, сроки оплаты, а также специфические моменты, например включен ли производитель в реестр Таможенного союза, и много других тонкостей.

Тем самым еще раз хочу подчеркнуть: цена продукта — это производная всех вышеуказанных составляющих.

А далее, как при любой сделке, обговариваем условия, подписываем спецификацию, ожидаем отправки. Задача каждой из сторон — в срок выполнить взятые на себя обязательства.

— Как изменились рабочие процессы за последние годы?

— Рыбного рынка, как и многих других сфер, коснулась цифровизация. Теперь гораздо быстрее поступает информация, необходимая для принятия управленческих решений. Кроме того, всё стало удобнее и

прозрачнее. За последнее время произошло укрупнение компаний.

В России сейчас очень широко используется электронный документооборот. Последние 5–10 лет ветеринарные справки, информация об отправке, железнодорожные квитанции и многое другое доступно нам в электронном виде в ежедневном режиме. Мы можем хоть каждый час отслеживать, где находится нужный нам вагон.

Кроме того, за последние несколько лет приобрели популярность отраслевые выставки. На них все участники знакомятся друг с другом лично и могут получить нужную информацию из первых уст.

Также развились различные интернет-ресурсы, которые освещают работу рыбной отрасли: выкладываются объявления, новости компаний, дается информация о сегменте в целом. Профильные сообщества помогают анализировать актуальное состояние рынка и быстрее доставлять предложения от продавца к покупателю.

— Стала ли благодаря этому работа с контрагентами более безопасной, прозрачной?

— Да, цифровизация позитивно сказалась и на работе с этой категорией. Сейчас существует множество специальных программ, кото-

рые позволяют получить сведения о чистоте ведения бизнеса, деловой репутации, рейтинге компании в отрасли, прочитать отзывы.

— Вы говорили, что партнеры — одна из точек опоры вашей компании. Сложно ли завоевать доверие на рыбном рынке?

— На этот рынок не попадают случайно. Здесь сложно задержаться непрофессионалу. Рынок очень специфичен: в течение года на нем происходят существенные изменения, да и сам продукт требует к себе особого внимания.

Соответственно, репутация у поставщиков на рыбном рынке завоевывается годами. Накопленные достижения и опыт являются гарантом того, что клиент получит качественную продукцию вовремя в надлежащем виде.

Одним из примеров можно назвать компанию «Нерей», занимающуюся поставками дальневосточной рыбы. Мы давно сотрудничаем. С ними, мне кажется, мы прошли все испытания, которые только были на рыбном рынке, — это и кризис, и санкции, и проблемы в транспортной логистике, и дефицит позиций, и невыполнение обязательств со стороны рыбодобывающих компаний. Из каждой ситуации выходили достойно. Вот что точно

не купишь на рыбном рынке, так это репутацию и рейтинг надежности.

«Нерей» одним из первых стал предоставлять максимально полную информацию о своем товаре, а также вывел в ранг приоритетов не только качество товара, но и качество предоставления услуг: разработал и начал применять «Систему гарантий Нерей». Компания всегда обозначала и обозначает все позиции в полном разрезе по качественным характеристикам: размерный ряд, склад хранения, объем, цена. Да, с точки зрения конкуренции объявить свою цену, объем и всё остальное — это значит буквально «подставиться». Но именно благодаря тому, что «Нерей» ведет открытый диалог, он становится ближе к клиентам и получает конкурентное преимущество.

Кроме того, работа с этой компанией абсолютно прозрачна. Ее сотрудники предоставляют ежедневный отчет с фото- и видеоматериалами — от погрузки до прибытия товара к месту назначения. Таким образом, к моменту выгрузки у нас есть полный комплект нужных материалов и документов. При приемке продукции сверяется перечень, количество и качество товара. Сравняется, что заказывали и что получили. У компании «Нерей» существенной разницы между ожиданиями и результатом нет. Если с другими поставщиками ты переживаешь, что можешь получить «кота в мешке» (в нашем случае — рыбу в мешке), то для «Нерея» такая ситуация в принципе невозможна.

В этом как раз и проявляется мастерство, качество услуг, выработанное с годами. Компания очень щепетильно относится к подбору персонала, самостоятельно выращивает профессионалов. Именно это и подкупает в работе с ними.

— Вы говорили про репутацию поставщиков, а что насчет клиентов? Действуют ли эти правила на них?

— То же самое касается и репутации клиентов: если ты вовремя производишь оплату, адекватно оцениваешь свои потребности и возможности, понимаешь, что именно тебе нужно, выполняешь взятые на себя обязательства, тогда и отношение со стороны поставщика к тебе соответствующее.

— Ваша компания сама занимается поставками продукции. Кто преимущественно ваши заказчики?

— Наши клиенты в основном внутрирегиональные, работаем со всеми сегментами рынка. Это и традиционная розница, и HoReCa, и оптовые клиенты, сети, переработчики. Наша задача — закрыть потребности системных клиентов своего региона. Мы поддерживаем региональные сетевые магазины, предоставляем им эксклюзивные цены для проведения акций «желтых ценников» и транслируем свои эксклюзивные цены в их прайс-листы.

Наша компания в период пандемии проводила акцию «Социально доступный продукт», транслируя своим партнерам стратегию минимальной наценки для формирования доступной цены для конечного потребителя с низкой платежеспособностью, объем по данной акции был ограничен для предотвращения спекуляции.

Специфика, конечно, у каждого сегмента своя. У переработчиков более жесткие требования к качественным характеристикам, поэтому и наши требования к поставщикам достаточно высоки.

Среди наших клиентов есть и компании из Казахстана. Для них обязательным требованием является наличие рыбоводящей компании в реестре Таможенного союза. Без этого мы элементарно не сможем оформить продукцию для экспорта в Казахстан по международному контракту. Вводимые санкции сильно усложняют расчеты между сторонами. Выстраивая системные партнерские отношения с клиентами, мы можем выступать для Казахстана не только поставщиком, но и клиентом, — это одна из схем по параллельному экспорту продукции импортного происхождения.

— Известно, что вы работаете не только с дальневосточной рыбой.

— «Союзконтракт-Сибирь» — полипродуктовая компания. Наша цель — закрыть потребность большинства клиентов по ширине ассортимента и качественным предпочтениям.

Основополагающий принцип работы: мы покупаем то, что продаем, а не продаем то, что покупаем. Мы приобретаем то, что востребовано клиентами, а не ищем клиентов на тот товар, что купили.

Омск находится территориально в точке, где сходится пищевой

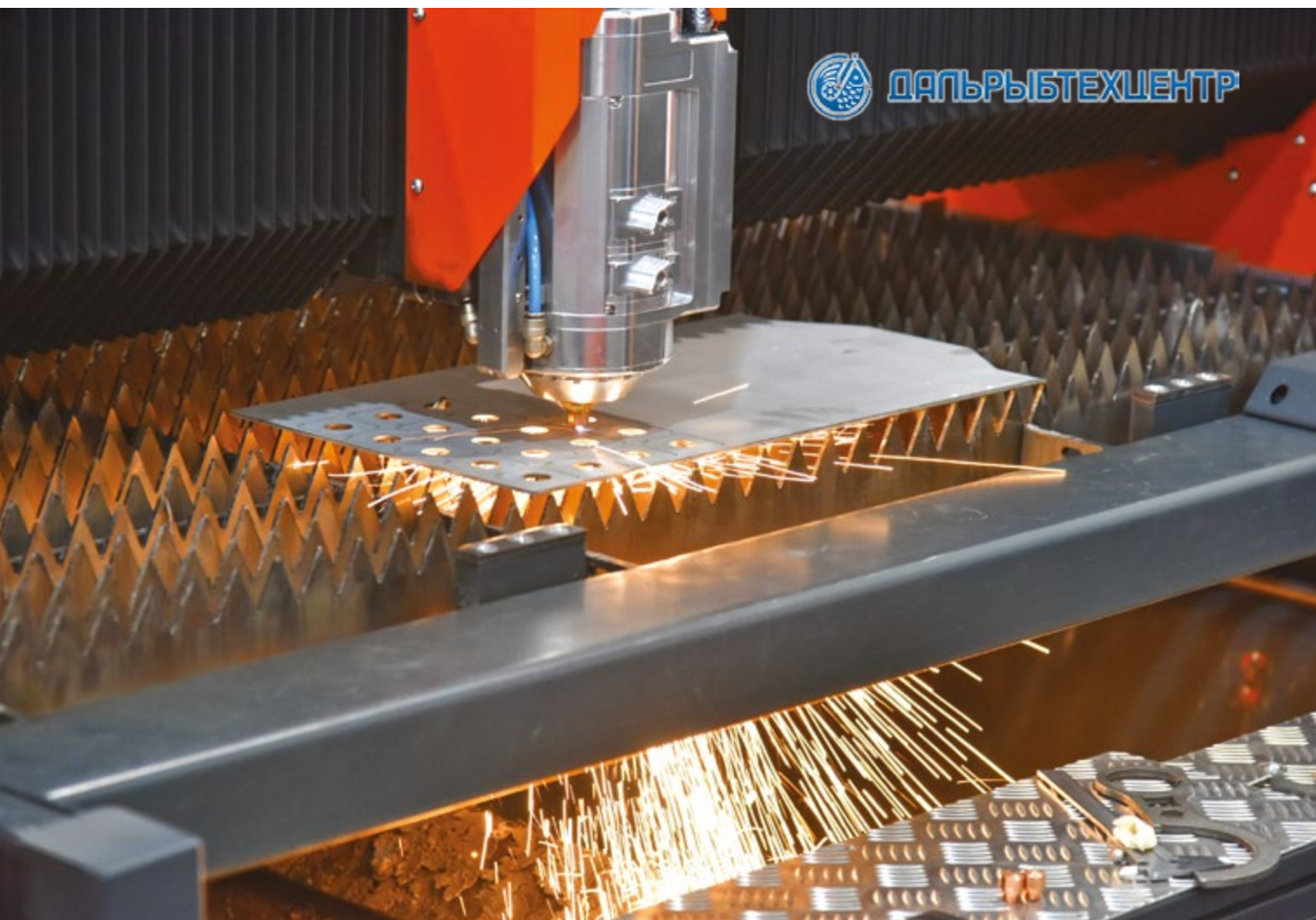
менталитет Запада и Дальнего Востока. Например, дальневосточные переработчики отдают предпочтение «олюторке» как истинной сельди с высокой жирностью. А вот западные переработчики любят «атлантику». Они считают ее более нежной, деликатесной по сравнению с дальневосточной. В Западной Сибири смешанное потребление. И если до Нового года в Омске предпочитают «атлантику», то после новогодних праздников все переходят на «олюторку». Мы это точно знаем.

В нашем прайс-листе всегда присутствуют такие валовые дальневосточные позиции, как сельдь, горбуша, минтай. Из атлантических рыб к этой категории относятся сельдь, скумбрия, мойва. Тем самым и дальневосточный, и атлантический ассортимент у нас представлен в полном объеме с максимальной широтой. Еще мы предлагаем импортную и деликатесную продукцию — креветки, морепродукты. Мы стараемся закрывать потребности по всему сегменту клиентов, которые ориентированы на потребление рыбопродукции.

Наряду с востребованными позициями, без которых невозможно себе представить прайс «рыбника», мы постоянно вводим в ассортимент новые наименования. Чаще всего это импортные товары для привлечения потребителя. Да, они не являются валовыми, но вызывают интерес со стороны покупателя. Из последних — это марлин, тунец, лакедра, конгрио и другие. Потребитель лояльно относится к новому и всегда готов попробовать что-то необычное.

В условиях быстроменяющегося рынка стабильно работать и развиваться может только тот, кто оперативно реагирует и предугадывает тенденции и грядущие изменения. Только так мы сможем сработать на опережение и создать ключевые преимущества перед конкурентами. Мы стараемся быть в своем регионе теми, кто понимает потребности клиентов и закрывает их качественно и вовремя. Считаем себя клиентоориентированной компанией не на основе собственных суждений, а получая обратную связь от системных клиентов.

Нас не интересуют разовые сделки — нам важна стабильная, взаимовыгодная работа. **FN**



Арина БУРЛАКОВА

# ЗАВОД НАЧИНАЕТСЯ С ЗАКАЗА

История «Дальрыбтехцентра» началась в далеком 1939 году. За это время предприятие прошло нелегкий путь, преодолевая множество препятствий. Однако, несмотря на все сложности, оно продолжает развиваться и расширять свои мощности. Важную роль в этом играют люди, которые трудятся в цехах, ведь именно они создают качественную продукцию для клиентов компании. Сегодня команда «Дальрыбтехцентра» включает в себя более ста человек. Некоторые из них пришли совсем недавно, но уже твердо решили продолжать свой профессиональный путь здесь. А кто-то работает в ДРТЦ более 40 лет, посвятив предприятию большую часть своей жизни. Но всех их объединяет одно — преданность своему делу. Как выглядит работа предприятия изнутри, узнал корреспондент Fishnews.



*Станислав СИБИРЯНСКИЙ,  
руководитель коммерческого  
отдела*

Уши заложило от шума, а воздух наполнен запахом металла: на заводе с раннего утра уже вовсю кипит работа. Станки не успевают остывать, никто не сидит без дела. Повсюду мелькают работники в синих куртках. Это заводчане готовят новую партию клеток для перевозки живого краба. А вот слесарь закручивает в новенькой машине для переработки минтая последнюю гайку: совсем скоро это оборудование займет свое место в производственной цепочке заказчика.

Работа в «Дальрыбтехцентре» начинается с коммерческого отдела. Именно здесь происходит знакомство с клиентом и выстраивается план дальнейшего взаимодействия. Руководитель коммерческого отдела Станислав СИБИРЯНСКИЙ работает на предприятии вот уже 9 лет. Он один из участников слаженной команды, которой приходилось принимать непростые решения, чтобы помочь заводу преодолеть серьезные проблемы, появившиеся в начале 2010-х годов.

С некой ностальгией Станислав вспоминает свои первые годы на предприятии. Заказов было не так много: рыбаки чаще обращали внимание на зарубежные компании. Тогда же ДРТЦ поставил перед собой цель — обеспечить российских рыбопромышленников конкурентной продукцией по приемлемым ценам.

С тех пор предприятие активизировалось и начиная с 2014 года увеличило свою выручку практически в 10 раз. Расширилась и география заказчиков — от запада на восток, вплоть до Южной Кореи. Рыбаки, привыкшие к импортной продукции, заинтересовались отечественным производителем. Каждый год «Дальрыбтехцентр» пополнял номенклатуру выпускаемых изделий и продолжает эту тенденцию сегодня.

«Теперь завод проектирует, изготавливает и монтирует большие рыбоперерабатывающие цеха на берегу и судах, производит рыбонасосы, водоочистители, бункера, разделочные машины, глазировочные устройства, линии по разделке, фасовке и укладке рыбы, противни, — всего и не перечеислишь. Совсем недавно был спроектирован пароводяной дефостер конвейерного типа. Видно, что мы не останавливаемся на достигнутом», — отмечает глава отдела.

Главной задачей Станислава является работа с клиентами. Он помогает заказчику оформить запрос: вместе согласовывают эскизы, особенно если требуется нестандартное изделие, проводят расчеты, оговаривают цену и сроки, заключают договор. Также для удобства часто предоставляются фото- и видеоматериалы, чтобы клиент мог увидеть, где и как собирается его изделие.

После того как коммерческий отдел принял, обработал и запу-



*Юрий ПАВЛЕНКО, заместитель  
генерального директора  
по производству*

стил заказ в работу, подключаются производственные службы. Здесь кураторство берет уже заместитель генерального директора по производству Юрий ПАВЛЕНКО. Его главная задача — организация выпуска продукции и координация действий на производстве.

После института Юрий Павленко работал на другом предприятии. В «Дальрыбтехцентр» он пришел в 1989 году уже начальником цеха. Разница была заметна: ДРТЦ отличался четкой организацией, чистой производством и наличием современного по меркам тех лет оборудования. «Конечно, мне все это нравилось и нравится до сих пор!» — с гордостью в голосе говорит он.

В следующем году замдиректора по производству отметит профессиональный юбилей — 40 лет на предприятии. Рост завода он наблюдал собственными глазами. Качественные изменения начали происходить с 2014 года, с приходом нынешнего генерального директора Артема ШЕВЧЕНКО. Тогда стали внедрять автоматизированную систему управления производством, выстраивать технологические процессы. Затем подтянули некоторые организационные моменты, улучшив взаимодействие между подразделениями, и повысили эффективность контроля. Все это позволило увеличить прибыль, которую использовали для улучшения условий труда. В результате повысилось качество продукции, при этом уменьшилась себестоимость изделий.

Например, в сентябре 2022 года «Дальрыбтехцентр» приобрел новый многофункциональный лазерный станок Unimach российского производства, который позволяет заметно уменьшить трудоемкость операций, тем самым снижая себестоимость готовых изделий. Объемы выпускаемой продукции возросли, старая техника с ними уже не справлялась, да и качество не всегда удовлетворяло руководство, поэтому и было принято решение о покупке нового оборудования.

К этому вопросу подошли ответственно, рассмотрели огромное количество предложений, но свой выбор остановили на российском производителе.

Заместитель начальника отдела технологической подготовки производства Артем ДРЕНИН рекомендовал компанию Unimach. Главной причиной такого выбора стала надежность партнеров. Ее специалисты не только установили станок и провели обучение инженеров-эксплуатантов «Дальрыбтехцентра», но и помогали в решении любых технических вопросов, возникавших при его использовании.

С этого аппарата и начинается производство. Станок шумит, искры летят — и вот уже через несколько минут мастерλεύется работой. Вырезанные заготовки могут следовать дальше по маршрутному листу.

Если деталь нуждается в дополнительной обработке, то из заготовительного отдела она на-



*Наладчик станков с ЧПУ Александр ПЕНТЕХИН вырезает заготовку на новом устройстве компании Unimach*



*Федор ИГНАТЬЕВ, бригадир, наладчик станка с ЧПУ*

правляется в механообработывающий цех. Здесь ее уже ждет бригадир, наладчик станка с ЧПУ Федор ИГНАТЬЕВ.

Федор пришел в «Дальрыбтехцентр» в 2018 году сразу после того, как окончил магистратуру. Во время учебы в университете он работал на другом предприятии, пока ему не предложили место в «Дальрыбтехцентре». Дружеская атмосфера в коллективе, отличная организация рабочего процесса, возможности профессионального роста и конкурентная заработ-

ная плата заинтересовали молодого специалиста.

Несмотря на то что в механообработывающем цеху молодые ребята работают бок о бок со взрослыми и более опытными мастерами, никаких проблем не возникает. «Все с готовностью идут друг другу на уступки, оказывают помощь», — поделился впечатлениями Федор.

Свою работу он описывает четко и ясно: сначала получил чертеж на деталь, затем сделал эту деталь по чертежу и отправил дальше на сборку.

Прямо сейчас на современном автоматизированном фрезерном станке изготавливается сложный металлический штамп, который будет использовать сам «Дальрыбтехцентр». И пока станок обрабатывает изделие, Федор контролирует процесс через специальное смотровое окно. Проверяет, все ли работает корректно.

Когда все детали готовы (а для одного изделия их может быть больше тысячи), они направляются на «финишную прямую» — в монтажно-сборочный цех. Не всегда этот этап является завершающим. Некоторые заказы «Дальрыбтехцентр» помогает собрать и запустить непосредственно на производстве, выезжая на объект в другие регионы.

Опытный сварщик Максим СИТНИКОВ не понаслышке зна-

ет, с какими сложностями можно столкнуться во время таких поездок. Он один из тех, кто часто отправляется на монтаж заказов. А в 2020 году даже выступил в роли бригадира крупных объектов.

Максим в 19 лет начал свой профессиональный путь в ДРТЦ. Здесь же работал его дядя. Спустя некоторое время молодой сварщик решил попробовать свои силы на другом предприятии, однако в 2019 году вернулся в «Дальрыбтехцентр». После глобальной модернизации завод преобразился и «задышал новой жизнью», а компания заметно выросла. «Поверьте, мне есть с чем сравнить. Горжусь, что здесь работаю!» — отмечает Максим.

О своей профессии сварщик рассказывает с удовольствием, ему нравится то, чем он занимается. «Я стремлюсь создавать что-то. Как-то раз дочку привез сюда, на предприятие, а она у меня очень любит играть в лего. Говорит: «Папа, так у тебя лего, только большое!». Да, действительно, большое лего», — смеясь, вспоминает Максим.

Основное занятие сварщика — сборка готовых деталей, которые поступили из заготовительного и механообработывающего цехов. Но самое интересное — выезд на монтаж. Больше всего историй связано с этими поездками, уточняет Максим.





Максим СИТНИКОВ, сварщик

Например, с «тотальным невезением» команда ДРТЦ столкнулась, когда пыталась добраться до завода «Западный берег», где не так давно был реализован один из крупнейших проектов. Предприятие располагается на Камчатке, севернее села Соболево, в устье реки Колпакова. Поездка до объекта обещала быть «веселой» — около 12 часов по бездорожью. И вот спустя 8 часов, преодолев большую часть пути, работники увидели размытый мост. Дальше двигаться было невозможно.

Полночи думали, что же делать. Когда починят переправу, неизвестно. Решили ехать обратно. На следующий день узнали про судно, которое за двое суток сможет доставить в нужную точку. Однако и здесь не обошлось без трудностей: судно не было приспособлено для перевозки людей. Но мастеров уже ждали, и медлить было нельзя. На борту оказалась всего одна каюта с двумя спальными местами — отдыхали по очереди. В итоге до завода все добрались «в целостности и сохранности», проект закончили в срок. Такие приключения, конечно, могут отнять очень много времени и сил, но это никак не отразится на качестве итоговой работы, отмечают на предприятии.

В этом же, монтажно-сборочном, цеху находится отдел автоматизации и сервиса. Его начальник — Иван КОРНИЕНКО. На завод он пришел в 2013 году сразу после окончания

Дальрыбвтуза. Специализация Ивана — системы автоматизации управления оборудованием и их обслуживание. Он работает и с «железом», и с «мозгами» машины, а также обеспечивает ее «питание».

Сейчас Иван с коллегами заканчивает работу над щитом управления линией сортировки рыбы, который вскоре отправят заказчику на Курилы. Управление линией сдела-

циальных навыков: нажал кнопку на панели щита, и процесс пошел. Прибор позволяет взаимодействовать с конвейером через сенсорный экран, дистанционно менять и двигать линии. Главный плюс системы в том, что она может быть подключена к рабочим местам мастеров. Это нужно для быстрого сбора данных о работе машины, ее производительности и сбоях, что позволит



Сборка клеток для перевозки живого краба



Иван КОРНИЕНКО, начальник отдела автоматизации и сервиса

ли простым и надежным, чтобы им мог пользоваться работник без спе-

оперативно реагировать и наладить производство. Иван отметил, что работа ему нравится еще и тем, что для решения возникающих разнообразных задач нужно регулярно чему-то учиться, осваивать новые подходы. Очень много в отрасли еще неизученного, а «Дальрыбтехцентр», по его мнению, дает большие возможности для развития. Завод поставил себе цель — совершенствоваться. Эта миссия близка Ивану. «Связана с принципами, которые мне хотелось бы реализовать в процессе своей деятельности, в карьере», — уточнил он.

Вот день подходит к концу, и заводчане спешат убрать свои рабочие места. Инструменты возвращаются в ящики, а сотрудники отправляются домой, к семьям. Шум станков стих. Но совсем ненадолго: завтра с утра это место вновь наполнится звуками, которые сообщат о начале нового рабочего дня. FN

Анна ЛИМ

# Дан БЕЛЕНЬКИЙ: ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ МЫ ПРИВЕЛИ В ПОРЯДОК ДВЕ ТРЕТИ РЫБОВОДНЫХ МОЩНОСТЕЙ

Сложные условия прошлого года не поколебали устойчивости государственных рыбоводных заводов — во многом благодаря их объединению в рамках централизованной структуры, считает начальник ФГБУ «Главрыбвод» Дан БЕЛЕНЬКИЙ. В интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» он рассказал, как филиалы организации адаптировались к изменениям в экономике, за счет чего рыбоведам удается не снижать объемы выпуска молоди для восстановления рыбных запасов и как повлияет сокращение бюджетного финансирования на реализацию проектов в регионах.

— Дан Михайлович, в начале марта при посещении Байкальского филиала Главрыбвода вице-премьер Виктория АБРАМЧЕНКО анонсировала завершение реконструкции Большереченского рыбоводного завода в 2024 году. Означает ли это, что вопрос о финансировании этих работ решен?

— На самом деле работы по реконструкции Большереченского завода ведутся достаточно давно. Другой вопрос, что мы не очень удачно начали этот процесс. Мы запроектировали реконструкцию, организовали конкурс, пришла подрядная организация, выиграла этот конкурс, заключила контракт и... начала банкротиться. Мы были вынуждены расторгнуть контракт с этим подрядчиком.

Да, это всё процедурные моменты, но они заняли много времени, и за этот период цены успели существенно вырасти. Поэтому нам пришлось перепроектировать объект по новой сметной стоимости. Мы вновь получили положительное заключение главгосэкспертизы, провели еще один конкурс, и сейчас на площадке разворачивается новая компания. На этот раз крупная, надежная, и мы надеемся, что к весне

следующего года завод будет полностью реконструирован. По контракту стройка должна быть завершена в августе, но мы планируем, что в апреле, самое позднее в мае мы все работы уже закончим.

— Насколько я помню, изначально планы по реконструкции распространялись на оба ваших байкальских завода?

— Второй завод — Селенгинский, мы его запроектировали, но оказалось, что там плохая вода — с высоким содержанием железа и других примесей. И когда провели изыскания и поняли, какое качество воды, нам пришлось предусмотреть в проекте очень серьезные системы водоочистки. Это привело к тому, что реконструкция завода получилась очень дорогой — более миллиарда рублей. Пока такого финансирования нет. Ну а начинать реконструкцию, не имея финансирования полным рублем, нет никакого смысла. Поэтому пока мы приняли решение подождать. Хотя проект полностью готов, и мы можем стартовать в любой момент.

— А мощностей одного Большереченского завода хватит для вы-

полнения программы по восстановлению байкальского омуля?

— Мы получили этот завод в 2017 году, и тогда же был введен мораторий на лов омуля в связи с тем, что его популяция была в крайне депрессивном состоянии. Перед нами поставили задачу максимально быстро реанимировать производство, потому что с 1977 года в него практически ничего не вкладывали и состояние было соответствующим. Мы в 2017 году заложили первую икру омуля, а к 2020 году уже вышли на уровень 1 млрд штук икры в год. После реконструкции Большереченский завод сможет складывать 1,250 млрд штук икры, то есть объемы уже очень серьезные, как и влияние на популяцию омуля.

После завершения всех работ эту рыбу мы сможем выпускать в двух видах. Сейчас выпускается только личинка, но мы построим цех подращивания, который будет производить чуть больше 2 млн штук молоди — граммовиков — в год. Это нужно еще и за тем, чтобы провести исследования по выживаемости граммовика, потому что данных на этот счет недостаточно. Пока наука считает, что экономически эффективнее выпускать в



Дан БЕЛЕНЬКИЙ, начальник ФГБУ «Главрыбвод»

личинке. Но все-таки мы цех подращивания ставим, пруд соответствующий готовим и будем уже молодь выпускать. Посмотрим на результат.

— Прошедший год стал серьезным испытанием на прочность для рыбной отрасли. У всех на слуху были проблемы предприятий аквакультуры — с кормами и рыбопосадочным материалом. А как с этими вызовами справились государственные рыбоводные заводы?

— Мы, безусловно, столкнулись с теми же проблемами. Другой вопрос, что нам было легче, чем тем, кто занимается товарной

аквакультурой. Всему нашему учреждению нужно кормов меньше тысячи тонн в год. Это сравнительно небольшой объем.

На самом деле нет худа без добра, потому что кризис с кормами заставил нас всерьез заняться этой проблемой. Мы очень плотно работали с российскими производителями, искали новые цепочки поставок иностранных кормов там, где не могли от них отказаться... Сразу уточню: ни на секунду у нас не возникло такой ситуации, что завтра рыбу кормить нечем. В итоге мы даже выиграли с точки зрения стоимости кормов, потому что российский производитель

все-таки дешевле. И с точки зрения выбора — у нас сейчас много вариантов. Мы попробовали корма разных производителей на наших заводах, поняли, от каких из них чего можно ожидать, и исходя из этого проводим ежегодную закупочную кампанию.

— С какими результатами филиалы Главрыбвода завершили 2022 год? Что бы вы могли отнести к однозначным успехам? И какие направления, наоборот, просели и требуют повышенного внимания?

— По количественным показателям у нас абсолютно точно все хорошо. Мы существенно перевыполнили госзадание, как, впрочем, делаем это каждый год. Дело в том, что финансируется госзадание в значительно меньших объемах, чем заводы могут производить, а мы стараемся их загружать максимально, независимо от того, полностью ли эти объемы профинансированы из бюджета или нет. В рамках госзадания наши филиалы выпустили более 1,963 млрд штук личинок и молоди различных видов рыб, в том числе более 40 млн штук осетровых. Это хорошие цифры.

Но я уже привел пример с Большереченским заводом, где из-за изменившихся цен нам пришлось заниматься перепроектированием. Схожая ситуация сложилась еще на ряде предприятий, реконструкцией которых мы занимаемся. И вот эта проблема для нас в прошлом году оказалась достаточно серьезной. Мы с ней в целом справились: изменили проекты, проводим торги, нашли новых подрядчиков, но это был незапланированный процесс, и, к сожалению, на этих стройках мы значительно выбились из графика.

— Насколько текущее состояние рыбоводных заводов отличается от того, которое было, когда вы их принимали в 2016–2017 годах?

— На данный момент мы осуществили капитальные вложения в 60% тех предприятий, что получили в управление. Какие-то заводы были построены полностью с нуля, на каких-то был проведен, например, ремонт кровли или несущих конструкций. Причем большинство капитальных вложений сделано за счет внебюджетных средств.

Получается, за шесть лет мы так или иначе привели в порядок большую часть рыболовных мощностей. Еще часть предприятий не требует никаких вмешательств: они в нормальном состоянии. На мой взгляд, остается примерно 20–30% тех заводов, в которые надо бы вкладывать деньги, но сейчас с этим стало немного сложнее.

— Если говорить о госзадании, как оно изменилось по сравнению с прошлым годом? Чем это вызвано? И какие поставлены задачи?

— Плановые задачи поставлены большие, но существенно меньшие, чем в прошлом году. Финансирование госзадания упало, финансирование в рамках нацпроекта «Экология» тоже снизилось. Поэтому нам в прошлом году пришлось очень внимательно смотреть, за счет чего и как мы будем дальше существовать. Мы разработали целый план мероприятий, связанных с нашим бюджетом, себестоимостью продукции. Это коснулось и штатного расписания (его мы существенно оптимизировали), и наших затрат. О ситуации с кормом я уже рассказывал. В итоге мы смогли сэкономить.

Все это способствовало тому, что в 2023 год, даже несмотря на сокращение финансирования, мы вошли очень спокойно, без каких-то рисков и опасений. Мы уверены, что в этом году у нас будет нормальная, спокойная, отлаженная работа.

— По каким направлениям придется сокращать объемы работ?

— Я не скажу, что мы действительно уменьшили объемы работ. Если мы где-то сокращали их в бюджетной части, то увеличивали за счет внебюджетной, то есть пытались ту же самую рыбу, которую раньше выращивали за бюджетные деньги, продавать. Поймите, если мы уже содержим завод, его себестоимость не сильно изменится от того, что мы на 50% сократим выпуск рыбы. По сути, мы будем тратить те же деньги на его содержание, только получим меньше личинок и молоди. А у нас вопрос стоял именно о снижении стоимости этого содержания или замещении выпавших бюджетных средств за счет внебюджетных источников. В целом объемы выпу-

ска, если сложить оба источника, у нас плюс минус останутся такими же, поэтому каких-то критичных сокращений не произойдет.

Мы выделили несколько предприятий, которые очень затратны в содержании или не дают того результата, который мы и наука ожидали от их работы, и сейчас думаем, что с ними делать. Может быть, одни заводы будем сдавать в аренду, вторые — консервировать, третьи — переориентировать. Эту работу мы запустили на пяти-восьми предприятиях в разных филиалах.

— Можете привести примеры?

— Да, это предприятия, которые находятся на Амуре, — Тепловский и Биджанский рыболовные заводы в Еврейской автономной области. Они оба, особенно Биджанский, остаются в плохом со-

состоянии. Содержать его в такой конфигурации, на наш взгляд, бессмысленно. Тоже будем думать, как его использовать. Может быть, в целях рекреации. Но опять же возникает вопрос, как туда завозить людей: все-таки пограничная зона.

— Что касается работы с организациями, которые компенсируют ущерб, нанесенный рыбным запасам, каким получился объем таких мероприятий в прошлом году? Чем объясняется такая динамика — повышением ответственности компаний или усилиями со стороны государства?

— Здесь оба фактора играют роль на самом деле. По итогам прошлого года мы действительно вновь видим существенное увели-

По количественным показателям у нас абсолютно точно все хорошо. Мы существенно перевыполнили госзадание, как, впрочем, делаем это каждый год. Дело в том, что финансируется госзадание в значительно меньших объемах, чем заводы могут производить, а мы стараемся их загружать максимально, независимо от того, полностью ли эти объемы профинансированы из бюджета или нет. В рамках госзадания наши филиалы выпустили более 1,963 млрд штук личинок и молоди различных видов рыб, в том числе более 40 млн штук осетровых. Это хорошие цифры.

Производители кеты туда не доходят. Мы очень давно инкубируем и получаем икру на других заводах, а потом привозим ее сюда, но, честно говоря, не понимаем смысла: для кого и для чего мы это делаем. А затратная часть очень большая, потому что заводы удаленные, расположены в таких местах, что приходится выделять на их содержание достаточно много средств. Поэтому мы сейчас смотрим, что с ними делать.

Еще Вилюйский завод на Камчатке. Он находится в закрытой пограничной зоне на озере. Сегодня этот завод используется на 10–15% от проектной мощности просто потому, что для него нет источника водоснабжения, а

численность количества компенсационных мероприятий. Наши заводы для возмещения ущерба вырастили и выпустили в водоемы более 61 млн экземпляров рыб. Выручка от внебюджетной деятельности у нас уже сильно больше 4 млрд рублей, что намного превышает финансирование по госзаданию. Заключены контракты с крупнейшими компаниями, такими как Лукойл, НОВАТЭК, «Автодор», «Газпром Инвест», причем многие из этих договоров долгосрочные, рассчитанные на три-пять лет совместной работы.

На мой взгляд, такая активность связана с тем, что за последнее время сформировался рынок компенсационных меропри-

ятий. Предприятия пробовали работать по-разному — начиная от договорных отношений с мелкими компаниями до строительства собственных рыбоводных заводов и самостоятельного выпуска молоди.

Но однажды поработав с нами, большинство выяснило, что сотрудничество — лучший вариант. И сейчас в регионах мы получили очень много заказов. Хотя на рынке рыба есть, но очередь все равно стоит к нам, потому что с нами удобно. Мы госструктура, у нас понятные, прозрачные цены, которые не растут загадочным образом, мы действуем по утвержденным прейскурантам и даем гарантию. Конечно, у всех бывают срывы, рыба — это биологический объект, всего предсказать невозможно, но в целом мы практически всегда вовремя выполняем свои обязательства. Это привлекает людей, они все чаще обращаются к нам. Это один драйвер ситуации.

Другим является то, что в последние год-два Росрыболовство в значительной степени систематизировало работу, связанную с компенсационными мероприятиями, заключениями, отслеживанием их исполнения и всем остальным. Это дает колоссальный результат. Сейчас организации уже понимают, что медлить, тянуть время без последствий не получится, если строишь и хочешь запустить производство, нужно в процессе строительства, как положено, выполнить компенсационные мероприятия, а не когда-нибудь потом. Осознание этого факта способствует увеличению случаев возмещения ущерба рыбным запасам. Мы надеемся, что в этом году динамика останется положительной.

— Что, по вашему мнению, на сегодняшний день можно назвать главным ресурсом Главрыбвода: опытных специалистов, проверенные технологии, производственные площадки, которые расположены почти в каждом регионе страны?

— Во-первых, важно то, что мы единая организация. При необходимости мы распределяем финансирование из одних регионов, в которых уровень поступления внебюджетных средств выше, в другие, где ощущается их недо-



*Вице-премьер Виктория АБРАМЧЕНКО и руководитель Росрыболовства Илья ШЕСТАКОВ на Большереченском рыбоводном омулевом заводе, который активно участвует в федеральном проекте «Сохранение озера Байкал» по восстановлению запаса омуля*

статок. Таким образом у нас есть возможность поддерживать весь комплекс, включая даже те заводы, которые сегодня не участвуют в компенсационных мероприятиях и никогда, наверное, в них не будут участвовать, потому что экономически это не очень эффективно, но работа по восстановлению рыбных запасов на них ведется. Мы можем поддерживать ее за счет других предприятий, поэтому весь комплекс работает равномерно.

Безусловно, главный залог успеха — это люди, наши специалисты, сотрудники филиалов. Железо можно быстро заменить или отремонтировать, а людей — нет. Поэтому для нас очень важно, что мы смогли существенно поднять средний уровень заработной платы по Главрыбводу почти на 50% за последние пять лет. При этом, на мой взгляд, средняя зарплата у нас все равно ниже той планки, которую нам бы хотелось видеть.

— В связи с мобилизацией у вас не возникло проблемы с кадрами?

— Мы здесь неплохо отработали. Забронировали особо ценных специалистов, и они получили отсрочку от призыва практически

во всех регионах. Когда такая потребность возникла, мы создали свой штаб и практически ежедневно этим процессом занимались. В целом потери специалистов удалось избежать. Здесь, конечно, заслуга кадровых служб, которые за этим следили и до начала мобилизации.

К тому же среди рыбоводов традиционно немало женщин, это нам тоже сильно помогло.

— Росрыболовство заметно ускорило согласование новых проектов по строительству промышленных и инфраструктурных объектов на Дальнем Востоке. Как это отражается на качестве подготовки материалов, оценивающих ущерб для водных биоресурсов?

— В прошлом году было принято решение уменьшить сроки согласования хозяйственной деятельности Росрыболовством не только по Дальнему Востоку, но и в целом по стране. Это привело к тому, что те сроки, которые отводятся для оформления документов нам, были существенно урезаны. Для решения этой проблемы мы просто увеличили количество людей, которые этим занимаются. Мы же понимаем, что если не бу-

дет своевременно рассчитываться ущерб, то не будет организаций, которые придут к нам потом за его компенсацией. Поэтому для нас работа по расчету ущерба — принципиально важная, и здесь поставленные задачи мы выполнили. Да, это привело к тому, что у нас несколько увеличился штат в этой части, при том что по компании в целом параллельно мы его сокращали. Но мы не превысили сроков оформления.

— В прошлом году было принято решение создать на базе старейшего в России рыбопроизводного завода — Никольского — научно-производственный центр аквакультуры. Можете рассказать подробнее об этом проекте? На каком этапе он находится?

— Этим проектом действительно будет заниматься Главрыбвод. Никольский завод нам передали в управление, и мы уже года три занимаемся его интеграцией в нашу систему, включая участие в компенсационных мероприятиях. Предприятие само по себе уникальное: это первый рыбопроизводный завод в России, он был основан еще до отмены крепостного права — в 1854 году.

Исторически Никольский завод был не только предприятием аквакультуры, но и научным центром. Эта функция на сегодня, к сожалению, практически утеряна, и разговор идет о том, что ее необходимо восстановить. Тем более что такая потребность есть. Поэтому при активной поддержке Совета Федерации и субъекта, который завод нам передал, но очень интересуется, что там происходит, была разработана концепция создания научно-производственного центра аквакультуры.

Что это значит? Завод будет заниматься не только компенсационными мероприятиями — это он и сейчас делает. Мы будем максимально расширять его возможности. Существенно увеличим ремонтно-маточные стада рыб, которые уже содержатся на заводе, и по номенклатуре видов, и по количеству, чтобы не только самим использовать рыбопосадочный материал, но и постепенно начать его реализацию на рынке.

И как я уже сказал, мы обязательно будем восстанавливать там научную часть, исследования. Все предпосылки для этого на Николь-

ском заводе есть. Другой вопрос, что потребуется большой объем финансирования: необходимо такую производственную площадку содержать, приводить ее в порядок и расширять. Главрыбвод будет изыскивать свои средства, мы это уже делаем и продолжим делать. Но это не быстрый процесс.

Что касается комплексного подхода... Нам предлагают еще заняться рекреационной частью — это туризм, любительская рыбалка, местный музей, который можно

рядка 400 млн рублей в общей сумме, и все работы, которые были запланированы, не только выполнены, но и перевыполнены. Мы закрыли все объемы, закупили очень большое количество техники за счет как бюджетных средств, так и внебюджетных. Это позволило значительно увеличить объемы работ, которые мы выполняем своими силами, и, соответственно, уменьшить степень привлечения субподрядчиков.

Результаты уже видим и мы сами, и наука, и рыбаки: больше по-

Безусловно, главный залог успеха — это люди, наши специалисты, сотрудники филиалов. Железо можно быстро заменить или отремонтировать, а людей — нет. Поэтому для нас очень важно, что мы смогли существенно поднять средний уровень заработной платы по Главрыбводу почти на 50% за последние пять лет. При этом, на мой взгляд, средняя зарплата у нас все равно ниже той планки, которую нам бы хотелось видеть.

развивать. Но здесь мы, конечно, просим поддержку у государства. Эти вопросы сейчас обсуждаются, в том числе на уровне Совета Федерации, и мы думаем, что в следующем году какие-то решения уже будут приняты.

— Главрыбвод — один из активных участников реализации нацпроекта «Экология». Что удалось сделать за год в рамках федеральных проектов? С учетом сокращения финансирования какие планы у вас на 2023 год?

— По нацпроекту «Экология» у нас два направления. Первое — это озеро Байкал, об этом я уже рассказывал. Ситуация понятна, надеюсь, что тут никаких проблем не будет. В принципе, этой части уменьшение объема финансирования не коснулось, по Байкалу всё, что нам необходимо, ресурсами обеспечено.

Вторая часть — это мероприятия на реке Волге, которыми в основном занимается Каспийский филиал Главрыбвода. Здесь поставлены задачи по мелиорации как каналорыбоходов, по которым рыба идет на нерестилища, так и самих нерестилищ. В прошлом году объем финансирования был большой, по-

ловины нерестилищ в Астраханской области более или менее приведено в порядок. Однако следует обратить внимание, что эти работы должны проводиться на постоянной основе, так как если не следить за каналами-рыбоходами, нерестовыми массивами, то буквально через три-пять лет они опять будут заилены, зарастут и станут менее проходимыми. Всё, что мы можем, — сделать их более эффективными, чем это предусмотрено природой. Но она возьмет свое и без регулярного вмешательства человека очень быстро вернет всё в первозданный вид, чего не хотелось бы. Поэтому продолжать мелиоративные работы, на наш взгляд, принципиально важно, чтобы не потерять уже достигнутые результаты.

К сожалению, на этот год предусмотрено сокращение финансирования нацпроекта по Волге в нашей части более чем в два раза. Мы, конечно, что-то будем делать за счет внебюджетных средств. Но на наш взгляд, этого недостаточно, объемы надо увеличивать. В этом плане нас полностью поддерживает Росрыболовство, и мы надеемся, что работа даст какой-то эффект, даже если не в этом году, то в следующем. FN



Анна ЛИМ

## **Александр ПАНИН: ПОТРЕБИТЕЛЮ НАДО БОЛЬШЕ РАССКАЗЫВАТЬ О РЫБЕ**

Снижение потребления рыбной продукции в России в последний год заметно ускорилось. По данным Рыбного союза, внутренний рынок получил как минимум на четверть меньше рыбы и морепродуктов по сравнению с объемами 2021 года. Такими темпами рыба, которая и до этого не была первым выбором при покупке продуктов, рискует стать совсем редким гостем в меню россиян. Как производители рыбной продукции ищут путь к покупателям в условиях дорожающего сырья и снижающихся доходов населения, почему в ситуации с рыбными биржами стоит руководствоваться принципом «не навреди» и каких положительных сдвигов в сфере техрегулирования удалось добиться экспертному сообществу, в интервью журналу «Fishnews — Новости рыболовства» рассказал председатель Рыбного союза Александр ПАНИН.

— Александр Васильевич, Рыбный союз уже несколько лет говорит о снижении реального потребления рыбы внутри страны. Сохранилась ли эта тенденция по итогам прошлого года? И что в связи с этим планируют делать производители рыбной продукции?

— К сожалению, мы продолжаем фиксировать снижение баланса рыбной продукции на внутреннем рынке. По данным на конец 2022 года мы видим уменьшение импорта на 30% по отношению к 2021 году при росте экспорта на 8,8%, что дает отрицательную итоговую динамику баланса сырья на внутреннем рынке — ниже на 25,7%, или 794 тыс. тонн в натуральном выражении.

Коррелируют с этими показателями и отчеты федеральной розницы о реальном падении продаж — в натуральном выражении — рыбной продукции. Все это происходит на фоне растущих цен на данные позиции при снижении реальной покупательной способности населения. При этом мясная и молочная отрасли в очередной раз отчитались о росте потребления своих продуктов по итогам 2022 года.

Что можно сделать в этой ситуации? Активнее подключать маркетинговые инструменты. Причем не только в дорогом сегменте, но и в отношении бюджетной продукции. Работать с ассортиментом. На самом деле есть много недорогой, но недооцененной потребителем рыбы. Необходимо рассказывать о ней потребителю и наряду с деликатесными разновидностями даров моря предлагать и бюджетные. Помимо этого, нужно работать над новыми технологиями и производственными решениями, чтобы расширять ассортимент в доступном ценовом сегменте без потерь в качестве продукции.

И разумеется, важно усилить меры государственной поддержки рыбопереработки и потребления рыбной продукции, в том числе в части популяризации рыбы, снижения административных барьеров. Сейчас на площадке Минпромторга создается межведомственная рабочая группа по реализации этих задач с участием региональных администраций, научных институтов, профильных отраслевых ассоциаций и союзов. Очень надеюсь на ее активную работу и реальные результаты.

— В прошлом году при участии Рыбного союза удалось добиться



ся прогресса в решении вопроса о нормировании мышьяка в рыбе и морепродуктах. Какие должны быть следующие шаги, чтобы соответствующие изменения появились в техрегламенте? По каким еще направлениям в рамках технического регулирования вы сейчас ведете работу?

— Рыбный союз давно и последовательно выступал за отдельное — для органической и неорганической форм — нормирование мышьяка в пищевой рыбной продукции. Усилиями межведомственной рабочей группы под руководством замруководителя Росрыболовства Василия СОКОЛОВА удалось добиться консолидированного решения о внесении необходимых изменений в техническое регулирование и в методики определения содержания этого вещества. Насколько мне известно,

в Роспотребнадзор направлен отчет о риске при изменении нормирования мышьяка в рыбной продукции с учетом ее фактического потребления, подготовленный Федеральным научным центром медико-профилактических технологий управления рисками здоровью населения. На основании этого документа Роспотребнадзор инициировал начало процедуры внесения изменений в техрегламент Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» и в единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к продукции, подлежащей надзору. Как известно, полномочия по внесению изменений в техрегламенты ЕАЭС со стороны России закреплены за Минэкономразвития. Дальше будем работать с министерством в части выхода на ЕЭК с соответствующей инициативой.



В другом важном вопросе — о внесении изменений в техрегламент в отношении нормирования глазури на рыбной продукции — к сожалению, пока не удается достичь консенсуса со всеми участниками процесса. Наш союз предлагает отменить контроль глазури для продукции блочной заморозки, внести изменения в методику измерения глазури в части увеличения погрешности измерений и в части способов удаления глазури с поверхности пищевой рыбной продукции, а также скорректировать норматив по глазури, установив в качестве верхнего порога для рыбы и рыбной продукции 10%, для морепродуктов — 20%.

Сейчас позицию союза поддерживают Казахстан, Киргизия, Армения и частично согласны с ней ВНИРО, Минсельхоз и Россельхознадзор. С целью сближения и выработки единой позиции нашей страны по проекту изменений в техрегламент ЕАЭС «О безопасности рыбы и рыбной продукции», касающихся нормирования глазури, Рыбный союз проводит встречи со всеми членами рабочей группы, сформированной на площадке Минсельхоза.

В целом мы продолжаем участвовать в разработке проекта изменений нашего главного отраслевого техрегламента. Еще одно направление работы — это подготовка проекта решения коллегии ЕЭК о перечне продукции, для которой таможенную декларацию надо подавать вместе с документом об оценке соответствия этой продукции требованиям рыбного техрегламента.

— Государство не оставляет идею организации рыбных бирж, но пока рассматривает этот механизм для реализации рыбы внутри страны. Если говорить о рыбопереработке, насколько такая модель удобна для участников рынка?

— Действительно, руководством страны поставлены приоритетные задачи по продвижению биржевой торговли и формированию репрезентативных индикаторов рыночной цены на рыбную продукцию. Эта позиция отражена в госпрограмме развития рыбохозяйственного комплекса.

Тем не менее тестовые торги водными биоресурсами, организованные на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже, показали низкую заинтересованность со стороны рыбодобыва-

ющих предприятий. Особенно если рыбаков к этому не подталкивает государство. На наш взгляд, не в последнюю очередь это связано с нежеланием по крайней мере части участников рынка раскрывать реальные цены на рыбу и рыбную продукцию, что неизбежно привело бы к формированию достоверной базы для начисления и взимания фискальных платежей.

Рыбный союз поддерживает необходимость внедрения биржевой торговли в рыбную отрасль. Однако следует обратить особое внимание на процедурные вопросы реализации таких проектов, чтобы биржевая торговля стала дополнительным драйвером развития внутреннего рынка и переработки рыбы и рыбной продукции, а не очередным барьером на этом пути.

Пока основные расхождения реальной и заявленной стоимости продукции из водных биоресурсов наблюдаются именно в секторе экспорта. Российские рыбопереработчики не раз обращали внимание регулятора на случаи, когда указанная для внутреннего рынка цена на некоторые виды рыбной продукции, как правило добываемые за пределами российской экономзоны, оказывалась существенно выше той, что фигурирует в экспортной статистике ФТС. По сути, речь идет о заведомо отказных ценах для российского покупателя с целью реализации продукции на экспорт. Выводы можете делать сами.

Совсем другая картина возникает при одновременном внедрении механизма биржевой торговли рыбой для поставок и на экспорт, и на внутренний рынок. Такой подход позволил бы нивелировать разницу между реальной и заявляемой контрактной стоимостью, а российские рыбопереработчики получили бы возможность открыто конкурировать за сырье с иностранными покупателями. В свою очередь цена контрактов могла бы стать основой для прозрачного начисления платежей в бюджеты всех уровней, а в распоряжении государства оказалась бы оперативная и прозрачная ценовая статистика.

Поэтому Рыбный союз предлагает установить минимальные объемы биржевых продаж при реализации уловов водных биоресурсов и продукции из них на экспорт и на внутренний рынок — в равной пропорции. На наш взгляд, соответствующим

изменения в законодательстве и подзаконных актах будут способствовать эффективной реализации госполитики по развитию биржевой торговли в рыбной отрасли.

— Исторически часть рыбоперерабатывающих предприятий в нашей стране создавалась с участием иностранного капитала, в том числе из стран, которые объявлены недружественными. Сейчас российские совладельцы пытаются выкупить такие активы. С какой целью это делается? Какова роль Рыбного союза в этом процессе и какая помощь необходима его участникам?

— Суть проблемы в том, что с началом специальной военной операции резко изменилась внешнеполитическая ситуация и часть иностранных акционеров — совладельцев российских компаний попала в весьма затруднительное положение. С учетом оказываемого на них давления в зарубежных странах некоторые акционеры по разным причинам сочли невозможным дальнейшее участие в российских компаниях и заявили о желании выйти из них.

Часть предприятий также столкнулась с бездействием и в отдельных случаях даже противодействием при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, невыполнением обязательств в рамках совместных проектов со стороны партнеров из недружественных государств. Если более конкретно, то речь идет о срывах и даже прекращении поставок сырья для производства, невыполнении финансовых обязательств, требованиях о досрочном погашении корпоративных займов и так далее.

В каждом отдельном случае набор причин свой. Общим является то, что для спасения бизнеса в подобной ситуации единственно правильным решением остается выкуп доли у иностранного партнера.

Но с прошлого года сделки по отчуждению доли нерезидента в уставном капитале российских юридических лиц возможны только на основании решения подкомиссии правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций. Процедура взаимодействия с этой структурой еще не вполне отработана, но требует большого количества документов и межведомственных согласований. Поэтому Рыбный союз оказывает комплексную поддержку своим чле-

нам по сопровождению обращений в подкомиссию для получения разрешения на выкуп долей российскими юридическими и физическими лицами у иностранных владельцев.

— Уже никого не удивляет, что рядом с натуральной икрой на магазинных полках стоят различные варианты имитированной икры, вплоть до веганских. Но теперь к ним добавилась еще и структурированная икра. На ваш взгляд, не возникает ли проблемы с тем, что можно считать икрой, а что нет, и не запутается ли в этих названиях потребитель?

— По запросу членов союза в четвертом квартале прошлого года и начале этого года мы рассматривали целесообразность разделения понятий и продуктов под условными названиями «икра структурированная» и «икра имитированная». Для этого был организован ряд обсуждений и консультаций с ЕАЭК, Минсельхозом, Россельхознадзором, Роспотребнадзором, ВНИРО и производителями икры, которые входят в Рыбный союз. Но в результате этих встреч мнение о необходимости дополнительного разделения структурированной и имитированной икры на уровне технических регламентов не нашло поддержки.

Позиция ученых, органов власти и участников рынка сводится к тому, что существующие положения технического регламента «О безопасности рыбы и рыбной продукции» дают вполне четкое и достаточное определение как икры и икорных рыбных изделий, так и имитированной пищевой рыбной продукции. Структурированная икра с этой точки зрения относится к имитированной пищевой рыбной продукции и дальнейшее ее выделение в отдельный вид продукции нецелесообразно.

При этом все участники обсуждения отмечали необходимость корректировки действующих норм техрегулирования с целью более четкого разграничения позиционирования икры зернистой (натуральной) по отношению к икорным рыбным изделиям и имитированной пищевой рыбной продукции. Это необходимо, чтобы исключить потенциальное введение в заблуждение потребителя путем манипуляций с информацией на упаковке товара. Могу сказать, что мы продолжим заниматься этим проектом в текущем году.

— Весной заканчивается действие нулевых пошлин на импорт сурими и мидий. Планируют ли страны ЕАЭС продлевать льготный тариф? И стоит ли нам ожидать повышения цен на крабовые палочки и пресервы?

— Рыбный союз направил в Минсельхоз и Росрыболовство обращение с просьбой поддержать продление нулевых пошлин на мидии и сурими. После серии совместных обсуждений регулятор согласился с нашим предложением в части мидий.

В отношении сурими принято обоюдное решение о необходимости поддержки российских производителей этого продукта, чтобы упростить ему доступ на внутренний рынок, поэтому льгота продлеваться не будет. При этом если обратиться к стати-

ной продукции в 2022 году сократился на 30%. По целому ряду причин. Это и отказ многих стран поставлять продукцию в Россию, и катастрофическое падение рубля в начале года, и кардинальная перестройка международной логистики, закончившаяся существенным ростом ее стоимости, и многое другое.

Из-за того что далеко не все виды водных биоресурсов охвачены российским рыболовством, большой процент рыбы и морепродуктов на полках магазинов — это импорт, который в нынешних условиях невозможно заместить. Например, один из видов белой рыбы, популярной у российского потребителя, — хек — не добывается в России. Заметьте, объем импорта этой рыбы в прошлом году не вырос, а упал на 15%.

Рыбный союз не поддерживает повышение импортных пошлин. По целому ряду причин импорт рыбы и рыбной продукции в 2022 году сократился на 30%. В условиях санкционного давления нельзя допустить оскудения рыбной полки, поэтому важно поддерживать разнообразие на рынке. Искусственные административные ограничения в отношении импорта приведут лишь к росту цен на российскую продукцию из белой рыбы, такую как минтай, треска, пикша, сайда.

стике импорта, то за последний год мы видим резкое сокращение объемов поставок: по мидиям падение составило 37% по сравнению с 2021 годом, по сурими — сразу на 55%.

Безусловно, после отмены нулевой ставки пошлины продукция из сурими подорожает как минимум на величину прямых дополнительных затрат. Но с учетом высокой конкуренции в сегменте крабовых палочек повышение цен произойдет не одномоментно и, уверен, практически незаметно для потребителя.

— А что вы думаете о недавнем предложении Ассоциации судовладельцев рыбопромыслового флота повысить ввозные пошлины на филе белой рыбы, мороженого хека и другие виды рыбной продукции? Как такой шаг отразится на переработчиках и ситуации на рынке?

— Рыбный союз не поддерживает повышение импортных пошлин. Как уже сказал, импорт рыбы и рыб-

В условиях санкционного давления нельзя допустить оскудения рыбной полки, поэтому важно поддерживать разнообразие на рынке. Искусственные административные ограничения в отношении импорта приведут лишь к росту цен на российскую продукцию из белой рыбы, такую как минтай, треска, пикша, сайда.

Мы считаем и всегда говорим, что любые административные, нерыночные меры ограничений, причем как при импорте, так и при экспорте, — это, как правило, самые простые, но далеко не самые эффективные решения для развития отрасли.

Повышения популярности отечественной белой рыбы можно добиться за счет рыночных маркетинговых механизмов и популяризации. Это поможет сохранить возможность выбора для потребителей и не создавать дополнительных сложностей при ведении бизнеса для рыбопереработчиков. FN



# ВОЗВРАЩАЕМ ЛЕГЕНДУ!

ТРАДИЦИИ · КАЧЕСТВО · ВКУС



ANTEY.FISH

На правах рекламы



Андрей ДЕМЕНТЬЕВ

# Вячеслав БЫЧКОВ: ОТВЕТСТВЕННОМУ БИЗНЕСУ НЕ СЛЕДУЕТ ЖИТЬ ОДНИМ ДНЕМ

Законопослушным рыбопромышленным предприятиям не стоит стремиться получить выгоду любой ценой прямо здесь и сейчас. Им нужно стратегическое планирование, необходимы такие инструменты, как MSC-сертификация, институт наблюдателей на промысле, готовность к снижению ОДУ для сохранения и восстановления популяций водных биоресурсов. Используя их, ответственные рыбодобывающие предприятия могут рассчитывать на позитивный результат в будущем, рассказал в интервью Fishnews представитель Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел» (АЯП) Вячеслав БЫЧКОВ.

## САНКЦИИ НЕ ПОМЕШАЛИ

— Вячеслав Борисович, поздравляю вашу ассоциацию с окончанием процедуры расширения действующего MSC-сертификата на новые районы промысла. Как вам удалось это сделать в условиях антироссийских санкций?

— Спасибо. Дело в том, что Морской попечительский совет (MSC) соблюдает условия договоров, которые были заключены органами сертификации с российскими организациями еще до объявления санкций. Это как раз наш случай.

— На какие районы промысла расширен сертификат?

— Ранее он распространялся на Чукотскую, Западно-Беринговоморскую и Восточно-Камчатскую зоны по двум объектам промысла: белокорому палтусу и тихоокеанской треске. Сейчас наша ассоциация расширила его на Северо-Курильскую и Южно-Курильскую зоны, Западно-Камчатскую и Камчатско-Курильскую подзоны по одному объекту — треске.

— Возможно ли дальнейшее его расширение на новые районы или на новые объекты промысла?

— Да, если к такому решению придут предприятия, входящие в АЯП.

## БИЗНЕС ВДОЛГУЮ

— Что сейчас происходит с состоянием популяций палтусов на Дальнем Востоке?

— С 2020 года мы наблюдаем однозначное снижение запаса белокорого палтуса. Это отражается в том числе и на динамике ОДУ за последние годы. Примерно с 2020 года мы начали говорить о необходимости планомерного снижения лимитов вылова. И ОДУ на 2023 год отвечает текущему состоянию запаса. Ну а дальше будем следить за ситуацией и действовать, исходя из принципа предосторожного подхода к ресурсу и долгосрочного планирования бизнеса.

С черным палтусом ситуация похожая, хотя, в сравнении с белокорым, не настолько ярко выраженная. Если ориентироваться на последние прогнозы Всероссийского НИИ рыбного хозяйства и океанографии, то ОДУ по черному палтусу тоже примерно отвечает состоянию запаса.



Вячеслав БЫЧКОВ, представитель Межрегиональной ассоциации «Ярусный промысел»

В любом случае рано или поздно снижение закончится, после чего последует восстановление. Точно сказать, когда это будет, весьма трудно. Тем более что палтус — это объект с длинным жизненным циклом, он долго растет, поэтому динамика за два-три года мало что дает для прогноза. Но ученые смотрят с оптимизмом на будущее популяций палтусов на Дальнем Востоке, если говорить о предстоящем десятилетии. Так что если отраслевое сообщество продолжит вести себя так, как сейчас, и будет регулировать объемы промысла с помощью ОДУ, то вероятен возврат к прежнему уровню и даже его превышение. Насколько ОДУ нужно снижать, должны показать прикладные исследования, научная съемка, а не математические модели. Если есть такая необходимость, то следует снижать и дальше. Мы должны думать о восстановлении популяции, чтобы иметь позитивный результат в будущем. Ответственному бизнесу не нужно стремиться получить выгоду любой ценой, прямо здесь и сейчас, ему не следует жить одним днем.

— Много ли проблем было у членов АЯП в 2022 году с преодолением 70-процентной планки освоения ОДУ?

— Пока не готов говорить: не видел статистики Росрыболовства за 2022 год (я говорю об официальной, а не оперативной). Есть опасения, что по треске в Западно-Беринговоморской зоне будет недобор. Это не

значит, что предприятия отнеслись к промыслу безответственно или ловили непрофессионально. Много зависит от состояния запаса, и есть вопросы к Росрыболовству относительно их позиции по 70-процентному барьеру. Почему никого не удивляет, что в прошлом году лососей выловили порядка 270 тыс. тонн, а годом ранее — почти 540 тыс. тонн? Все понимают, что это природный фактор. Почему же такого не может быть с треской? Популяции уходят в другие места, меняется температурный режим и прочее.

## ЖДЕМ СТРАТЕГИЮ

— По поводу долгосрочного планирования. В прошлом и позапрошлом году Fishnews неоднократно касался вопроса подготовки Стратегии долгосрочной эксплуатации запасов палтусов Дальневосточного бассейна. О ней что-нибудь известно?

— Да, она разрабатывалась. В прошлом году, готовясь к контрольному аудиту в рамках MSC-сертификации промысла палтусов, мы направили в Росрыболовство запрос о судьбе этой стратегии. Из ответа мы знаем, что она разработана и утверждена ученым советом ВНИРО. Но мы ее так и не увидели. Причины нам неизвестны.

В то же время в планах по ресурсным исследованиям в текущем и последующих годах есть конкретные мероприятия по целенаправленному исследованию состояния запасов данной рыбы. Насколько я

понимаю, эти мероприятия спроецированы уже из «палтусовой» стратегии. Это радует. Надеюсь, рано или поздно мы и сам документ увидим.

— А есть ли смысл выстраивать длительную стратегию на фоне реформы инвестиционных квот, когда их у пользователя могут досрочно отобрать?

— Дело в том, что программа инвестквот не меняет суммарный ОДУ палтусов. Речь идет о перераспределении ресурса, а не о новых объемах. А специфика палтуса как объекта промысла такова, что игроки здесь все равно останутся прежними. Опыт и статистика показывают, что эту рыбу лучше всего добывать ярусами. Но профессионалов в этом виде промысла совсем немного. Тем более что палтус — с точки зрения экономики предприятий — не столь интересный объект, как массовые виды, вроде минтая, сельди и прочих.

## НУЖНЫ НАБЛЮДАТЕЛИ

— В последние годы ваша ассоциация активно выступает за развитие института наблюдателей на промысле. Есть ли продвижение в этой области, будут ли новые конференции?

— Конференции будут проходить ежегодно. Ассоциация «Ярусный промысел» их поддерживает, поскольку они направлены на привлечение внимания к проблеме нехватки наблюдателей. Другое дело, что все эти мероприятия, носящие теоретический характер, должны иметь практическое продолжение. В конце прошлого года я разговаривал с руководством КамчатНИРО о размещении наблюдателей на промысле в районах расширения нашего MSC-сертификата по треске. Одно из наших предприятий всегда с готовностью брало этих специалистов — столько, сколько нужно. Но руководство научного учреждения в этот раз развело руками: «Мы очень довольны сотрудничеством с этим предприятием, но у нас просто нет людей». И я думаю, что наблюдателей не хватает не только в КамчатНИРО. А их подготовка, мне кажется, выходит за рамки задач ассоциации.

Наблюдатель должен быть независимым, квалифицированным и иметь четкое представление о том, для чего он на промысле находится.

Подготовка таких специалистов — задача отраслевой науки и регулятора. Ассоциации могут подставить плечо, взяв на себя определенные затраты, и на понятных условиях подключиться к процессу. Но никак не брать весь процесс на себя.

Сегодня у отраслевых объединений, заинтересованных в прозрачном законном ведении промысла, существует потребность в наблюдателях. Регулятор, наверно, слышит то, что участники научно-практических конференций по этому вопросу хотят донести. Ведь такие мероприятия в том числе нацелены и на обратную связь от руководства отрасли. И все понимают, что наблюдателей не хватает, нужна система их подготовки, следует расширить круг людей, которых можно привлекать к этой деятельности. Но пока мы не видим реакции регулятора. А если наблюдателей не хватает, то научный институт сам по себе эту проблему не решит, ведь его первоочередная задача — выполнить госзадание, а всё остальное вторично.

Поэтому мы очень настойчиво, последовательно обращаемся к регулятору с этим вопросом. Надеемся, мы сможем привлечь внимание других отраслевых союзов и ассоциаций к этой проблеме, чтобы всем миром ее решить.

## БУМАЖНОЕ БРЕМЯ

— На момент верстки этого номера журнала обновленные правила рыболовства для Дальневосточного бассейна еще не вышли, но вот-вот должны появиться. Вы давно добивались исключения из них поправки о разделении ОДУ для белокорого и черного палтуса. Ее все-таки убрали?

— Да, как мы настаивали, пункт 22.22, которым закреплены для каждого промыслового района процентные соотношения видов в уловах палтусов, исключен из последней редакции. Тем самым устраняется неопределенность в регулировании промысла, причем достаточно значимая.

Напомню, что в настоящее время действует два подхода к регулированию. С 2022 года в приказе об утверждении ОДУ объемы черного и белокорого палтуса были определены раздельно. То есть фактически произошел возврат к хорошо зарекомендовавшей себя системе регулирования промысла через ме-

ханизм ОДУ. Однако в правилах рыболовства для Дальневосточного бассейна по-прежнему оставалась норма, когда палтусы распределялись как единый объект, но при условии процентного соотношения вылова разных видов по зонам и подзонам. Соблюдение этой процентовки на промысле чрезвычайно затруднено.

Перед рыбаками стоял насущный вопрос: какая норма первична, а какая вторична? Мы сделали достаточно объемный запрос в Росрыболовство и получили такой же достаточно объемный ответ. Его смысл сводился к тому, что мы должны в первую очередь ориентироваться на объемы, которые доводятся до пользователя приказом Росрыболовства и фиксируются в разрешениях на вылов. Но при условии соблюдения правил рыболовства. Такое противоречие. Это как «умереть, но не до конца».

На очевидное противоречие между приказами об ОДУ и правилами рыболовства накладывался еще человеческий фактор: кто как прочитал, кто с какой ноги встал и так далее.

Как только в бассейновые правила рыболовства внесут поправки и исключат из них пункт 22.22, проблема исчезнет, если не воздадут новую. Мы просто вернемся к той модели регулирования промысла палтусов, которая применялась до 2018 года — посредством раздельного ОДУ. Есть готовая практика и опыт, на которые можно опираться.

Вот почему мы столько сил тратим на внесение изменений в правила рыболовства? Я читал на портале Fishnews дискуссию коллег из ассоциаций, которые озаботились проблемой оперативности внесения таких изменений. Правила рыболовства — это документ, который «пишется кровью». На тяжелом опыте: через штрафы, убытки, суды.

Рыбопромышленники, выдержав эти испытания, приходят к выводу: вот эту норму из правил надо убирать. Но система внесения правок чрезвычайно усложнена чиновниками. С момента разговора и фиксации проблемы на научно-промысловом совете до выхода приказа с изменениями правил можно забыть, с чего начинали. О проблеме забюрократизированности механизма изменения правил говорят давно, но, к сожалению, ничего не меняется. **FN**

# ООО ПРОЕКТНАЯ КОМПАНИЯ



## ПОЛИТЕСТ

Работы выполняются  
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 конструкции корпуса.
- Расчет усиления корпуса для ледовых нагрузок.

690012, г. Владивосток, ул. Калинина, д. 42, корп. 36,  
ком. 5,9, а/я 12/140  
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: npkrbusan@hotmail.com, declckorea@gmail.com  
Моб.: (82) 10 3596 2572  
Адрес: 3 Floor, GS Square Building, 6-5, Jungang-daero  
196 Beon-gil, Dong-gu, Busan, Korea. 48821.

На правах рекламы



Маргарита КРЮЧКОВА

# ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НЕ ДЛЯ СКУКИ

В Координационном совете рыбохозяйственных ассоциаций Дальнего Востока работают руководители отраслевых объединений, представляющих предприятия с разной спецификой промысла и из разных регионов. Это определяет разнообразие вопросов, которыми занимается совет. В повестке на 2023 год — законопроект по распределению рыболовных участков для промысла анадромных видов и изменения по сбору за пользование водными биоресурсами. В центре внимания профильных объединений по-прежнему остается второй этап инвестиционных квот и крабовых аукционов.

## ЛОСОСЕВЫЙ ВОПРОС

Нынешний год будет посвящен новому проекту закона по переоформлению рыболовных участков для добычи анадромных видов рыб добросовестными пользова-

телями — такой план уже анонсировали в Росрыболовстве. Речь, судя по всему, идет не только о переоформлении, но и о пересмотре условий, на основании которых участки будут закрепляться при новых торгах: руководство ведом-

ства заявляло, что и здесь должны быть предпосылки для притока инвестиций.

Тема участков привлекает внимание прежде всего в связи с тем, что через договор на РЛУ предприятия получают возможность



добывать тихоокеанских лососей. В деятельности Координационного совета участвуют руководители ассоциаций Камчатки, Сахалинской области и Хабаровского края — трех регионов, лидирующих в стране по уловам красной рыбы. В 2022 году на их долю пришлось около 96% от общего результата лососевой путины. Так что вопросы распределения участков — среди приоритетных тем для совета.

Первое обращение, которое он направил после своего появления в 2020 году, было посвящено именно важности сохранения прав на лососевый промысел у предприятий, уже много лет занимающихся этой деятельностью и создавших необходимую инфраструктуру. Именно внимание ассоциаций помогло тогда остановить принятие закона, в формулировках которого отраслевое сообщество увидело угрозу для уже работающих предприятий.

«Вопрос с распределением участков для промысла анадромных объектов не менее важная и резонансная тема, чем подготовка законопроекта о втором этапе инвестквот в прошлом году, ведь речь вновь идет о возможности рыбаков работать», — прокомментировал президент Ассоциации предприятий рыбной отрасли Хабаровского края Сергей РЯБЧЕНКО.

АПРОХК в январе провела круглый стол с широким составом участников по возможным последствиям и рискам для пользователей Хабаровского края. Один из вопросов: что будет с участками, границы которых изменились под влиянием природных факторов? К критериям для перезакрепления нужно подходить скрупулезно и объективно — вот ключевой вывод встречи.

Безусловно приоритетной считает для себя тему рыболовных участков Ассоциация добытчиков лососей Камчатки. «Добросовестные пользователи должны сохранить за собой участки для промысла. Это наше твердое убеждение», — подчеркнул председатель АДЛК Владимир ГАЛИЦЫН. Предприятия региона развивают береговую переработку лососей, вкладывают средства в изучение ресурса. На рыбоохрану ежегодно направляется до 500 млн рублей. Принимая решения в области регули-

рования, очень важно учитывать специфику субъектов Федерации. «Так сложилось, что на стадии заключения договоров наш регион пошел по своему пути», — отметил президент Ассоциации рыбопромышленных предприятий Сахалинской области Максим КОЗЛОВ. В Росрыболовстве также обращали внимание, что в Сахалинской области особая ситуация.

В Приморском крае объемы добычи лососей на фоне других регионов очень скромные, однако и здесь также действуют участки для промысла и напряженность подготовки к путине подчас не уступает той, что проходит в более богатых на уловы регионах. Кроме того, Ассоциация рыбохозяйственных предприятий Приморья не остается в стороне от решения общеотраслевых проблем. АРПП также направила свою позицию по вопросу рыболовных участков.

В целом в Координационном совете отмечают: уже заключенные с предприятиями договоры обязательно должны действовать до завершения своего срока.

## КВОТНЫЕ ТОНКОСТИ

Весь прошлый год проходил под знаком обсуждений проекта закона, предусматривающего второй этап инвестиционных квот и новые крабовые аукционы. В декабре документ все-таки получил подпись президента. Правда, к моменту принятия текст законопроекта претерпел серьезную трансформацию.

Сохранение ресурсного обеспечения предприятий Координационный совет видел и видит одной из своих основных задач. Для того чтобы исключить целый ряд промысловых объектов из «квотной реформы», руководители ассоциаций, входящих в объединение, провели большую работу. По инициативе совета в Государственной думе были проведены парламентские чтения по законопроекту о втором этапе, причем еще до первого слушания. Приводить аргументы главы ассоциаций продолжили в ходе встреч с депутатами на «региональной неделе», а также во время бесед с сенаторами.

В итоге законодатели отказались от того, чтобы распространить опробованные на крабе

принципы аукционов с инвестиционными обязательствами на другие виды водных беспозвоночных. Если бы эти положения в проекте закона остались, на торги пришлось бы отправиться и предприятиям, работающим на отдаленных территориях (например, на Курильских островах). И неизвестно, в каком объеме за ними сохранились бы квоты.

Обсуждение резонансного законопроекта о втором этапе привлекло внимание к сложной и важной теме: какую роль в отрасли играют небольшие предприятия? Какие у них перспективы, особенно на наиболее рентабельных промыслах? Малый и средний бизнес в рыбной промышленности есть и его нужно сохранить — с таким основным посылом выступал Координационный совет. «Если есть возможность сохранить производства, это нужно делать, потому что они обеспечивают рабочие места для людей», — считают в объединении.

В итоге в закон были включены особые условия для малого и среднего предпринимательства. Еще нужно посмотреть, как это будет реализовано на практике, но это очень важный принцип.

В целом новый закон включает большое количество отсылок к подзаконным актам, так что здесь отраслевому сообществу тоже потребуется быть внимательным. План-график подготовки нормативных правовых актов для реализации нового закона предусматривает принятие 15 актов правительства, должны выйти акты и на уровне федеральных ведомств.

Так, правительство должно будет установить, какие объекты инвестиций обязуются построить победители крабовых аукционов (теперь это могут быть не только промысловые суда, как предусматривалось на первом этапе). Будет определено, какие виды крабов и в каких районах промысла отправятся на торги. Ожидается решение, какие требования будут предусмотрены к флоту и береговым предприятиям на втором этапе программы рыбных инвестиционных квот.

«В новом законе речь идет не только об инвестиционных квотах и крабовых аукционах. Также предусмотрено, что правительство вправе устанавливать совокупный

объем общего допустимого улова, утвержденный применительно к квотам для промышленного лова, по определенным видам водных биоресурсов по бассейну для лица или группы лиц. Такое нововведение объяснили необходимостью защиты конкуренции. Если соответствующий правительственный акт будет разрабатываться, его также нужно внимательно посмотреть еще на стадии подготовки», — отметил президент Ассоциации добытчиков краба Александр ДУПЛЯКОВ.

Уже на первом этапе в подзаконную базу по инвестквотам вносили изменения, которых потребовала практика. По корректировке отдельных этапов реализации инвестиционного проекта, порядку приемки новых мощностей и другие. Вероятно, такие решения понадобятся принимать и во вторую волну, и здесь необходимо участие экспертного сообщества.

Вопросов хватает не только с правовой базой программы квот под инвестиции. В начале года большой резонанс вызвал протокол совещания у вице-преьера — министра промышленности и торговли Дениса МАНТУРОВА: итоги этой встречи снова показали, как сложно идет процесс строительства судов, особенно с учетом накопившихся проблем верфей и санкций.

«На практике именно вопрос судостроения оказался самым болезненным для инвесторов первого этапа и показал реальные возможности и трудности российских верфей в сфере строительства рыбопромыслового флота», — отмечал Координационный совет в письме, направленном главе Росрыболовства Илье ШЕСТАКОВУ по проблематике унификации проектов судов. Вопросы реализации инвестиционных проектов остаются важнейшими для объединения.

## НОВОВВЕДЕНИЯ ПО ПРОМЫСЛОВОМУ СБОРУ

Еще одна тема в центре внимания — налоговые изменения в отрасли. Добывающим предприятиям предстоит платить сбор за пользование водными биоресурсами по новым ставкам. Причем закон предусматривает, что с 2025 года они будут индексироваться на коэффициент-дефлятор.

Система особых условий тоже поменялась. Градо- и поселкообразующие организации, артели (колхозы) смогут в течение пятилетнего периода платить сбор по ставке 15% от нормативной.

Остальным предлагается воспользоваться возможностями вычетов: в связи с применением новых судов отечественной постройки (на флот под инвестквоты, правда, эту льготу не распространили), работой в режиме прибрежного рыболовства либо производством в море или на береговом заводе продукции, включенной в специальный перечень.

В Координационном совете уже выступили за то, чтобы расширить список, изначально ограниченный на Дальнем Востоке минтаем, сельдью и треской. В объединении обратили внимание на серьезный рост ставок по тихоокеанским лососям. Между тем на выпуск продукции из этой рыбы ориентированы в том числе заводы, которые строились под инвестиционные квоты, и модернизированные производства — для них возможность воспользоваться вычетом тоже стала бы поддержкой, прокомментировал Владимир Галицын.

Максим Козлов указал на то, что из сферы применения вычетов выпала мука из сардины-иваси, скумбрии, хотя промысел этих объектов государство призвало развивать, а жиромучная продукция востребована для производства кормов в АПК.

В целом нужно обратить внимание на то, как все эти нововведения — инвестиционные квоты, аукционы, повышение налоговой нагрузки — скажутся на цене рыбы для конечного покупателя. «С потреблением рыбы ситуация печальная, но пока всё выглядит так, что регулирование направлено в первую очередь на экспортную ориентацию отрасли: чтобы возместить расходы, производителям надо будет прежде всего смотреть на выгоды внешних рынков», — считает президент Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья Георгий МАРТЫНОВ.

При работе в условиях налоговых изменений и рыбаки, и администрирующие органы могут столкнуться с вопросами. В Координационном совете подчеркнули, что готовы обращаться за разъяснениями. Объединение при необ-

ходимости предложит налоговой службе организовать информационную встречу.

## В ОСНОВЕ РЫБАЛКИ

Для предприятий важны не только объемы квот, налоговое регулирование и договоры на участки. Прикладной документ — бассейновые правила рыболовства. Именно он определяет, в какие сроки, в каких районах и каким способом можно работать промысловикам.

Уже в начале этого года Координационный совет поднял непростую проблему: как сделать процесс внесения изменения в правила для Дальневосточного бассейна более оперативным. Подчас важных поправок рыбаки ждут очень долго, неоднозначные формулировки выливаются в судебные разбирательства и штрафы.

В прошлом году удалось вывести правила рыболовства из-под общих ограничений по срокам вступления в силу требований к бизнесу — в противном случае получалось бы, что изменения в правила могут вступать в силу только два раз в год, 1 марта и 1 сентября. Это позволило снять определенные барьеры, но процесс все еще затруднен. В чем причина? И не нужно ли пойти по пути упрощения формулировок правил? Как оптимизировать процедуру, чтобы скорость внесения изменений отвечала промысловой практике? Над всеми этими вопросами призвал подумать Координационный совет.

Функционирование рыбной отрасли в условиях санкций, ветеринарное оформление, порядок контроля рыболовства пограничными органами, развитие переработки и внутреннего рынка рыбной продукции — тематика, которой объединение занималось в прошлом году. Площадка совета позволяет обмениваться опытом руководителям отраслевых ассоциаций не только Дальнего Востока: во встречах на площадке Fishnews Online регулярно участвует председатель правления Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников Северного бассейна Валентин БАЛАШОВ.

В совете уверены: совместная работа представителей разных регионов помогает находить решения самых сложных проблем. **FN**



# 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

3 лет

одним  
курсом!



Fishing Service