

мясная сфера

6 (109)

2015

36

Производство говядины от мясных и молочных коров по итогам года снизится на 1%, до 1,64 млн т, хотя сокращение выпуска мяса КРС в хозяйствах населения частично компенсируется ростом объемов на новых предприятиях мясного скотоводства. В период до 2025 года будет происходить незначительный рост производства говядины за счет развития мясного скотоводства. В 2015 году импорт составит примерно 429 тыс. т. В дальнейшем показатель будет снижаться, и по оптимистическим оценкам к 2025 году мы выйдем на уровень, определенный Доктриной продовольственной безопасности, – 85%.

12

Рынок свинины:
от импорта
к экспорту

26

Смена
технологической
парадигмы
в мясопереработке

44

Гернот Кламмер:
«В России
рукопожатие
важнее договора»



54

С 5 по 9 октября 2015 года в Москве в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» проходила 20-я Международная выставка оборудования, машин и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2015».



2012 2015

По итогам 2015 года производство говядины от КРС мясных и помесных пород достигнет 430 тыс. т – с 2012 года произошел рост в 1,5 раза. Но с прошлого года активность новых инвесторов заметно снизилась.



Рост российского сельского хозяйства в 2015 году составит 2,5–3%. Об этом заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

2 309 участников из 65 стран, 54 932 посетителя



ПРОД ЭКСПО

8—12
февраля 2016

23-я международная
выставка продуктов
питания, напитков
и сырья для их
производства



+
18

реклама



* Согласно Общероссийскому
рейтингу выставок.
Подробнее о рейтинге —
www.exporating.ru



Проверенные рецепты
для успешного бизнеса

«ПРОДЭКСПО» – СТАРТ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ РОССИИ

**124 федеральных и региональных сети
работают
в Центре Закупок Сетей™**

**САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ
МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ**

(по данным исследования ВЦИОМ)



- 84% участников отмечают, что выставка повлияла на достижение бизнес-целей
- 83% экспонентов «Продэкспо-2015» приняли решение участвовать в выставке 2016 года
- 78% посетителей высоко оценили состав участников-экспонентов
- 87% посетителей остались довольны выставкой и отметили, что в значительной степени достигли всех поставленных целей

Организатор:  **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

www.TOPSALE.TODAY

мясная

молочная

хлебная

кондитерская

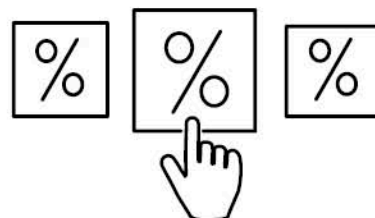
птицепром

рыбная сфера

-10% -30% -50% -70%

распродажи. скидки. акции.

1. Выбери купон с акцией, получи спецпредложение



2. Свяжись с продавцом, получи подробную информацию

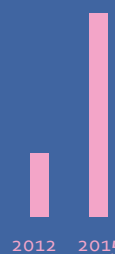


3. Заключи выгодную сделку

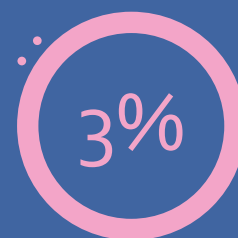


За 10 месяцев 2015 г. российские аграрии увеличили производство свинины на 8,6% и вышли на показатель в 2,5 млн т. В прошлом году за этот же период они произвели на 198,2 тыс. т мяса меньше.

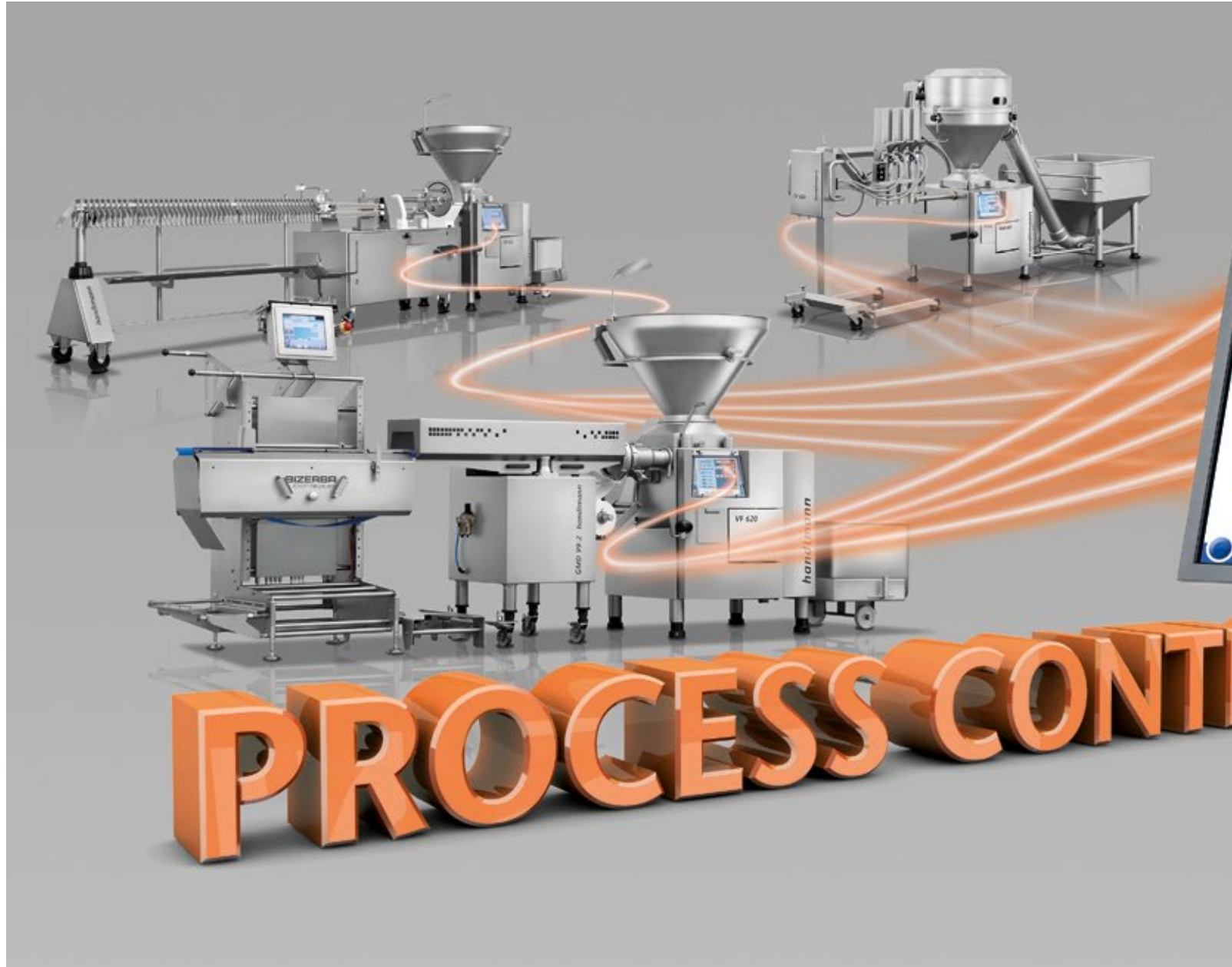
По итогам 10 месяцев 2015 г. в нашей стране было произведено 5 587,9 тыс. т мяса. Это на 7,9% (или на 407,5 тыс. т) превышает показатель аналогичного периода прошлого года.



По итогам 2015 года производство говядины от КРС мясных и помесных пород достигнет 430 тыс. т – с 2012 года произошёл рост в 1,5 раза. Но с прошлого года активность новых инвесторов заметно снизилась.



Рост российского сельского хозяйства в 2015 году составит 2,5–3%. Об этом заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.



... С ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПРОГРАММНЫМ

**ОБЪЕДИНЕНИЕ В СЕТЬ + УПРАВЛЕНИЕ + КОНТРОЛЬ =
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА**

- Наглядность за счет тщательной регистрации и комплексного анализа производственных данных
- Существенное снижение производственных затрат за счет автоматического регулирования веса
- Оптимальное управление производством благодаря разумному планированию



НАШЕ РЕШЕНИЕ ВАШИХ ЗАДАЧ:

- **Объединение в сеть** как отдельных вакуумных шприцов Handtmann, так и комплексных систем и производственного оборудования
- **Наглядность** за счет тщательной и подробной регистрации и комплексного анализа производственных данных
- Простые и автоматизированные **планирование и документация производства**
- Тщательный производственный **контроль** каждого оператора, продукта и смены
- **Оптимизация процессов** посредством комплексного и разумного планирования производства
- **Надежность** благодаря полной наглядности производства
- Существенное **снижение затрат** за счет автоматического регулирования веса и сокращения превышения веса

Функции программного обеспечения HCU:



Регистрация и документирование



Оценка и анализ



Управление и оптимизация

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ, НАДЕЖНОСТЬ И НЕИЗМЕННО
ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКТОВ

ОБЪЕДИНЕНИЕ В СЕТЬ С ПРОГРАММНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ
НСУ ДАЕТ ВАМ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО!

Убедитесь в этом сами! Свяжитесь с нами или Вашим
партнером по сбыту продукции Handtmann.

handtmann

Идеи с будущим.





Американский Совет по экспорту сои (U.S. Soybean Export Council (USSEC) является некоммерческой организацией, принадлежащей фермерам, деятельность которой полностью направлена на повышение ценности и экспортной потребности сои из США. Это динамическое партнерство заинтересованных сторон, объединяющее американских фермеров-производителей сои, продавцов и экспортеров и связанные с ними агропромышленные фирмы и сельскохозяйственные организации. Целью Совета является расширение использования американской сои в мире, отвечая потребностям зарубежных клиентов, использующих сою и соевые продукты из США в кормах для птицеводства, животноводства и рыбоводства и на пищевые цели. Для выполнения этой миссии Совет использует глобальную сеть международных представительств. Главный офис находится в штате Миссури, США.



За дополнительной информацией
обращайтесь по адресу:
16305 Swingley Ridge Road, Suite 200
Chesterfield, MO 63017-USA
phone: +1-636.449.6400.
<http://ussec.org/contact-ussec>
www.ussec.org

U.S. SOY for a growing world

Всегда на пике формы!

Мощный и динамичный.

FCA 160

До 160 тактов в минуту

Надежный зажим клипс R-ID
для любых оболочек, вплоть до
защитного барьера от бактерий

Универсальный – калибры от 38 до
160 мм, от колец колбас до батонов
под нарезку

Автоматический и
саморегулируемый процесс

Сенсорный дисплей SAFETY
TOUCH с интерфейсом для сбора
производственных данных



IFFFA

зал 8, стенд В 92

Ждем Вас на нашем стенде!

лидерство • новаторство • надежность



Poly-clip System · Niedeckerstraße 1 · 65795 Hattersheim a.M. · Germany
Tel.: +49 6190 8886-0 · marketing@polyclip.com · www.polyclip.com
Ваш партнер в России и СНГ: www.polyclip.com/russianfederation.htm

poly-clip[®]
SYSTEM

Оболочки «VECTOR» и сетки «РХБ»

Качество. Надежность. Уникальность.



BRINMIX

ЛИНИЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ РАССОЛОВ И МАРИНАДОВ

- ▶ Меньше времени для приготовления
- ▶ Большая производительность
- ▶ Оптимальная однородность смесей
- ▶ Эргономичность и простота операций
- ▶ Эффективное охлаждение
- ▶ Меньше пены



www.metalquimia.com

 @MetalquimiaNews

 **Протеин
Технология
Ингредиенты**
ГРУППА КОМПАНИЙ

Тел/факс +7 (495) 786 8565



Высокоорганизованное производство сосисок



Если Вам нужен сосисочный линкер для производства сосисок с точным весом и одинаковым размером, идеальным вариантом является SmartLinker. Беспрерывное формование с минимальным перекручиванием, которое обеспечивает SmartLinker, позволяет снизить расходы на оболочку и получить из одной заготовки оболочки на 4 изделия больше.

Если сосиски идеального размера при минимальных потерях в сочетании с высокой точностью — именно то, что Вам нужно, то без «умного» линкера не обойтись. Позвольте SmartLinker думать за Вас, когда дело касается производства сосисок.

- Высоточный контроль веса и длины обеспечивает минимальные потери
- Инновационный процесс позволяет снизить расходы на оболочку
- Широкий диапазон диаметров предоставляет гибкость производства
- Высокая скорость и производительность обеспечивают высокий доход
- Существует несколько версий SmartLinker для максимального удовлетворения Ваших потребностей

Для получения дополнительной информации свяжитесь с нами:

Сергей Казинцев, sergey.kazintsev@marel.com | +7 916 828 4625 | marel.com/townsend

содержание

	отрасль	22
Смена технологической парадигмы в мясоперерабатывающей отрасли		26
	исследование	Российский рынок колбасных изделий 32



Импортозамещение в отрасли свиноводства – это реальность, а не фетиш! За последние три года падение импорта свинины составило 1 млн т. Сокращение частично связано с санкциями в отношении европейских стран. Но главная причина – девальвационные процессы, которые привели к резкому росту стоимости импорта. Другая существенная причина – рост собственного производства. Таким образом, по импорту свинины мы переместились с «почетного» второго места на шестое.

12

тема номера	Рынок свинины: от импорта к экспорту	12	инфографика	Перспективы производства говядины в России	36
отрасль /события и факты	Новости	22	компании /события и факты	Новости	38
	«Свиноводство-2015»: консолидация бизнеса и власти	24	в полях	Михаил Быковский: «Я не продаю, а создаю благоприятные условия для покупки»	40
/крупным планом	Смена технологической парадигмы в мясоперерабатывающей отрасли	26	экспаты	Гернот Кламмер: «В России рукопожатие важнее договора»	44
/исследование	Российский рынок колбасных изделий	32	производство /события и факты	Новости	46
industry /research	The Russian market of sausage products	32		MANE приобретает бизнес у австрийской компании Schaller	48

содержание

MANE приобретает бизнес у австрийской компании Schaller	производство	46	
	оборудование	48	
			Kotivara и TIPPER TIE: совместное видение качества 58



Частое употребление колбасной продукции подталкивает мясоперерабатывающие предприятия к расширению ассортимента ряда. Однако вследствие введения продовольственного эмбарго, резкого скачка курса валют и ухудшения экономической ситуации в России потребители были вынуждены сокращать расходы на продукты питания, в том числе и на колбасные изделия.

32

/автоматизация	Решение, вкусное для всех	50		Kotivara и TIPPER TIE: совместное видение качества	58
/от первого лица	Петур Гудьёнссон: «В России у нас сформировалась настоящая команда!»	52	/ингредиенты	Калейдоскоп кулинарных шедевров для новогоднего стола	60
/оборудование	«Агропродмаш-2015»: главная отраслевая бизнес-площадка	54			

мясная сфера

№6 (109) 2015

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей индустрии
Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77 – 46401 31.08.2011 г.

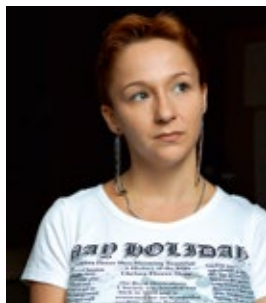
Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»
Адрес редакции:
Россия, 197101, Санкт-Петербург,
ул. Мира, д. 3, литер А, помещение 1Н,
тел./факс: +7 (812) 70-236-70,
www.sfera.fm

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Директор по продажам и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm
Менеджер
по административным вопросам:
Лариса Цороева
l.tsoraeva@sfera.fm
Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm
Наталья Баранцева
n.barantseva@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm
Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Татьяна Путинцева
t.putinceva@sfera.fm
Дизайн инфографики:
Нина Слюсарева
Корректор,
литературный редактор:
Лариса Торопова
Иллюстрации в номере:
Тимофей Яржомбек и Нина Кузьмина
Журнал распространяется
на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 6 раз в год.
Использование информационных
и рекламных материалов журнала
возможно только с письменного
согласия редакции.

Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Материалы, отмеченные значком **P**,
публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.
Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».
Подписано в печать: 23.12.15.
Тираж: 3 000 экз.





Виктория Загоровская,
редактор журнала «Мясная сфера»
editor@sfera.fm

Выгодные инвестиции

В этом году самым популярным сектором у крупных инвесторов стало свиноводство, вложения в которое еще недавно многие компании замораживали в связи с задолженностью федерального бюджета по субсидированию инвестиционных кредитов в период 2013–2014 гг. Эта задолженность была практически полностью погашена к концу прошлого года, что дало старт к рассмотрению новых проектов на комиссии Минсельхоза.

Несмотря на экономический спад в стране, крупнейшие производители свинины решили возобновить свои инвестпрограммы, пересмотрев лишь этапы и объем инвестиций. Так, АПХ «Мираторг» планирует начать реализацию нового проекта по строительству свинокомплексов на 4 млн голов стоимостью 100 млрд рублей в Курской области, что позволит увеличить мощности по производству свинины более чем в два раза: с 360 до 804 тыс. т в год в живом весе.

Крупнейший из заявленных в этом году проектов реализует ГК «Русагро». Ее «Приморский бекон» предполагает строительство в Приморском крае свинокомплексов общей мощностью 79 тыс. т мяса в год. Также запланировано возведение комбикормового производства на 240 тыс. т в год, элеватора емкостью 120 тыс. т, убойного предприятия на 125 животных в час, цеха утилизации отходов. Старт производства намечен на 2019 год. Кроме того, компания рассматривает возможность запуска проекта в Там-

бовской области мощностью 180 тыс. т свинины в год. Общая сумма инвестиций, по оценке НСС, должна составить 40,5 млрд рублей.

ГК «Черкизово» намерена нарастить объем производства свинины со 180 до 316,6 тыс. т к 2020 году за счет проектов в Липецкой и Воронежской областях общей стоимостью почти 13 млрд рублей. В холдинге «Агро-Белогорье» принято решение о расширении производства с нынешних 160 до 220 тыс. т свинины в год. Реализация проекта стоимостью 11,16 млрд рублей на территории Белгородской области начнется в следующем году. Кроме того, рассматривается участие компании в строительстве свиноводческого кластера на острове Сахалин в сотрудничестве с региональным правительством.

Среди компаний, которые должны обеспечить основной прирост производства свинины в 2017–2020 гг., – «Агропромкомплектация» с проектами общей мощностью 75 тыс. т. и инвестициями в размере 15 млрд рублей, которые реализуются в настоящее время в Курской и Тверской областях.

В этом году компанией «Сибирская аграрная группа» реализован крупный проект на 25 тыс. т в Красноярском крае. Кроме того, она решила возобновить строительство комплекса мощностью 25 тыс. т свинины в живом весе в год в Тюмени, приостановленный в мае 2014-го. Готовится новый проект в Бурятии и реконструкция действующей площадки в Томской области. Та-

ким образом, ежегодные мощности холдинга по производству свинины к 2020 году достигнут 143 тыс. т.

ГК «Агрозко», в настоящее время реализующая проект в Воронежской области, планирует создать дополнительную площадку в Тульской области, доведя объемы производства свинины с 70 до 209 тыс. т. и вложив в развитие данного направления 27 млрд рублей.

Также о своих намерениях по наращиванию существующих мощностей в секторе свиноводства заявил «Камский бекон». Проект в Республике Татарстан потребует инвестиций в размере 7,4 млрд рублей и позволит увеличить производство свинины вдвое, до 100 тыс. т.

«Башкирская мясная компания» (проект фонда AVG Capital Partners) приступает к реализации второй очереди свиноводческого проекта, включающей возведение четырех комплексов общей мощностью 28 тыс. т свинины в живом весе в год. С учетом действующих площадок объем производства составит 70 тыс. т в год. Старт стройки намечен на второй квартал 2016 года. Объем инвестиций оценивается более чем в 13 млрд рублей.

Если Китай начнет импортировать российское мясо, то с учетом локации перспективно выглядит объявленный в этом году проект группы «Продо». Холдинг до 2020 года намерен инвестировать более 13 млрд рублей в развитие своего «Омского бекона». Предусматриваются модернизация предприятия и возведение 10 свинокомплексов, что позволит увеличить выпуск свинины в 1,5 раза до 71,5 тыс. т в год.

В итоге все эти проекты будут способствовать консолидации и глобализации отрасли. Доля топ-20 крупнейших производителей свинины в России, которая в этом году достигла около 60%, к 2020-му увеличится до 75–80%, что отвечает мировой тенденции укрупнения бизнеса.

Масштабирование бизнеса – это стратегический путь для национальных производителей, способный обеспечить максимальное сокращение удельных производственных и непроизводственных расходов, тем самым значительно повысив свою конкурентоспособность по себестоимости.

Тема номера

РЫНОК СВИНИНЫ: ОТ ИМПОРТА К ЭКСПОРТУ



Автор:
Юрий Ковалев,
генеральный директор
Национального союза
свиноводов России

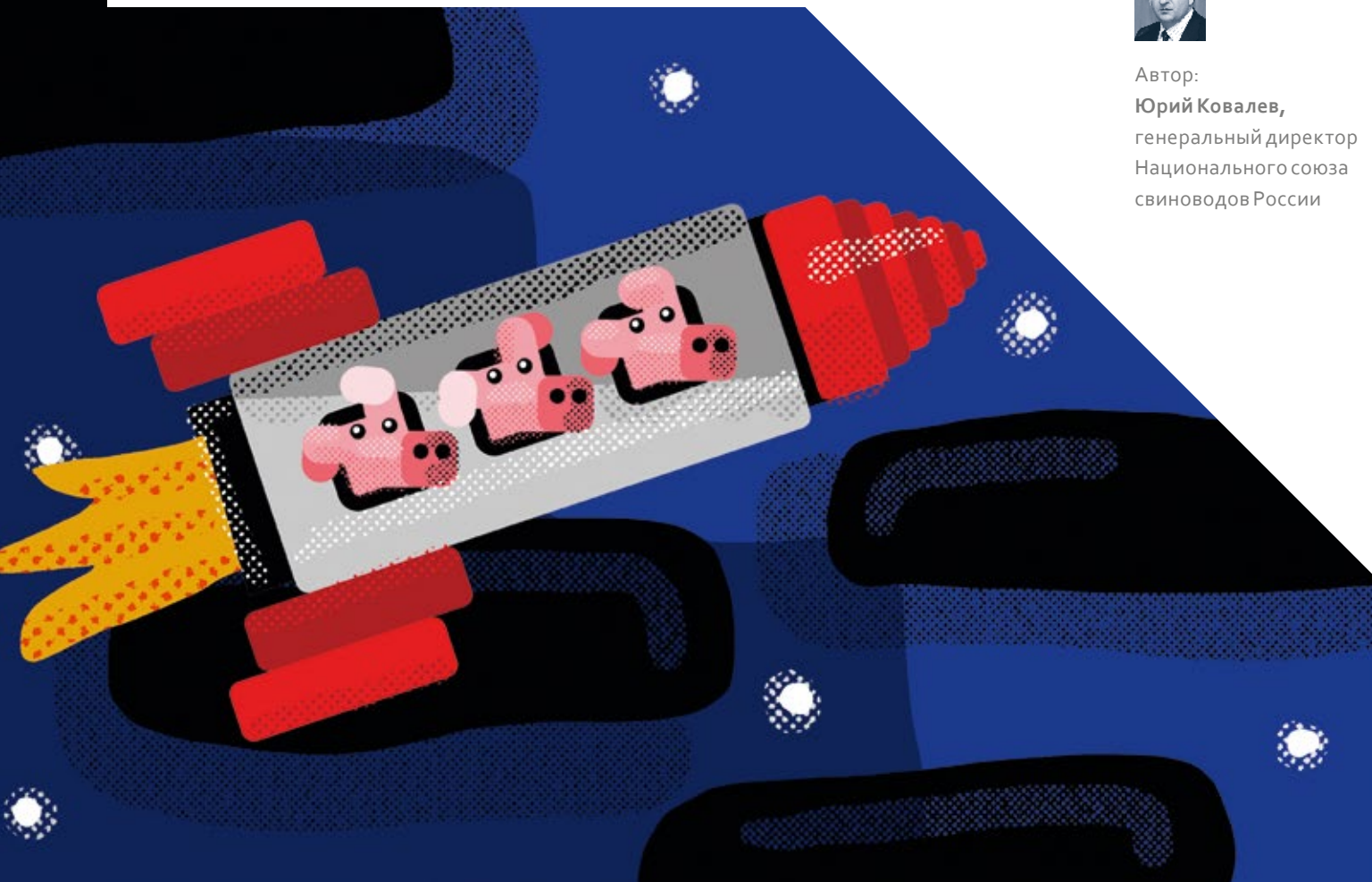


Иллюстрация: Тимофей Яржомбек



На волне контрсанкций российский агрокомплекс сумел увеличить выручку и рентабельность за год в 2,5 раза. Самым популярным сектором у крупных инвесторов стало свиноводство, вложения в которое еще недавно многие компании замораживали.

По словам руководителей предприятий, производство свинины «от поля до прилавка» сейчас является наиболее прибыльным сегментом. В последние десять лет на рынке свинины мы наблюдали растущий спрос: население переходило с дешевого куриного мяса на более дорогую свинину, шло планомерное вытеснение импорта. Постепенный переход производителей к более высоким уровням передела – от торговли живыми свиньями к упакованным полуфабрикатам – повышал их эффективность. Росту способствовало и регулирование импорта – наличие импортных квот на мясо, принятый еще до девальвации запрет на ввоз свинины из Европы и других стран из-за АЧС и другие меры. По оценкам уровень импортозамещения по свинине достигает сегодня 90%.

Импортозамещение – реальность, а не фетиш

С 2005-го по 2015 год индустриальное производство свинины выросло прак-



Юрий Ковалев:

«Десять лет назад, в 2005 году, начали активно говорить о национальных проектах и воплощать их в жизнь. Потом разговоры об этом несколько утихли. Но результаты этой работы мы пожинаем сейчас. Сегодняшняя ситуация в отечественном свиноводстве не означает, что мы полноценно готовы начать экспорт продукции, но пришло время серьезно говорить об этом».

Правительство РФ считает агропромышленный комплекс одним из приоритетов и, несмотря на экономические трудности, не снижает его поддержку. Так, в текущем году на господдержку всего сельского хозяйства выделяется 238 млрд рублей, в том числе около 18 млрд рублей – на поддержку свиноводства.

тически в шесть раз (+2061 тыс. т). Вместе с тем производство мяса в ЛПХ продолжает стремительно падать. За 7 лет произошло снижение объемов на 43% (почти 500 тыс. т в убойном весе, и еще не менее 300 тыс. т «выпадет» в ближайшие 3–4 года), что связано с распространением АЧС и неконкурентоспособностью ЛПХ в сравнении с современными промышленными производителями.

Доля ЛПХ значительно упала, составив за последние 9 месяцев 15%. К концу 2015 года в зоне распространения АЧС доля ЛПХ приблизится к 10%, а в регионах концентрации промышленного производства свинины – упадет ниже 5%!

С 2005-го по 2015 год общее производство свинины выросло только в два раза (+1,6 млн т), потому что шестикратное увеличение производства в промышленном секторе было компенсировано значительным снижением сектора ЛПХ. В том числе рост промышленного производства шел как на восполнение падающих объемов ЛПХ, так и на растущее потребление. К 2013 году мы достигли уровня потребления 75 кг на человека, правда, последние два года здесь наблюдается падение примерно на 2–4%.

Импортозамещение в отрасли свиноводства – это реальность, а не фетиш! За последние три года падение импорта свинины составило 1 млн т. По данным 2015 года произошло сокращение на 360 тыс. т, тогда как еще совсем недавно мы прогнозировали около 250 тыс. т. Сокращение импорта частично связано с санкциями в отношении европейских стран. Но главная причина – девальвационные процессы, которые привели к резкому росту стоимости импорта. Другая существенная причина – рост собственного производства. Таким образом, по импорту свинины мы переместились с «почетного» второго места (после Японии) на шестое. Сегодня импорт не закрыт,

Потребление мяса в РФ хотя и выше уровня развивающихся стран, но на 10–20% ниже уровня развитых стран.

Сокращение производства свинины в Китае повлечет увеличение импорта до 1,6 млн т, что даст новые возможности производителям в Евросоюзе, США и Канаде и открывает окно возможностей для экспорта свинины из России.

однако поменялась его структура: до 80% ввозимого мяса идет из Бразилии – одного из крупнейших экспортеров самой дешевой свинины.

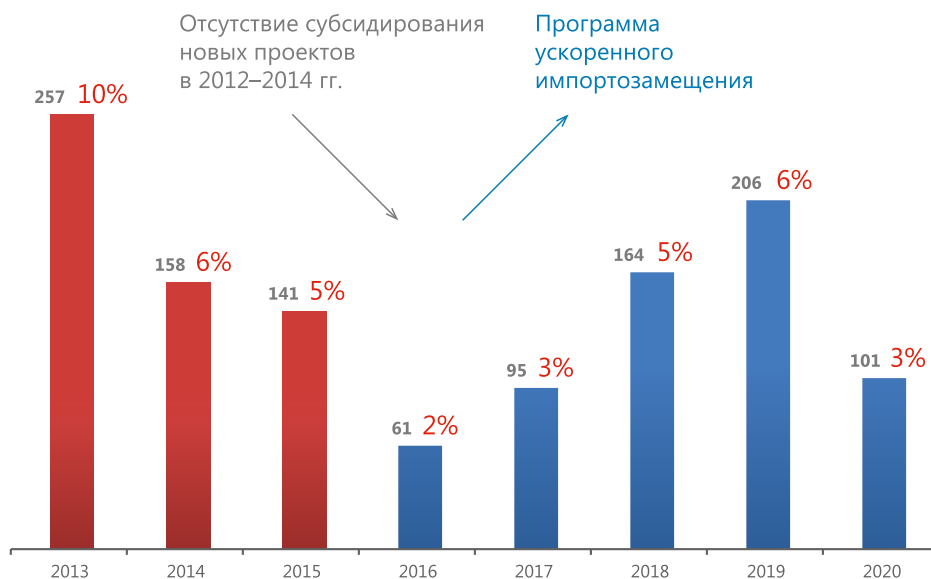
Средние показатели продуктивности новых российских предприятий практически сопоставимы с показателями лучших иностранных компаний, а иногда даже их превосходят. В Россию были завезены животные с лучшей генетикой, лучшие технологии. В то же время российским производителям не хватает опыта, знаний и хорошего менеджмента.

В 2005 году в России в отрасли свиноводства работало 86% старых предприятий, 9% – модернизированных, 5% – новых. В 2015 году осталось лишь 6% старых предприятий, модернизированных стало 37%, новых – 50%. Мы ожидаем, что в ближайшие 3–4 года доля высокопроизводительных предприятий достигнет 80–90%. Таким образом, к 2020 году модернизация отрасли будет в основном завершена.

Еще одно важно изменение, произошедшее в последние годы, связано с такой подотраслью, как убой и глубокая разделка свинины. В 2010 году в России было произведено 25 млн свиней, и только 12% из них забивались на современных предприятиях, построенных по последним технологиям. В этом году из 35 млн выращенных свиней уже 55% забиваются на новых предприятиях. С учетом начатого строительства и тех проектов, которые будут запущены в ближайшие 2–3 года, эта цифра приблизится к 75%, но уже из более чем 40 млн свиней. Здесь мы действительно наблюдаем революционный переворот. В магазинах уже нет мороженой свинины, мяса на кости, там никто не режет и не рубит мясо. Оно разделано, упаковано с длительными сроками хранения (21–45 суток для охлажденной продукции).

В структуре потребления мяса за последние 25 лет также произошли су-

Прогноз ежегодной динамики прироста производства мяса свинины в РФ, тыс. т, убойный вес



ществленные изменения. Говядина значительно утратила свои позиции (45% в 1990 году против 20% в 2015-м) и практически поменялась местом с птицей. Свинина же остается на стабильном уровне – 32–33% за исключением нескольких последних лет, когда к нам стали поставлять дешевый европейский шпик. За его счет доля рынка свинины приблизилась к 35–36%. За последние 9 месяцев мы даже наблюдаем некоторое повышение доли свинины, потому что происходит относительное снижение цен на этот вид мяса, и сразу за этим следует рост потребления. Это лишний раз говорит о том, что как бы ни падало или росло потребление мяса, доля свинины постоянна, поэтому здесь нам не угрожает, в отличие от сектора говядины, смещение в сторону птицы.

Во второй половине 2015 года по сравнению с 2014-м темпы прироста производства по свинине снижаются, по

птице – растут. За 9 месяцев 2015 года динамика потребления всех видов мяса составила -1,7%, в том числе по свинине -2,1%, птице + 2,8%, говядине -10,2%. Импорт свинины без учета ввоза из стран ТС в третьем квартале 2015 года вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13%.

Несколько слов о дальнейших планах и прогнозах. До 2020 года промышленное свиноводство должно вырасти почти на 50% по сравнению с 2014-м. При этом топ-20 компаний внесет основной вклад в этот рост, увеличив производство практически в два раза. Общее производство, с учетом падения ЛПХ, вырастет в среднем на 25% к 2020 году.

В настоящее время комиссия Минсельхоза рассматривает проекты на дополнительное производство свиней. Приняты к финансированию и одобрены проекты дополнительной мощностью на 660 тыс. т в живом весе, из них 300 тыс. т начали реализовывать. Еще



В настоящее время отмечается общемировая тенденция – падение стоимости кормов, особенно сои. Соответственно в мире возможно удешевление свинины.

Сокращение импорта частично связано с санкциями в отношении европейских стран. Но главная причина – девальвационные процессы, которые привели к резкому росту стоимости импорта. Другая существенная причина – рост собственного производства.

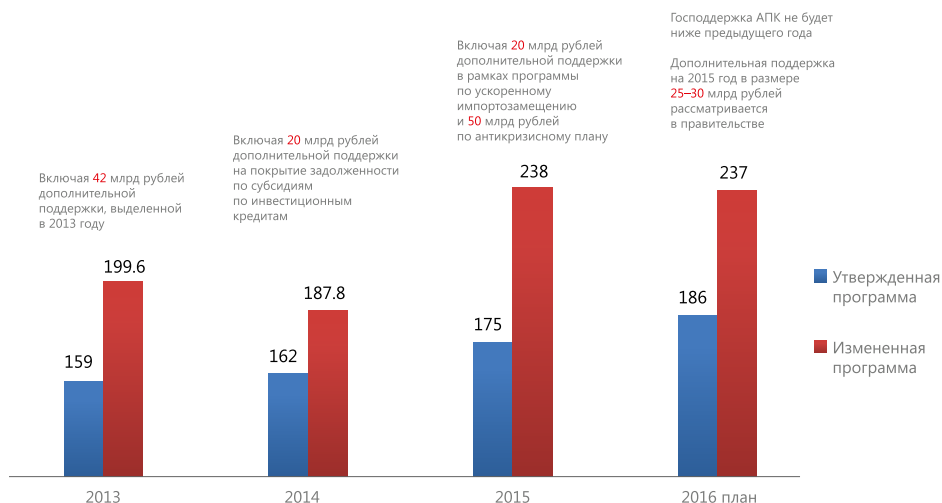
около 600 тыс. т находится в стадии подготовки. В дальнейшем мы ожидаем увеличения количества заявленных проектов.

По прогнозам, в этом году темп прироста производства мяса в России составит 5%, что превышает наши первоначальные прогнозы. Этому способствовала благоприятная ценовая конъюнктура на рынке, которая позволила многим предприятиям сделать дополнительные инвестиции за счет собственных средств и увеличить производственные показатели. В следующем году данная тенденция сохранится, хотя темпы прироста снизятся из-за меньшего числа запущенных проектов по сравнению с 2013–2014 гг., а также из-за дефицита субсидий.

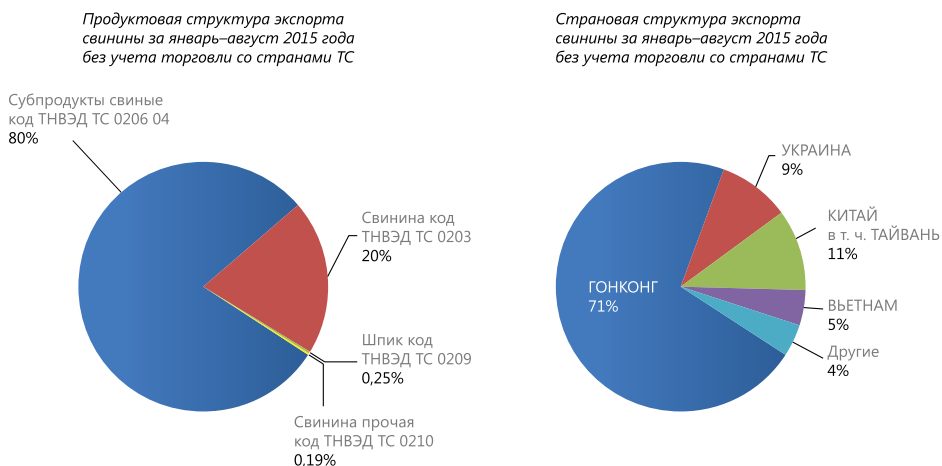
После реализации программы ускоренного импортозамещения, распределение производства по регионам будет примерно одинаковым, с учетом запуска новых проектов. В целом по стране производство составит примерно 26 кг на человека. При этом Центральный федеральный округ останется основным кластером. Сегодня там сосредоточены основные мощности по кадровому потенциалу, науке, производству комбикормов, убою и т. д.

Доля топ-20 крупнейших производителей свинины в России, которая в 2009 году составляла 45,2%, а в этом достигла около 60%, к 2020 году увеличится до 75–80% – и такова общемировая тенденция. При этом хотелось бы подчеркнуть, что, по оценкам Рабобанка, в сравнении с крупнейшими мировыми компаниями предприятия из России находятся в самом конце рейтинга. Сегодня любая из топ-5 крупнейших мировых компаний производит свинины столько же, сколько вся Россия. Между тем, конкурировать с ними приходится как внутри нашего рынка, так и за его пределами. Так что процесс глобализации на российском рынке неизбежен!

Финансирование госпрограммы развития сельского хозяйства из федерального бюджета, млрд рублей



Структура экспорта свинины из РФ



Окно экспортных возможностей

Во время моего выступления на годовом собрании Национального союза свиноводов 30 июня я говорил о том, что необходимо пересматривать общую концепцию экспорта продоволь-

ствия и отношение к нему общества и аналитиков.

В 2014 году Россия продала продовольственной продукции почти на 20 млрд долларов – на треть больше, чем вооружения, и почти половина экспорта газа. С точки зрения наполняемости бюджета,

В ближайшие 3–4 года доля высокопроизводительных предприятий достигнет 80–90%. Таким образом, к 2020 году модернизация отрасли будет в основном завершена.

За 9 месяцев 2015 года динамика потребления всех видов мяса составила -1,7%, в том числе по свинине -2,1%, птице +2,8%, говядине -10,2%. Импорт свинины без учета ввоза из стран ТС в третьем квартале 2015 года вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13%.

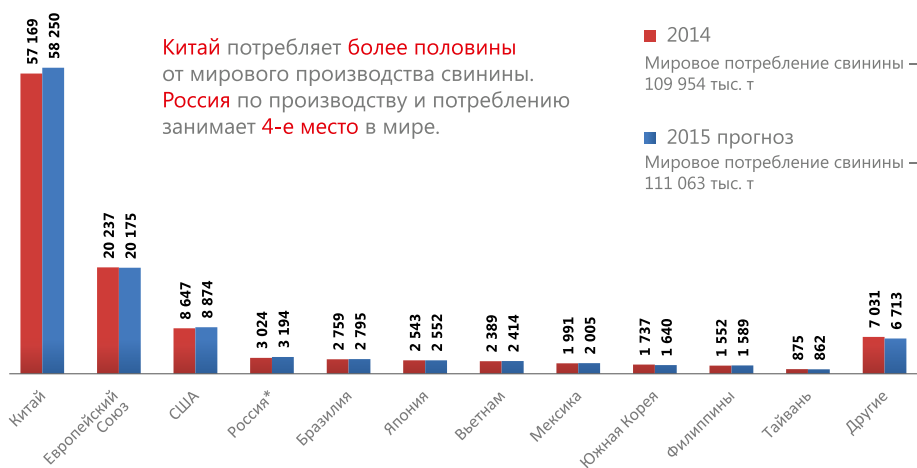
налоговые поступления от несырьевой части уже начинают сравниваться с сырьевой. В 2015 году экспорт продукции АПК может приблизиться к половине экспорта газа.

Сегодня основа продовольственного экспорта – зерно, рыба, растительные масла и продукты их переработки. Экспорт зерна с 2005 года увеличился в 2,5 раза. Экспорт всей животноводческой продукции составляет лишь 135 тыс. т. По экспорту свинины РФ не входит даже в 15 основных стран-экспортеров, занимая 4-е место по производству. Однако экспорт свинины от месяца к месяцу показывает положительную динамику.

Прежде всего, мы экспортируем субпродукты – продаем свиные ножки, пятачки и уши на те рынки, где они очень ценятся. Это помогает стабилизировать цену для нашего внутреннего производства. Необходимо быть реалистами и понимать, что наши основные рынки находятся в Азии, на которую приходится больше половины мирового потребления свинины. У нас недешевая свинина, но если вы посмотрите на цены основных рынков Азии (Китая, Вьетнама, Южной Кореи), то увидите, что там цена еще выше. Однако это не гарантия, что наш продукт будет там принят. Это лишь говорит, что возможность экспортировать свинину – не утопия. Только Китай потребляет 53 млн т свинины – это больше половины от мирового показателя. В этом году, по прогнозам Rabobank, Китай сократит производство свинины на 3,7 млн т (6,5%). Это снижение производства свинины в Китае – третье по масштабам за 40 лет. Оно повлечет увеличение импорта свинины и ее субпродуктов во второй половине 2015 года на 600 тыс. т. Всего же импорт достигнет 1,6 млн т, что даст новые возможности производителям в Евросоюзе, США и Канаде и открывает окно возможностей для экспорта свинины из России.

Сегодня Минэкономразвития совместно с Минсельхозом выступают

Потребление свинины по странам, тыс. т



Источник: USDA

* Данные НСС



Юрий Ковалев:

«До 2020 года промышленное свиноводство должно вырасти почти на 50% по сравнению с 2014-м. При этом топ-20 компаний внесет основной вклад в этот рост, увеличив производство практически в два раза. Общее производство, с учетом падения ЛПХ, вырастет в среднем на 25% к 2020 году».

флагманами по прокладыванию технических путей к экспортным рынкам. Создаются как финансовые, так и не финансовые инструменты поддержки экспорта. Разрабатывается дорожная

карта по экспорту продукции АПК. Создан проект федерального закона о поддержке экспорта в РФ, где АПК идет отдельной статьей. В июне 2015 года открыт российский экспортный центр. Минэкономразвития приступил к заключению соглашений с отдельными ассоциациями и компаниями по оказанию помощи в продвижении на зарубежные рынки. В сентябре создано агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций в поддержку экспорта. Недавно у нас завершила работу группа ветеринарных экспертов из Китая. Медленно, но верно мы продвигаемся по этому пути!

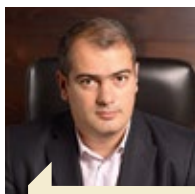
Требования иностранных рынков таковы, что нам предстоит огромная работа как с точки зрения внутренних процессов (ветеринарно-санитарных, технологических, логистических), так и с точки зрения маркетинга, финансов, работы по приему делегаций и участия во всевозможных международных конференциях, выставках. Тех производителей, которые готовы серьезно к ней подойти, без сомнения, ждет успех! **МС**

Мнения экспертов

Что касается внутренних инвестиций, по моему мнению, стоит ожидать вложений в свиноводство только от компаний, уже вошедших в данный бизнес, и в большинстве случаев это будет не простой рост объемов, а инвестиции в качественное улучшение своего производства и сбыта.

Вопросы:

1. Как сложился 2015 год для вас и для отечественного свиноводства? Что можно отнести к главным успехам и неудачам?
2. Как можно оценить инвестиционную привлекательность отрасли? Назовите крупнейшие инвестпроекты, которые только заявлены или уже реализуются.
3. Оцените экспортный потенциал отрасли. Каковы возможные направления экспорта продукции свиноводства? Какие первоочередные шаги необходимы для развития отечественного экспорта?



Генрих Арутюнов,
директор по закупкам
и логистике Группы «ПРОДО»:

«Я скептически отношусь к существенному экспорту продукции свиноводства в среднесрочной перспективе. Есть серьезные ограничения, как ветеринарные, так и по качеству переработки продукции, ее внешнему виду, упаковке. Делать ставку на экспорт в расчете на слабость национальной валюты – тоже довольно рискованная стратегия».

1. В целом год был результативным для свиноводства и по объемам производства, и по доходности, но при этом по многим критериям он был непростым в сравнении с «санкционным» 2014-м: падение спроса со стороны основного потребителя – мясопереработки, снижение доходов населения, высокая конкуренция внутри страны из-за продолжающегося роста численности свинопоголовья и запуска новых ферм и, разумеется, продолжающегося экспорта свинины.

Но я бы хотел особо поговорить о ценообразовании, а именно о чрезмерной динамичности цен в свиноводстве. В первом полугодии цены на свиные полутуши в рублях достигали пиковых значений за последние пять лет, а во втором – снизились в среднем более чем на 20%. Среднегодовые значения при этом остались в разумных пределах. Это позволит свиноводам по итогам года выполнить обязательства перед кредитными организациями и инвесторами, а также достичь запла-

нированных показателей по объемам производства готовой продукции.

По моему мнению, высокая волатильность цен на свинину на российском рынке – основной негативный фактор в отечественном свиноводстве последних двух лет. Если приводить цифры, то в первом полугодии цены в течение одного месяца изменялись на 30–35% как в одну, так и в другую сторону. И второе полугодие это наглядно подтверждает: как я уже сказал, цены снизились в среднем на 20%, но при этом изменение цены на полутуши во втором полугодии за 2–3 недели может достигать 15% и больше.

Такая неопределенность не позволяет уверенно работать отрасли. Как можно договариваться о длительном партнерстве с покупателями и инвесторами, если ни одна из сторон не может спрогнозировать цену, выручку, доходность?

2. Если по-простому оценивать результаты свиноводства за 2014–2015 гг., то полученная доходность очень порадовала любого потенциального инвестора. Если попробовать смоделировать перспективы 2016–2017 гг., то инвестиционные ожидания могут быть не столь радужными.

Первое – рост объема производства, он уже близок к самообеспечению РФ свининой. По данным Национального союза свиноводов, в 2014 году в России произведено 77% от объема потребления, а прогноз на 2019 год – 91%. Это означает усиление конкуренции. Так что новым игрокам, начинающим с нуля, вероятно, будет непросто завоевать свою долю рынка.

Во-вторых, существенное давление оказывают российские птицеводы, которые не меньшими темпами наращивают объемы производства, а потребители легко переходят со свинины на мясо птицы. Не буду на этом долго останавливаться, экспертами эта тема подробно изложена.

Мнения экспертов

Как можно договариваться о длительном партнерстве с покупателями и инвесторами, если ни одна из сторон не может спрогнозировать цену, выручку, доходность?

В-третьих, надо учитывать курс рубля. Простым делением цены свинины на курс рубля мы получаем очень низкую для РФ текущую цену мяса в валюте. По данным Агентства «ИМИТ» цены на свинину в долларовом эквиваленте за два года упали более чем на 20%. И если брать прогнозные значения курса рубля к доллару на 2016 год, мы увидим, что внутренние цены на свинину в долларовом исчислении близки к ценам в Америке, Канаде и Европе. Кстати, в птицеводстве эта картина еще жестче.

Разумеется, при такой валютной выручке и на фоне ожиданий снижения рублевой доходности в свиноводстве из-за внутренней конкуренции говорить о внешних инвесторах в нынешней ситуации не приходится. Что касается внутренних инвестиций, по моему мнению, стоит ожидать вложений в свиноводство только от компаний, уже вошедших в данный бизнес, и в большинстве случаев это будет не простой рост объемов, а инвестиции в качественное улучшение своего производства и сбыта.

Могу привести пример нашей компании – сибирский производственный комплекс «Омский бекон», входящий в Группу «ПРОДО». Принятая

еще в 2013 году программа развития предприятий Группы «ПРОДО» как раз и ставила целью создание в Омской области единого кластера полного производственного цикла – от выращивания зерна до продукции на полке магазинов. Инвестиционные проекты «Омского бекона», рассчитанные до 2020 года, включают модернизацию и расширение мощностей, увеличение объема производства мяса в живом весе до 71,5 тыс. т в год. И хотя начало реализации программы пришлось на сложное время, результаты уже обнадеживают, ведь все плановые показатели по итогам 2015 года будут достигнуты.

Я рассчитываю, что начатые в свиноводстве проекты не будут заморожены из-за имеющихся в декабре 2015 года экономических трудностей. В первую очередь потому, что, как я уже сказал, новичков в свиноводстве мало, а профессионалы свои проекты не бросят. Это в том числе должно обеспечить рынок достаточным объемом предложения для создания конкурентной среды в борьбе за сохранение покупателя.

3. Я скептически отношусь к существующему экспорту продукции свиноводства в среднесрочной перспективе. Есть серьезные ограничения, как ветеринарные, так и по качеству переработки продукции, ее внешнему виду, упаковке. Делать ставку на экспорт в расчете на слабость национальной валюты – тоже довольно рискованная стратегия. В Европе нас не ждут, там своей готовой продукции в избытке, на юге у нас страны-партнеры, которые не являются потребителями свинины, а за Юго-Восточную Азию придется серьезно конкурировать.

Поэтому до 2020 года свиноводству России желательно перейти из категории стремительно развивающегося новичка в категорию стабильного и конкурентоспособного производителя, после чего строить планы на экспорт.

Одним из наиболее перспективных на сегодняшний день считается рынок стран Азии, в частности Китай, однако для организации регулярных поставок свинины из России в КНР необходимо решить массу важных организационных вопросов в сфере контроля качества и межгосударственного взаимодействия.



Юрий Дьяченко,
директор департамента
свиноводства и кормопроизводства
ГК «АгроПромкомплектация»:

«С 2014 года ГК «АгроПромкомплектация» занимается чистопородным разведением и скрещиванием. Работа ведется с ведущими мировыми генетическими компаниями: генетика английской PIC – на наших предприятиях в Курской области и датской Dan Avl – на свиноматках в Тверской области».

1. В 2015 году мы смогли достичь хороших показателей по привесу поголовья, росту сохранности на этапах дорастивания и откорма, многоплодия. Общий рост объема производства в нашей Группе компаний по сравнению с 2014 годом составил примерно 25%.

Во многом эти положительные результаты связаны с реализацией проекта по выращиванию крупной свиньи, который стартовал в текущем году на свиноматках Группы в Тверской области. При условии что в дальнейшем среднечисленный вес свиньи будет сохраняться на уровне 120 кг и выше, мы рассчитываем увеличить суммарный показатель за год на одну свиноматку до 3,3 т, а к 2017 году – до 4 т.

Кроме этого с 2014 года ГК «АгроПромкомплектация» занимается чистопородным разведением и скрещиванием. Работа ведется с ведущими мировыми генетическими компаниями: генетика английской PIC – на на-

Мнения экспертов

Необходимость экспорта возрастает по мере насыщения внутреннего рынка. Производство свинины в России продолжает расти. До полного самообеспечения этой продукцией отечественным компаниям осталось нарастить мощности еще примерно на 500 тыс. т.

ших предприятиях в Курской области и датской Dan Avl – на свинокомплексах в Тверской области. В уходящем году мы провели большую работу по сравнению различных генетик на свинокомплексах и пришли к определенным позитивным результатам, основываясь на которых в дальнейшем сможем оптимизировать работу в этом направлении.

➡ 2. Сейчас Группа компаний ведет строительство сразу шести новых свинокомплексов в Курской и Тверской областях, в перспективе запуск новых производственных площадок позволит увеличить показатели по убою на 550 тыс. голов в год. Вторым ключевым драйвером роста в 2016 году для «АгроПромкомплектации» должно стать развитие генетики DanBred, с которой мы начали активно работать в уходящем году. Опробовав эту генетику на некоторых предприятиях Группы, мы убедились в экономической целесообразности дальнейшего ее развития на других свинокомплексах компании.

➡ 3. Формирование новых каналов сбыта продукции за границу позволит сбалансировать ценовую политику на внутреннем рынке, что позитивно скажется на работе всех основных производителей свинины в России. Одним из наиболее перспективных на сегодняшний день считается рынок стран Азии, в частности Китай, однако для организации регулярных поставок свинины из России в КНР необходимо решить массу важных организационных вопросов в сфере контроля качества и межгосударственного взаимодействия. Первые шаги для осуществления экспортных поставок продукции уже сделаны, так в августе 2015 года одно из ключевых предприятий Группы – «Дмитрогорский мясоперерабатывающий завод» – включено в реестр предприятий Таможенного союза.



Олеся Дмитрива,
генеральный директор
ООО «ТД Агро-Белогорье»:

«В нашем холдинге принято решение о расширении производства с нынешних 160 тыс. т до 220 тыс. т свинины в год. Реализация этого проекта на территории Белгородской области начнется в следующем году. Кроме того, рассматриваются планы по участию компании в строительстве свиноводческого кластера на острове Сахалин в сотрудничестве с региональным правительством».

➡ 2. В нашем холдинге принято решение о расширении производства с нынешних 160 тыс. т до 220 тыс. т свинины в год. Реализация этого проекта на территории Белгородской области начнется в следующем году. Кроме того, рассматриваются планы по участию компании в строительстве свиноводческого кластера на острове Сахалин в сотрудничестве с региональным правительством.

ГК «Агро-Белогорье» рассматривает получить возможность экспорта в скором времени. Может быть, уже в будущем году. В этом ключе интерес для нас представляет, прежде всего, Китай.

Полагаем, что именно восток страны следует рассматривать как перспективный регион для дальнейшего развития свиноводства. Сегодня все крупнейшие производства сосредоточены в Центральной России. Здесь уже происходит перенасыщение, в то время как Сибирь и Дальний Восток по-прежнему сильно зависят от импорта. К тому же очевидна географическая близость интересных азиатских рынков, о которых упоминалось выше.

➡ 3. Новые рынки всегда желанны для компаний, стремящихся к развитию. Зарубежные – в том числе. Главным условием является наличие привлекательных цен на продукцию. В этой связи ослабление курса рубля, конечно, сделало перспективы нашей продукции на иностранных рынках более реальными. ГК «Агро-Белогорье» рассчитывает получить возможность экспорта в скором времени. Может быть, уже в будущем году. В этом ключе интерес для нас представляет, прежде всего, Китай. Контрольные ведомства этой страны уже запустили процедуру сертификации наших предприятий для доступа на свой внутренний рынок. Он интересен не только впечатляющими размерами, но и характерными особенностями китайской кухни, где очень востребованы отдельные части свиной туши, которые слабо ценятся в нашей стране. В этой связи для нас привлекательны все страны Восточной Азии, включая Японию и Южную Корею.

Необходимость экспорта возрастает по мере насыщения внутреннего рынка. Производство свинины в России продолжает расти. До полного самообеспечения этой продукцией отечественным компаниям осталось нарастить мощности еще примерно на 500 тыс. т. Учитывая темпы развития отрасли и сохраняющийся уровень государственной поддержки, это вопрос нескольких лет. Дальнейшее развитие будет возможно лишь при росте экспортного потенциала.

Мнения экспертов



Константин Клюка,
генеральный директор
АПК «Промагро»:

«К 2020 году прогнозируется двукратный рост российского свиноводства при заявленных инвестиционных проектах в 300 млрд рублей. В этом случае возникнет внутреннее перепроизводство. Тогда экспорт наряду с квотированием станут вынужденными мерами, которые будут способствовать скорейшему решению данного вопроса».

1. В течение года были достаточно сложные моменты, связанные как с колебанием курса валют, так и с общей нестабильностью экономической ситуации в стране. Осенью зафиксирован рекорд по ценам на свинину в розничных сетях. Пик пришелся на сентябрь, в среднем свинина стоила 280 рублей за килограмм, что на 4,4% больше, чем в сентябре 2014 года. При этом у нас как у производителей были самые низкие цены за последние два года.

Растет продовольственная инфляция, которая может достигнуть 20% по итогам этого года. Соответственно, вырастут цены на прилавках. Однако стоимость отпускаемой производителями продукции падает. Более того, увеличиваются цены на сырье, которое составляет порядка 70% в структуре себестоимости продукции. Получается парадокс: на сырье цены растут, стоимость продуктов на прилавках увели-

чивается, наблюдается значительная продовольственная инфляция, но для нас как производителей удорожания не происходит.

Что касается тенденций российского свиноводства. Положительные тенденции для всех сельхозпроизводителей – это эмбарго и ослабление курса рубля, в связи с чем отечественные свиноводы оказались более конкурентоспособны.

К негативным тенденциям можно отнести, во-первых, высокие ставки по банковским кредитам и отсутствие так называемых «длинных денег», ориентированных на долгосрочную перспективу. Во-вторых, удорожание товаров и продуктов, необходимых для ведения бизнеса, которые мы закупем у иностранных партнеров. Подорожало все, что привязано к курсу валют: от импортного оборудования до зарубежных кормовых добавок. В-третьих, нестабильная обстановка в области ветеринарии. В центральных регионах страны с разной периодичностью возникают очаги АЧС. В этом отношении нет единой государственной политики, отсутствует система по координации данного направления.

Еще один фактор – проблема субсидий. Она заключается в том, что деньги выдаются постфактум, то есть когда объекты уже реализованы и введены в эксплуатацию. Хотелось бы, чтобы субсидии выдавали на первых этапах. Как вариант, после подписания банковского контракта о кредитовании проекта. Также следует рассмотреть вопрос о механизме выделения субсидий. Гораздо проще, если бы в сельском хозяйстве существовал инструмент, аналогичный фонду развития промышленности (ФРП). В этом случае выделенные деньги доходили бы до получателя, минуя промежуточные структуры.

Снижение потребления наблюдается по всем мясным категориям, в том числе и свинины. Конечно, на это влияют

Что касается «Промагро», то для нас этот год сложился хорошо. Мы завершили ряд инвестиционных проектов, в которые вложили более 3 млрд рублей. В частности, построили новый свиноплекс замкнутого цикла, который позволит увеличить производственные мощности до 60 тыс. т свинины в год.

На мой взгляд, единственный потенциал для экспорта свинины – это рынок Китая. В настоящее время данный проект активно обсуждается и прорабатывается на государственном уровне.

и уровень доходов населения, и потребительские привычки. Стремительный рост потребления мяса завершился в 2013 году – 75,6 кг в год на душу населения. На сегодняшний день этот показатель порядка 70 кг, и, думаю, он будет снижаться. При этом характерно увеличение производства отечественной свинины, которое в этом году составило почти 9% в сравнении с предыдущим годом.

Резервы кроются в перекрытии индустриальными возможностями мощностей ЛПХ. А уменьшение количества личных подсобных хозяйств обусловлено, прежде всего, опасностью возникновения АЧС. Будущее за промышленным свиноводством.

2. Пищевая промышленность, наряду с фармацевтикой и производством товаров для детей, – одна из наиболее инвестиционно привлекательных отраслей. Это обусловлено высокой отдачей со стороны потребителей, которые вне зависимости от финансовых условий будут «голосовать рублем» за качественную, экологически чистую, здоровую продукцию. Кроме того, немаловажное значение имеет и государственная поддержка сферы АПК.



Резервы кроются в перекрытии
индустриальными возможностя-
ми мощностей ЛПХ. А уменьшение
количества личных подсобных хо-
зяйств обусловлено, прежде все-
го, опасностью возникновения
АЧС. Будущее за промышленным
свиноводством.

Что касается «ПРОМАГРО», то для нас этот год сложился хорошо. Мы завершили ряд инвестиционных проектов, в которые вложили более 3 млрд рублей. В частности, построили новый свиноплекс замкнутого цикла, который позволит увеличить производственные мощности до 60 тыс. т свинины в год. Расширили комбикормовые мощности – к существующим мощностям в 100 тыс. т прибавилось еще 100 тыс. т комбикорма в год. В 2016 году запланирован ввод в эксплуатацию еще одного завода по производству и переработке мясной продукции мощностью 240 голов в час и стоимостью 2,5 млрд рублей. После начала его работы наша компания сможет самостоятельно перерабатывать весь производимый объем мяса.

3. На мой взгляд, единственный потенциал для экспорта свинины – это рынок Китая. В настоящее время данный проект активно обсуждается и прорабатывается на государственном уровне. Для подобных действий должна быть единая, четкая и обоснованная позиция государства. Хотя сейчас еще острой необходимости экспорта продукции свиноводства нет в связи с имеющимся потенциалом внутреннего рынка. Однако к 2020 году прогнозируется двукратный рост российского свиноводства при заявленных инвестиционных проектах в 300 млрд рублей. В этом случае возникнет внутреннее перепроизводство. Тогда экспорт наряду с квотированием станут вынужденными мерами, которые будут способствовать скорейшему решению данного вопроса.

До 2020 года, по моим прогнозам, экспорт российской свинины будет небольшим, максимум 100–200 тыс. т в год. Это обусловлено закрытостью европейского рынка, ограничениями в мусульманских странах, высоким потреблением свинины в нашей стране. **МС**

24^я международная специализированная выставка
УПАКОВКА / УПАК ИТАЛИЯ
www.upakowka.ru

в сотрудничестве с:

Две темы – общая платформа для Вашего бизнеса

19^я международная специализированная выставка пластмасс и каучука
www.interplastica.ru

интерпластика

2016

26–29 января

ЭКСПОЦЕНТР
МОСКВА
Россия, Москва
Красная Пресня

000 «Мессе Дюссельдорф Москва»
119021 Россия, Москва
ул. Тимура Фрунзе, д. 3, стр. 1
Тел.: +7 495 955 91 99 _ факс: +7 499 246 92 77
www.messe-duesseldorf.ru

Messe
Düsseldorf
Moscow



Запрещенные турецкие продукты

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев утвердил список сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия турецкого происхождения, ввоз в которых в Россию запрещен с 1 января 2016 года.

Помимо овощей и фруктов, о которых уже сообщали российские власти, в перечень также вошли мясо птицы (замороженные части тушек и субпродукты кур и индеек), соль и свежие гвоздики.

Правительство установило, что ограничения в отношении этой продукции не распространяются на товары, ввозимые для личного пользования в объеме, разрешенном правом Евразийского экономического союза.

По данным ФТС, наиболее крупными статьями турецкого агроэкспорта в РФ являются томаты и цитрусовые. За 10 месяцев этого года Россия импортировала 300,5 тыс. т турецких томатов (на 287,9 млн долларов) против 311 тыс. т (на 380,3 млн долларов) за соответствующий период прошлого года. Импорт цитрусовых составил 255,2 тыс. т (на 172,3 млн долларов) против 213,1 тыс. т (на 202,4 млн т).

Кроме того, импорт мяса птицы за 10 месяцев этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился до 20,7 тыс. т (на 15 млн долларов) с 9,4 тыс. т, соли – до 36,7 тыс. т (на 3,5 млн долларов) с 9,9 тыс. т (на 1,4 млн долларов).

Интерфакс



Дополнительные 80 млрд

Минсельхоз предлагает увеличить господдержку АПК. 80 млрд рублей – именно такой суммы не хватает, чтобы совершить прорыв в сельском хозяйстве, заявил **министр сельского хозяйства РФ**

Александр Ткачев на правительственном часе в Госдуме.

«Если мы хотим обеспечить интенсивный рост производства, нам надо найти ежегодно дополнительные 80 млрд рублей», – сказал глава Минсельхоза.

Министр напомнил, что в настоящее время Россия полностью обеспечивает себя зерном, картофелем, сахаром и растительным маслом. Потребности в свинине и мясе птицы закрыты более чем на 90%. Однако есть некоторые сложности с достижением порогового значения Доктрины продовольственной безопасности по молоку и говядине – самообеспеченность этими продуктами пока составляет 81% и 75% соответственно.

«При таком сценарии (выделения дополнительно по 80 млрд рублей в год) к 2020 году мы получим дополнительно 1 млн коров, а это еще 6 млн т молока, или 20% к текущим объемам, а также нарастим производство говядины не только за счет специализированного мясного производства, но и молочного скотоводства», – отметил А. Ткачев.

agroinfo.com



Объем производства мяса

В октябре 2015 года в России произведено 583,9 тыс. т мяса и субпродуктов – это на 4,7% больше, чем в предыдущем месяце, и на 13,0% больше, чем в октябре 2014 года, согласно данным официальной статистики ЕМИСС.

За десять месяцев 2015 года в России произведено на 13,6% больше мяса и субпродуктов, чем в аналогичном периоде 2014 года. За период с января 2013 года минимальный объем производства мяса и субпродуктов зафиксирован в феврале 2013 года – 396,7 тыс. т; максимальным стал объем производства, зафиксированный в октябре 2015 года, – 583,9 тыс. т.

В целом производство мяса и субпродуктов в нашей стране подвержено некоторым сезонным колебаниям, но очевидно, что объемы нарастают год от года.

Больше всего мяса и субпродуктов в нашей стране производится в Центральном (около 43%) и Приволжском (около 19%) федеральных округах.

soynews.info



АПК прибавит 2% по итогам года

По итогам 2015 года АПК вырастет на 2% – отрасль останется единственной стабильно растущей среди всех секторов российской экономики. Об этом сказал **первый замминистра сельского хозяйства Евгений Громыко**, выступая на конференции «Агрохолдинги России».

В конце прошлого и начале этого года экс-глава агроведомства Николай Федоров давал пессимистичный прогноз, что в этом году сельское хозяйство не прибавит или даже упадет наравне с другими отраслями.

По словам Громыко, производство зерна в чистом весе по итогам года составит около 102 млн т, что позволит обеспечить все внутренние потребности и экспортный потенциал. Мясной сектор вырастет на 5%, в том числе птицеводство прибавит 8%, свиноводство – 5%. Обеспеченность этими видами мяса составляет 92–95%, оценил замминистра. При этом внутренние потребности в мясе удовлетворяются всего на 81%, в говядине – на 75%, в тепличных овощах – на треть. Именно эти направления Минсельхоз выделяет как стратегически важные для развития.

Для привлечения инвесторов министерство в этом году ввело новую форму господдержки – возмещение 20% прямых понесенных затрат на реализацию проектов в приоритетных отраслях, а также увеличило субсидирование кредитов. По долгосрочным из федерального бюджета компенсируют 100% ставки рефинансирования, причем Минсельхоз рассчитывает, что эту антикризисную меру удастся сохранить и в 2016 году, отметил Громыко.

Эффективная ставка по инвестиционным кредитам сейчас составляет 5–7%, по краткосрочным – около 8%. Благодаря привязке в начале года размера субсидий к ключевой ставке сейчас сельхозпроизводителям возмещают около 9%, оценил чиновник. Несмотря на это, отрасль привлекает недостаточно заемных средств: в этом году аграрии взяли примерно 784 млрд рублей, тогда как для более динамичного роста АПК нужно примерно в 3,5 раза больше.

Задача власти – сделать так, чтобы инвесторы поверили в серьезность и долгосрочность намерений правительства поддерживать агросектор, уверен Евгений Громыко. Один из позитивных факторов – сохранение в 2016 году объема господ-

держки на уровне 237 млрд рублей. «Надеемся, что это не итоговая цифра и будет увеличение, чтобы повысить инвестиционную привлекательность отрасли», – добавил он. По его словам, сейчас благоприятный период для вложений в сельское хозяйство, при этом важно помнить, что нынешняя конъюнктура, сложившаяся в том числе на фоне действия продовольственного эмбарго, не будет длиться вечно.

Приоритетная задача сегодня – обеспечить внутреннее потребление, но в перспективе ближайших пяти–семи лет Россия должна занять устойчивые позиции на мировом рынке продовольствия. Вывоз продукции с добавленной стоимостью – важная цель отечественных производителей, поэтому необходимо дальнейшее развитие секторов, ориентированных на экспорт, прежде всего птице- и свиноводства, несмотря на высокий уровень обеспечения внутренних потребностей в этих сегментах, подчеркнул замминистра.

agroinvestor.ru



Рост производства свинины

За 10 месяцев текущего года российские аграрии увеличили производство свинины на 8,6% и вышли на показатель в 2,5 млн т.

В прошлом году за этот же период аграрии произвели на 198,2 тыс. т мяса меньше.

Безоговорочный лидер в производстве свинины – Курская область (42,2 тыс. т), на втором месте – Белгородская область (29,4 тыс. т). У Краснодарского края – пятое место (11,4 тыс. т).

Хороших результатов по наращиванию поголовья достигли аграрии Тамбовской и Смоленской областей, где за последние два года объемы производства свинины выросли более чем в два раза, сообщает пресс-служба Минсельхоза РФ.

Meatinfo

Говяжий Альянс

Говяжий Альянс пяти наций был переименован в Международный Альянс производителей говядины после добавления к нему новых представителей из Бразилии и Парагвая.

Альянс способствует развитию мировой торговли говядиной и будет

способствовать либерализации торговли говядиной после завершения переговоров о партнерстве стран Транстихоокеанского региона в октябре.

Добавление к альянсу представителей сектора из Бразилии и Парагвая означает, что союз растет и уже представляет 46% мирового производства мясного скота и 63% мирового экспорта говядины.

Мировой рынок говядины продолжает расти и в настоящее время оценивается более чем в 59 млрд долларов, причем он постоянно растет, добавляя 17 млрд долларов ежегодно в течение последних четырех лет.

Основателями альянса являются Австралия, Новая Зеландия, Канада, Мексика и США.

Meatinfo



Китай – драйвер европейского экспорта

Экспорт свинины из ЕС достиг рекордно высокого показателя благодаря росту спроса на свинину со стороны Китая. В сентябре текущего года объемы экспорта европейской свинины выросли на 18% (или на 166300 т) по сравнению с сентябрем 2014 года, а на долю одного лишь Китая пришлось 60 тыс. т из общего объема внешних поставок.

Это было на 13 тыс. т больше, чем в августе. Сейчас на долю Китая приходится около 37% от общего объема экспорта европейской свиной продукции. Так каковы же причины растущего в Китае спроса на европейскую свинину?

«На китайском свином рынке с прошлого года отмечается серьезный спад из-за снижения прибылей производителей, — отмечает аналитик АНДВ Стивен Говард. — Многие малые фермеры в Китае не смогли справиться с падением цен на рынке, а когда прибыли падают, производители вынуждены сокращать поголовье».

В прошлом году китайские свиноводы попали в ситуацию, когда цены на свиней сильно упали, в то время как стоимость кормов значительно возросла.

Такое положение вещей сначала привело к сокращению поголовья свиноматок, а затем к росту спроса на свиней из-за сокращения их поставок на рынок, что привело к росту спроса на импорт.

За исключением Китая, европейский экспорт на другие рынки снизился в сентябре на 8%. С учетом того, что аналитики описывают ситуацию на европейском свином рынке как «критическую», Китай становится важным рынком сбыта свинины для европейских поставщиков.

Meatinfo



Германия:

Львиную долю пакета фермерской помощи ЕС, составившего 420 млн евро, получила Германия.

Сумма полученной Германией финансовой помощи фермерам достигла 69 233 789 евро и оказалась заметно выше аналогичной субсидии, выданной Франции (62 899 543 евро) или Великобритании (36 072 462 евро).

Предназначенный в качестве неотложной меры для поддержки фермеров, оказавшихся в сложной ситуации, особенно в молочном секторе ЕС, пакет поддержки предоставляет государством — членам Евросоюза — возможность использовать 420 млн евро как адресную помощь непосредственно фермерам. Пакет поддержки также предназначен для того, чтобы уменьшить влияние низких цен на свинину на свиноводческий сектор, а также оказать помощь производителям, пострадавшим от засухи в Центральной Европе летом этого года.

Государства — члены ЕС должны выплатить эти средства своим фермерам до конца июня 2016 года.

Meatinfo

США+Китай:

Министр сельского хозяйства США Том Вилсак возглавляет американскую делегацию, отправленную в Китай для торговых переговоров. Министерство сельского хозяйства США уже объявило о значительном

росте экспорта американских товаров в Китай за последнее десятилетие.

Американский экспорт сельскохозяйственной продукции в Китай резко возрос в последние годы, и Китай стал одним из самых быстро растущих экспортных рынков для американских сельскохозяйственных и пищевых продуктов.



В 2011 году Китай обошел Канаду, став главным рынком для экспорта продовольствия из США, и с тех пор сохранил эту позицию. В 2015 финансовом году стоимость экспорта продукции сельского хозяйства из США в Китай составила 25,9 млрд долларов, что составило примерно 16% общего объема американского экспорта сельскохозяйственной продукции.

В то время как быстрый рост экспорта сельскохозяйственной продукции из США в Китай возрос в последние годы, Министерство сельского хозяйства США заявило, что многие макроэкономические условия указывают на потенциал для дальнейшего долгосрочного роста и расширения торговли США с Китаем. Растущее городское население, растущий средний класс и более высокие располагаемые доходы увеличили способность китайских потребителей диверсифицировать свою диету и приобретать продукцию с более высокой стоимостью.

Министерство сельского хозяйства США прогнозирует значительное увеличение китайского импорта фуражного зерна, сои, хлопка, говядины и свинины к 2024 году. При условии, что торговое партнерство США — Китай останется сильным, министерство сельского хозяйства США прогнозирует значительный рост объемов поставок сельскохозяйственной продукции на китайский рынок уже в обозримом будущем.

Стоимость американского экспорта сельскохозяйственных и смежных с ними продуктов в Китай выросла более чем в три раза за последние 10 лет, достигнув рекордных 29,6 млрд долларов в 2014 финансовом году.

Meatinfo

Ваша путеводная звезда к успеху



CSB-System

Комплексное отраслевое
IT-решение для управления
Вашим предприятием

Компания CSB-System
поздравляет всех своих
клиентов и партнеров с
наступающим Новым 2016
годом и Рождеством!


CSB-System

Наша система для
достижения Ваших целей

CSB-System в России:

115054 г. Москва, ул. Пятницкая 73, офис 8
Тел.: +7 (495) 641-51-56 ■ Факс: +7 (495) 953-31-16

197342 г. Санкт-Петербург,
ул. Белоостровская 2, офис 423
Тел.: +7 (812) 449-42-63 ■ Факс: +7 (812) 449-42-64

e-mail: info@csb-system.ru ■ www.csb.com



«**К**онференция «Свиноводство-2015» в этом году посвящена глобальной теме – «Импортозамещение как первый этап создания экспортного потенциала», – обратился с приветственной речью к гостям **президент Международной промышленной академии Вячеслав Бутковский**. – Сегодня можно уверенно заявить, что российское свиноводство – один из ведущих, динамично развивающихся мясных сегментов АПК России. Успехи отрасли достигли столь высокого уровня, что можно решать не только задачи импортозамещения, но и развития экспортного потенциала. Большая заслуга в этом принадлежит Национальному союзу свиноводов, отстаивающему корпоративные интересы отрасли во всех ветвях государственной власти.

Конференция проходит в этих стенах уже седьмой раз. Стоит вспомнить, что в 2013 году основная ее тема была связана с проблемами свиноводства, возникающими в связи со вступлением России в ВТО. В 2014 году с введением санкций против России и изменившейся международной обстановкой в центре внимания оказались вопросы импортозамещения. В ближайшие дни нам предстоит продолжить рассмотрение не только актуальных проблем импортозамещения в свиноводстве, но и обсудить возможности выхода отечественной продукции на внешние рынки».

Доктрина продовольственной безопасности РФ определила пороговое значение удельного веса отечественной мясной продукции – 85%. Исходя из этого, по словам В. Бутковского, можно оценить работу в 2013–2014 гг. Это были годы высоких темпов роста среднедушевого потребления мяса в стране. Впервые за последние 25 лет потребление мяса достигло дореформенного уровня 1990 года, приблизившись к 75 кг на человека. Это вполне соответствует установленным медицинским нормам и близко к средневропейским показателям.

В. Бутковский отметил, что в таких сегментах рынка, как свинина и мя-



Автор: **Виктория Загоровская**

«Свиноводство-2015»: консолидация бизнеса и власти

С 24 по 26 ноября в Москве прошла Международная научно-практическая конференция «Свиноводство-2015». Ее организаторы – Министерство сельского хозяйства РФ, Национальный союз свиноводов России и Международная промышленная академия.

со птицы, достижение необходимого уровня продовольственной независимости в последние годы происходит по более благоприятному сценарию, чем в сегменте КРС. «Как мне кажется, здесь нет большой проблемы, поскольку пищевой рацион населения уже вполне переориентировался на птицу и свинину, столь же полноценные по белку, что и другие виды мяса», – сказал эксперт.

Вопросами импортозамещения наша страна начала заниматься фактически 10 лет назад, в 2006 году, со стартом приоритетного национального проекта развития АПК, который получил свое продолжение в государственных программах развития сельского хозяйства на 2008–2012-е, а затем на 2013–2020 гг. Конечно, решать сразу все вопросы импортозамещения в мясной отрасли невозможно. «Только реализуя комплекс мероприятий, разрабатывая и используя различные виды государственной поддержки, включая прямое финансирование отрасли за счет средств бюджета, можно добиться сокращения ввоза мяса на территорию России, и этого мы добились! Общий объем импорта свинины в 2014 году составил около 500 тыс. т, в то время как в 2013 году этот показатель достигал 1 млн т, а в 2012-м – более 1,2 млн т. В 2014 году доля импорта в потреблении свинины составляла 13%, а в 2015-м ожидается, что эта цифра не превысит и 10%», – заверил В. Бутковский.

Директор Департамента животноводства и племенного дела Министрства сельского хозяйства России Владимир Лабинов зачитал участникам конференции «Свиноводство-2015» приветствие главы ведомства Александра Ткачева.

«От имени Министерства сельского хозяйства РФ и от себя лично приветствую вас, передовых представителей отрасли, руководителей и специалистов ведущих свиноводческих хозяйств страны! – сказал он. – Реализация мер государственной поддержки животноводства, рост числа современных высокотехнологичных предприятий с системным подходом к организации бизнес-процесса, развитие отечественного племенного дела – все эти факторы приводят к ощутимому результату в свиноводческой отрасли. В число первоочередных вопросов, стоящих перед российским АПК в современных условиях, входят повышение конкурентоспособности и наращивание экспортного потенциала мясной отрасли, поэтому

необходимо особо отметить актуальность темы конференции – «Импортозамещение как первый этап создания экспортного потенциала».

Российское свиноводство находится в середине большого пути. Нужны глубокие структурные и качественные преобразования, требующие кон-



Вячеслав Бутковский,
президент Международной
промышленной академии:

«Впервые за последние 25 лет потребление мяса достигло дореформенного уровня 1990 года, приблизившись к 75 кг на человека. Это вполне соответствует установленным медицинским нормам и близко к среднеевропейским показателям».

солидации усилий бизнеса, общества и органов государственной власти. Отрадно отметить, что важную объединяющую роль в достижении намеченных целей играет активная деятельность Национального союза свиноводов. Уверен, что эффективный поиск перспективных идей и обмен накопленным практическим опытом в ходе конференции станут еще одним импульсом в развитии отрасли!».

«Мы рады, что Правительство России считает агропромышленный комплекс одним из приоритетных и продолжает его поддерживать», – отметил Вячеслав Бутковский. – Так, в текущем году на поддержку всего сельского хозяйства выделено 238 млрд рублей, в том числе около 18 млрд – на свиноводство. Следует отметить, что благодаря вложенным в отрасль инвестициям, а это, по подсчетам аналитиков, около 400 млрд рублей, промышленное свиноводство в нашей стране практически восстановилось. Только в период 2005–2014 гг. объем индустриального производства свинины вырос более чем в пять раз –

с 420 тыс. т до 2 млн 289 тыс. т. Одновременно осуществляется технологическая модернизация отрасли, включая создание необходимых мощностей по убою и глубокой переработке, а также производства комбикормов, с которым напрямую связана динамика объемов производства свиноводческой продукции. Уже в 2014 году было выработано 7,8 млн т комбикормов для свиней, что составляет 34% от их общего производства. По сравнению с 2013-м показатель вырос на 9,3%».

Согласно данным Росстата, в 2014 году комбикорма для свиней производились в 66 субъектах РФ, в числе которых с огромным отрывом лидирует Белгородская область. Улучшение ситуации в свиноводстве дает комбикормовой отрасли хорошую перспективу. Продолжают открываться новые заводы по производству комбикормов. В 2014 году в России было запущено более 20 предприятий комбикормового направления.

Основной акцент деловой программы конференции был сделан на обсуждении актуальных вопросов в рамках пяти тематических сессий: «От этапа структурирования отрасли – к выходу на глобальные рынки», «Ветеринарное благополучие – основа динамического развития отрасли и выхода на внешние рынки»; «Актуализация требований к качеству мяса на современном этапе развития свиноводства», «Реализация стратегии конкурентоспособности – необходимое условие импортозамещения и создания экспортного потенциала», «Кормление свиней для раскрытия генетического потенциала».

В рамках мероприятия в фойе 1-го и 2-го этажей проходила выставка ведущих отечественных и зарубежных фирм-производителей оборудования, ветпрепаратов и инноваций в отрасли свиноводства. Свои достижения продемонстрировали ТД «Биопром-Центр», Группа компаний «Неофорс», «ВИК» и «Ветпром», «Селекционно-гибридный центр», Глазовский комбикормовый завод, компания «Коудайс МКорма», «Реттенмайер Рус», «Агрофермент», «Даниско» и ряд других.

В работе конференции приняли участие более 270 руководителей и специалистов предприятий, фирм и организаций из 24 регионов России и 19 стран мира: Австрии, Беларуси, Болгарии, Германии, Дании, Литвы, Испании, Польши, США, Финляндии, Франции и др. **МС**



Авторы:



Мушег Мамиконян,
президент Мясного совета
ЕЭП, д. т. н.



Алишер Адылов,
отраслевой эксперт



Альберт Давлеев,
вице-президент Международной
программы развития
птицеводства (IPDP)

Смена технологической парадигмы в мясоперерабатывающей отрасли

Новейшая история мясной промышленности России, начавшаяся с 1992 года, прошла несколько этапов на пути к зрелой, конкурентоспособной отрасли, генерирующей новые ассортиментные решения.

Немного истории

Однако без достаточного внимания остались технологические критерии, описывающие тот или иной этап эволюции. В частности, в мясопереработ-

ке поэтапно сменялась сырьевая парадигма, и мы наблюдали, как минимум, три этапа такой трансформации.

Первый этап: резкий рост импорта сырья и уменьшение доли отечественного сырья в 1992–2000 годы. Назовем этот этап «доминирование говядины». С высоты сегодняшнего дня немногие помнят, что вследствие субсидирования и импортопоощряющей политики ЕС мы имели стоимость сырья на рынке говядины ниже, чем стоимость сы-

рья свинины! Да, тогда стоимость килограмма говядины была сопоставлена со стоимостью мяса птицы в РФ.

Второй этап: ценовая дифференциация видов сырья и установление рыночно обоснованных пропорций цен на мясо разных видов. Это, в первую очередь, происходило вследствие уменьшения субсидирования экспорта мяса из Европейского союза, под давлением конкурентов ЕС в международной торговле мясом в рамках ВТО. Введе-

ние в Российской Федерации с 2003 года системы «квотирования импорта» мяса привело к возникновению благоприятных условий для развития проектов производства отечественной птицы и свинины, но в большей степени этот этап, вследствие высокой конвертируемости исторически распределенных квот в деньги, можно охарактеризовать, как «золотой век импортеров». Этот период завершился в 2013 году.

Третий этап: с 2014 года отрасль вступает в новый этап сырьевой парадигмы, и в настоящем материале анализируется, какие технологические последствия предвидятся в отрасли, а также опережающими тезисами описывается возможность принятия рациональных технологических решений, которые увеличат эффективность мясоперерабатывающих предприятий РФ.

Совершенно очевидно, что за последние 10 лет произошло существенное перераспределение долей потребления типов мяса на рынке РФ (см. график 1).

Эти тенденции были неоднократно описаны и проанализированы, но исследования относятся в основном к розничным продажам. В меньшей степени изучены технологические факторы и экономические аспекты, влияющие на изменение долей и структуру использования сырья в мясоперерабатывающей промышленности. Эти аспекты чрезвычайно важны, ибо именно от путей, по которым может пойти развитие технологической мысли в переработке мяса, будут зависеть будущие объем, структура и доходность мясоперерабатывающей отрасли России.

Почему же так категорично, с нашей точки зрения, выглядит актуальность новой технологической парадигмы в условиях вновь сложившейся сырьевой структуры?

В 2014–2015 годах мы наблюдаем резкое снижение объемов импорта мяса. Это было ожидаемо, но период, когда импортируемое мясо и его параметры существенно влияли на технологическую логику компаний, уходит в прошлое значительно быстрее, чем ожидалось ранее. На рынке сырья РФ складывается новая ситуация, когда отечественные производители существенно влияют на цены и структуру предложения.

Особенностью нового этапа, в который вошла мясная отрасль, являются также разные степени развития и зрелости подотраслей мясной отрасли. К примеру, объем предложения,

График 1. Потребление основных видов мяса в РФ, тыс. т (с инерционным прогнозом)

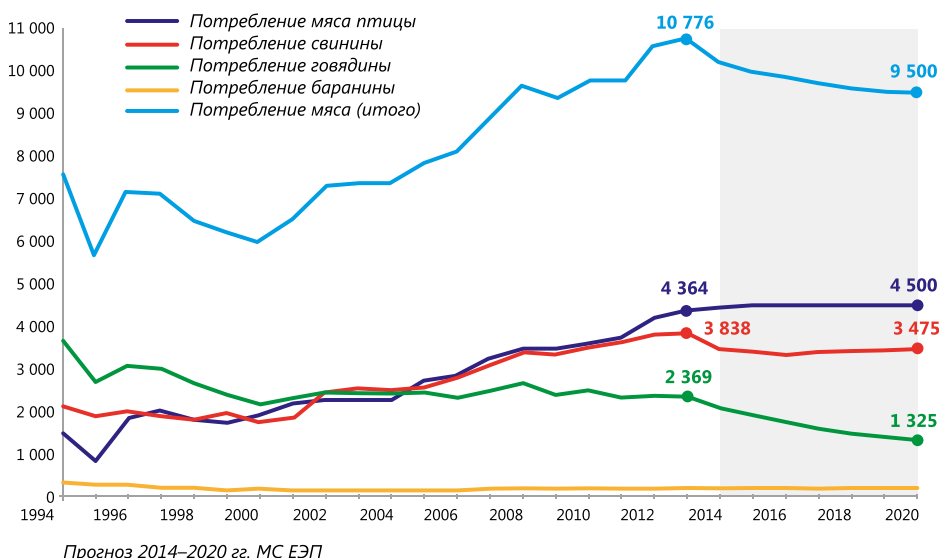


График 2. Расширение ассортимента и переработка



Источник: оценки AGRIFOOD strategies

стабильность цен, высокая конкурентоспособность характерны в первую очередь для рынка мяса птицы. Волатильность цен, доля и структура импорта, разнокоренная структура производителей и другие характеристики рынка свинины свидетельствуют о том, что это пока незрелый рынок, и мы можем ожидать значительные изменения предложения свинины в будущем.

Рынок говядины же будет характеризоваться достаточно стабильными

индикаторами. Это стоимость импорта и относительно стабильный объем предложения отечественной говядины в связи с тем, что он стабильно и расчетно вытекает в основном за счет шлейфа молочного скотоводства.

Таким образом, существенный рост доли потребления мяса птицы (курицы, индейки, а в последнее время и утки) имеет фундаментальные причины выгоды цен на единицу полезного продукта (белка/калорий) и обоснован

степенью предлагаемого ассортимента с точки зрения потребительских предпочтений.

Настоящее и будущее

Какие же изменения все эти преобразования оказывают на рынок сырья для мясоперерабатывающей отрасли? Какие выводы можно сделать для проектов развития конкурентоспособности предприятий отрасли?

Первый вывод заключается в том, что зрелый рынок мяса птицы, предлагая розничным потребителям все более предпочтительные продукты (куриные и индюшачьи полуфабрикаты – график 2), становится основным конкурентом для предприятий, производящих готовые мясные изделия. Достаточно посмотреть на график 3, где изображена динамика роста потребления полуфабрикатов относительно динамики умеренного роста и перехода в стагнацию с 2012 года потребления колбасных изделий.

Представленные данные свидетельствуют о росте потребления населением мяса, прошедшего промышленную переработку, но темпы роста доли разделанной и упакованной птицы являются преобладающими и очень показательными. Для предприятий, производящих конечные мясопродукты (готовые к употреблению), это большой вызов и трудная для решения задача.

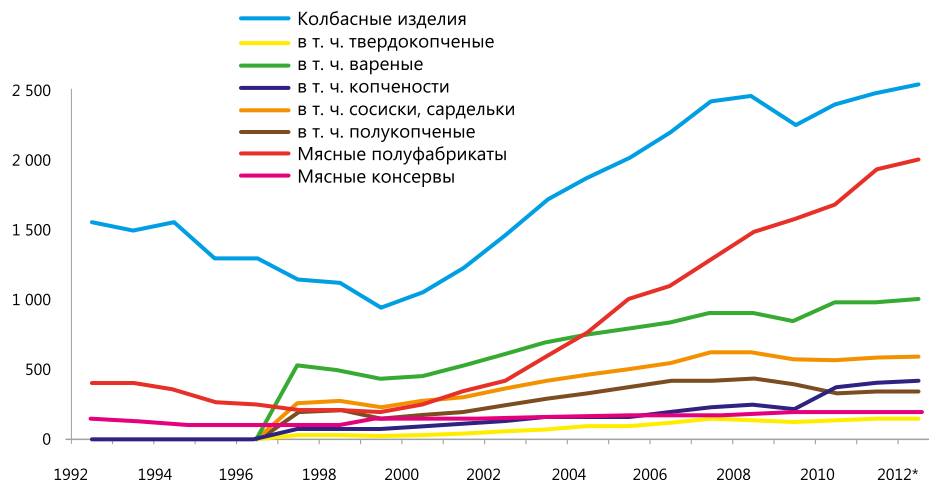
Второй вывод заключается в том, что если мясоперерабатывающие предприятия не смогут предложить более привлекательные для потребителей изделия, то вероятность дальнейшей стагнации и уменьшения рынка конечных, готовых мясопродуктов в пользу полуфабрикатов из мяса кур и индеек будет неизбежной.

Третий вывод состоит в том, что зрелый рынок птицы является также поставщиком мясного сырья, и преимуществами такого рынка нужно воспользоваться в полной мере, иначе невозможно конкурировать с продуктами разделки курицы, индейки и утки.

Возникает предположение, что только в том случае, если компании смогут использовать преимущества относительно дешевого белка мяса птицы и будут производить конечные готовые мясопродукты привычных и новых категорий, то можно рассчитывать на развитие доли на рынке.

Наша задача состоит в описании технологического алгоритма, позволяющего грамотно, математически вы-

График 3. Динамика индустриально переработанного мяса в общем объеме потребления



Прирост производства в 2012 году по сравнению с 2000-м составил:

колбасных изделий в 2,4 раза; мясных полуфабрикатов в 8,2 раза.

По сравнению с 2009-м: колбасных изделий на 13%; мясных полуфабрикатов на 26%.

веренно построить новую сырьевую и ассортиментную политику для повышения эффективности управления себестоимостью и на основе этих знаний стабилизировать устойчивость предприятия на рынке.

Предшествующие технологические концепции в мясоперерабатывающей отрасли тяжело выходили на современный уровень. Консервативная формализованность мясных технологий, замороженная в виде нормативных документов, сменилась этапом новых возможностей для предприятий, позволяющих перейти на более современные, приемлемые для развития технологии и рецептуры.

Но следует отметить, что проблема технологической и ценовой оценки сырья, применяемая в отрасли, в течение долгого времени остается актуальной. До сих пор много технологических решений опирается на эмпирический или личный опыт и предпочтения специалистов отрасли, однако современный уровень конкуренции настоятельно требует системного понимания и максимального оцифровывания алгоритмов предлагаемых и применяемых технологических решений.

Решение: КТИ

Прежде чем представить вашему вниманию технологический инструмент для принятия выверенных, обоснованных решений по оценке сырья,

следует остановиться на описании общих принципов и способов широко распространенных технологических подходов, применяемых в мясопереработке.

Известно, что стоимость сырья мяса составляет более 75% себестоимости мясопродуктов. Не рассматривая другие фрагменты формирования себестоимости, предлагаем внимательно проанализировать именно аспект выбора сырья, обоснованности выбора, расчетной выверенности используемого мяса в динамично меняющейся конъюнктуре цен.

Жесткие условия ценовой конкуренции в 1990-х и в начале 2000-х годов сформировали в мясной отрасли экономически достаточно обоснованный подход в подборе мясного сырья и технологических ингредиентов, с помощью которых относительно успешно решались задачи снижения, регулирования себестоимости в условиях высокой волатильности цен на сырье. С 2003 года стало заметным ценовое дистанцирование красного мяса (свинина/говядина) и белого мяса, цены начали отражать рыночные пропорции и меньше искажались административными решениями ЕС.

Это обстоятельство подстегнуло к использованию большего количества мяса птицы, прежде всего, курицы и индейки, в колбасно-кулинарном производстве. Однако менялся и технологический инструмент, кото-

График 4. Классификатор сырья, применяемого в мясной отрасли

Вид мяса	Сырье и сырьевые полуфабрикаты	Постность %	Белок	Жир	Влага	Костный остаток	ВУС
Говядина	Высший сорт	98,0%	23,0%	2,0%	72,0%		72,0%
Говядина	Первый сорт	95,0%	20,0%	5,0%	70,0%		69,0%
Говядина	Второй сорт	85,0%	15,0%	15,0%	65,0%		65,0%
Говядина	Задние четверти KN	94,0%	20,0%	6,0%	73,0%		69,0%
Говядина	Задние четверти IN	90,0%	19,0%	10,0%	69,0%		67,0%
Говядина	Задние четверти OU	90,0%	19,0%	10,0%	69,0%		68,0%
Говядина	Передние четверти (лопатка)	90,0%	19,0%	10,0%	69,0%		68,0%
Говядина	Передние четверти (шея)	85,0%	18,0%	15,0%	65,0%		70,0%
Говядина	Тримминг 80%	80,0%	15,0%	20,0%	63,0%		65,0%
Говядина	Жирная	50,0%	10,0%	50,0%	38,0%		65,0%
Свинина	Окорок б/к	92,0%	19,0%	5,0%	75,0%		56,0%
Свинина	Тримминг 90%	90,0%	18,0%	10,0%	70,0%		52,0%
Свинина	Лопатка б/к	88,0%	18,0%	12,0%	68,0%		57,0%
Свинина	Тримминг 85%	85,0%	17,0%	15,0%	66,0%		57,0%
Свинина	Шея	80,0%	16,0%	20,0%	62,0%		57,0%
Свинина	Тримминг 80%	80,0%	16,0%	20,0%	62,0%		52,0%
Свинина	Тримминг 75%	75,0%	15,0%	25,0%	58,0%		52,0%
Свинина	Тримминг 70%	70,0%	14,0%	30,0%	54,0%		52,0%
Свинина	Тримминг 50%	50,0%	10,0%	60,0%	39,0%		52,0%
Свинина	Тримминг 40%	40,0%	10,0%	60,0%	39,0%		52,0%
Птица (бройлер)	Филе	97,0%	21,0%	3,0%	70,0%	0,0%	54,0%
Птица (бройлер)	Киль (грудная кость)	89,0%	19,0%	11,0%	70,0%	0,1%	50,0%
Птица (бройлер)	Грудка на кости	88,0%	20,0%	12,0%	70,0%	0,0%	50,0%
Птица (бройлер)	Голень	85,0%	15,5%	15,0%	68,0%	0,2%	56,0%
Птица (бройлер)	набор (киль 40%, спинка 60%)	83,0%	13,0%	17,0%	67,0%	0,1%	50,0%
Птица (бройлер)	Шея + набор (шея 50%, набор 50%)	83,0%	14,0%	17,0%	66,0%	0,1%	50,0%
Птица (бройлер)	Крыло	83,0%	14,0%	17,0%	66,0%	0,2%	50,0%
Птица (бройлер)	Тушка ЦБ (с выделением филе)	82,0%	13,0%	18,0%	67,0%	0,2%	52,0%
Птица (бройлер)	Спинка верхняя (передняя)	80,0%	12,0%	20,0%	68,0%	0,3%	50,0%
Птица (бройлер)	Бедро	76,0%	13,6%	24,0%	59,0%	0,1%	56,0%
Птица (индейка)	Филе грудки	98,0%	23,0%	2,0%	73,0%		55,0%
Птица (индейка)	Филе бедра	96,0%	19,0%	4,0%	75,0%		57,0%
Птица (индейка)	Тримминг 88%	88,0%	17,0%	12,0%	75,0%		53,0%
Птица (индейка)	Фарш ММО	80,0%	14,0%	18,0%	70,0%	0,50%	50,0%
Птица (индейка)	Кожа	55,0%	12,0%	45,0%	42,0%		
Птица (индейка)	Жир	30,0%	5,0%	70,0%	30,0%		

рый позволял при таких изменениях поддерживать заданные потребительские характеристики мясopодyктов.

Известно, что функциональные свойства мяса, получаемые из разных источников (сельскохозяйственных животных), разные. К примеру, при замещении доли говядины в продукте на мясо птицы (курицы) следует приложить некоторые технологические усилия для сохранения идентичных конечных свойств продукта.

Важным является то обстоятельство, что в России применяется очень значительный объем эмульсионных фаршей. Традиционный ассортимент, востребованный у потребителей, на 70% состоит из таких категорий, как сосиски, сардельки, вареная колбаса и т. п. В свою очередь, это означает, что функциональные свойства белка мяса, применяемого для производства данного ассортимента, должны включать влагоудержание и, что особенно важно, форму связи влаги в продукте. Чем сильнее функциональные свойства мясного белка, тем лучше связывается влага в продукте, тем больше доля химически и физически связанной влаги относительно доли механически связанной влаги, и от этого зависят все остальные производные качества конечного изделия. Какие именно?

В первую очередь, заданные (желаемые) органолептические характеристики конечного продукта, экономическая эффективность, а также очень важные критерии безопасности качества, такие как срок хранения продукта и возможность сохранения качества продукта на весь период хранения. Для этих показателей качества, в первую очередь, важна форма связи влаги в продукте, естественно, желательна максимизация доли надежно химически и физически «связанной» влаги.

Вернемся к функциональным свойствам мясного белка. Для понимания и выверенного, обоснованного подбора сырья нами предлагается инструмент КТИ (Коэффициент Технологической Идентичности). Это означает, что все сырьевые источники классифицированы по уровню содержания белка (через постность) и функциональность по связыванию влаги ВУС.

За единицу (эталон) выбирается коэффициент 1 – для говядины высшего сорта. Другие источники сырья приведены через КТИ к расчетным параметрам относительно 1. Так как лучшую функциональность показывает единица

График 5. Классификатор технологической идентичности сырья, применяемого в мясной отрасли

Вид мяса	Сырье и сырьевые полуфабрикаты	Белок	Жир	Влага	Костный остаток	Постность %	ВУС	КТИ №1 Эмульсионная группа	КТИ №2 п/к, в/к, с/к
Говядина	Высший сорт	23,0%	2,0%	72,0%		98,0%	72,0%	1,00*	1,00
Говядина	Первый сорт	20,0%	5,0%	70,0%		95,0%	69,0%	0,96	0,97
Говядина	Задние четверти КН	20,0%	6,0%	73,0%		94,0%	69,0%	0,96	0,96
Говядина	Задние четверти ОУ	19,0%	10,0%	69,0%		90,0%	68,0%	0,94	0,92
Говядина	Передние четверти (лопатка)	19,0%	10,0%	69,0%		90,0%	68,0%	0,94	0,92
Говядина	Задние четверти IN	19,0%	10,0%	69,0%		90,0%	67,0%	0,93	0,92
Говядина	Передние четверти (шея)	18,0%	15,0%	65,0%		85,0%	70,0%	0,97	0,87
Говядина	Второй сорт	15,0%	15,0%	65,0%		85,0%	65,0%	0,90	0,87
Говядина	Тримминг 80%	15,0%	20,0%	63,0%		80,0%	65,0%	0,90	0,82
Говядина	Жирная	10,0%	50,0%	38,0%		50,0%	65,0%	0,90	0,51
Свинина	Окорок б/к	19,0%	5,0%	75,0%		92,0%	56,0%	0,78	0,94
Свинина	Тримминг 90%	18,0%	10,0%	70,0%		90,0%	52,0%	0,72	0,92
Свинина	Лопатка б/к	18,0%	12,0%	68,0%		88,0%	57,0%	0,79	0,90
Свинина	Тримминг 85%	17,0%	15,0%	66,0%		85,0%	57,0%	0,79	0,87
Свинина	Шея	16,0%	20,0%	62,0%		80,0%	57,0%	0,79	0,82
Свинина	Тримминг 80%	16,0%	20,0%	62,0%		80,0%	52,0%	0,72	0,82
Свинина	Тримминг 75%	15,0%	25,0%	58,0%		75,0%	52,0%	0,72	0,77
Свинина	Тримминг 70%	14,0%	30,0%	54,0%		70,0%	52,0%	0,72	0,71
Свинина	Тримминг 50%	10,0%	60,0%	39,0%		50,0%	52,0%	0,72	0,51
Свинина	Тримминг 40%	10,0%	60,0%	39,0%		40,0%	52,0%	0,72	0,41
Птица (бройлер)	Филе	21,0%	3,0%	70,0%	0,0%	97,0%	54,0%	0,75	0,99
Птица (бройлер)	Киль (грудная кость)	19,0%	11,0%	70,0%	0,1%	89,0%	50,0%	0,69	0,91
Птица (бройлер)	Грудка на кости	20,0%	12,0%	70,0%	0,0%	88,0%	50,0%	0,69	0,90
Птица (бройлер)	Голень	15,5%	15,0%	68,0%	0,2%	85,0%	56,0%	0,78	0,87
Птица (бройлер)	Набор (киль 40%, спинка 60%)	13,0%	17,0%	67,0%	0,1%	83,0%	50,0%	0,69	0,85
Птица (бройлер)	Шея + набор (шея 50%, набор 50%)	14,0%	17,0%	66,0%	0,1%	83,0%	50,0%	0,69	0,85
Птица (бройлер)	Крыло	14,0%	17,0%	66,0%	0,2%	83,0%	50,0%	0,69	0,85
Птица (бройлер)	Тушка ЦБ (с выделением филе)	13,0%	18,0%	67,0%	0,2%	82,0%	52,0%	0,72	0,84
Птица (бройлер)	Спинка верхняя (передняя)	12,0%	20,0%	68,0%	0,3%	80,0%	50,0%	0,69	0,82
Птица (бройлер)	Бедро	13,6%	24,0%	59,0%	0,1%	76,0%	56,0%	0,78	0,78
Птица (индейка)	Филе грудки	23,0%	2,0%	73,0%		98,0%	55,0%	0,76	1,00
Птица (индейка)	Филе бедра	19,0%	4,0%	75,0%		96,0%	57,0%	0,79	0,98
Птица (индейка)	Тримминг 88%	17,0%	12,0%	75,0%		88,0%	53,0%	0,74	0,90
Птица (индейка)	Фарш ММО	14,0%	18,0%	70,0%	0,50%	80,0%	50,0%	0,69	0,82
Птица (индейка)	Кожа	12,0%	45,0%	42,0%		55,0%		-	0,56
Птица (индейка)	Жир	5,0%	70,0%	30,0%		30,0%		-	0,31

мясного белка говядины, то остальные КТИ расчетно получают меньше единицы. Классификатор КТИ разделен на два раздела: коэффициент для эмульсионных продуктов и для не эмульсионных продуктов.

Использование алгоритма, применяемого через КТИ, позволяет точно и уверенно, экономически обоснованно при всегда динамичных ценах на мясное сырье выбрать лучшее соотношение сырья и ингредиентов для достижения конечных органолептических показателей продукции при самом экономически оптимальном составе сырья для данного продукта.

Еще раз отметим, что наши рассуждения относятся только к мясным ингредиентам в рецептурах.

Практические примеры

Упрощенный пример использования КТИ, к примеру, такой. Стоимость говядины высшего сорта очень поднялась, а стоимость филе мяса бройлера относительно стабильна. При сохранении химического состава продукта (белок / жир / влага) можно часть говядины в/с заменить на мясо филе бройлера. Однако КТИ говядины в/с (1,0) и КТИ филе бройлера (0,75) показывают, что для эмульсионных продуктов прямая замена не желательна. При прямой замене можно получить одинаковость химического состава (белок / жир / влага), однако КТИ указывает на несоответствие функциональных свойств белка мяса в филе бройлера для прямой замены белка говядины.

Если пренебречь этими особенностями, то кроме цветности продукта (что легко решается) можно получить менее эластичную органолептику, худшую форму связки влаги, где доля механически связанной влаги будет высока, что приведет к ряду отложенных проблем с сохранением качества при хранении.

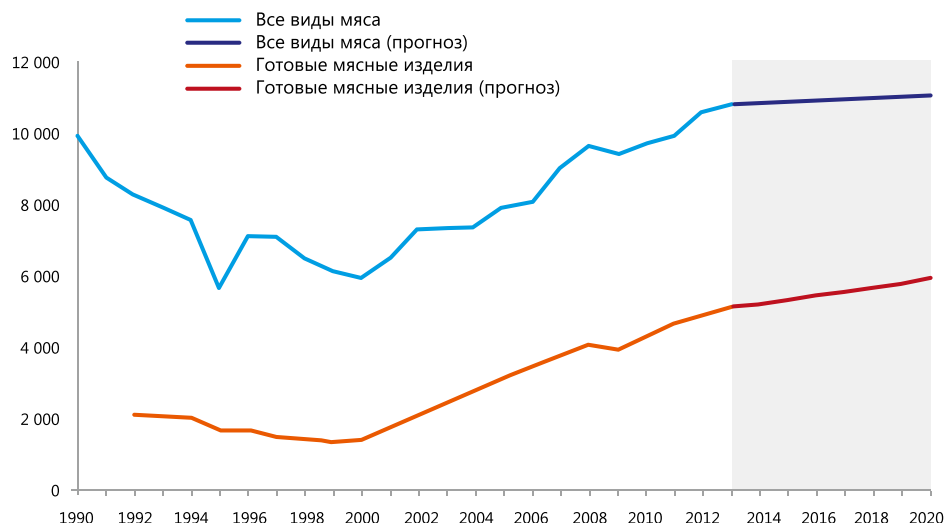
Рассмотрим еще один практический вариант использования и замены сырья, но теперь уже с индейкой. Например, при составлении рецептур эмульсионных и ферментированных колбас лопатку свиную заменим на филе бедра индейки (вариант 1) или заменим на филе бедра индейки говяжий огузок (вариант 2).

Вариант 1:

1 кг филе бедра индейки имеет следующие характеристики: жир 4%, белок 19%, влага 75%, постность 96%, ВУС 57.

1 кг свиной лопатки: жир 12%, белок 18%, влага 68%, постность 88%, ВУС 57.

График 6. Динамика потребления мяса и индустриально переработанных мясopодуKтов в РФ (тыс. т)



При замене лопатки свинины на филе бедра индейки в эмульсионных колбасах коэффициент заменимости будет равен 1:1 (1 кг свиной лопатки = 1 кг филе бедра индейки). При замене в рецептурах ферментированных колбас коэффициент также составит 1:1 (1 кг свиной лопатки = 1 кг филе бедра индейки).

Вариант 2:

1 кг филе бедра индейки имеет следующие характеристики: жир 4%, белок 19%, влага 75%, постность 96%, ВУС 57.

1 кг говядины (огузок) имеет: жир 10%, белок 19%, влага 69%, постность 90%, ВУС 67.

При замене говядины (огузок) на филе бедра индейки в эмульсионных колбасах коэффициент заменимости составит: 1 кг говядины (огузок) = 1,18 кг филе бедра индейки.

При замене в рецептурах ферментированных колбас коэффициент будет равен: 1 кг говядины (огузок) = 0,85 кг филе бедра индейки.

Таким образом, более целесообразным можно считать подход, когда понимание КТИ приведет к тому, что в данном случае прямая замена не будет применяться, а будет подобрано такое соотношение мясного сырья, при котором подбирается большее количество белка филе бройлера или индейки, чем в случае прямой весовой замены. Если же заменяемое сырье – это свинина, то, как видно из классификатора, легко подобрать эквивалентное по КТИ для эмульсионных фаршей сырье из отрубов индейки.

Предлагаемый классификатор технологической идентичности КТИ является технологическим инструментом, позволяющим на современном уровне знаний, с учетом понимания ценовой динамичности на рынке сырья совершенствовать методы управления себестоимостью и контроля идентичности качества воспроизводимых мясных изделий.

К вопросу о конкуренции

Мы вступили в стадию развития отечественного мясного рынка, когда межотраслевая конкуренция более «ожесточенная», чем внутриотраслевая. При этом устойчиво растет доля мясopодуKтов, прошедших промышленную переработку (график 6). Это означает, что птицеводческая отрасль «уведет» потребителей конечных мясных продуктов и сделает их в большей степени потребителями полуфабрикатов из мяса птицы – курицы, индейки и других видов. Альтернативой этому процессу может стать расширение ассортимента мясopерерабатывающей отрасли с ростом продуктов полной готовности из мяса птицы, а также использование стабильного предлагаемого на рынке куриного и индюшиного сырья по оптимально низким ценам для программ регулирования себестоимости.

От того, как отрасль сможет ответить новому вызову, зависит как объем рынка переработанного мяса, так и объем бизнеса отдельных участников этого рынка и его рентабельность, а значит – будущее. **МС**

Российский рынок колбасных изделий

The Russian market of sausage products

В структуре российского производства вареные колбасы являются безусловным лидером, занимая 63% рынка. Копченым колбасам принадлежит доля более чем вдвое меньше.



В настоящее время колбасные изделия очень популярны среди российских граждан. Если раньше колбасы были деликатесом и покупались в основном в праздничные дни для застолья, то сейчас многие россияне употребляют колбасу практически ежедневно.

Частое употребление колбасной продукции подталкивает мясоперерабатывающие предприятия к расширению ассортиментного ряда. Однако вследствие введения продовольственного эмбарго, резкого скачка курса валют и ухудшения экономической ситуации в России потребители были вынуждены сокращать расходы на продукты питания, в том числе и на колбасные изделия.

Продовольственное эмбарго запрещает ввоз не только колбасных изделий, но и мяса, что в свою очередь увеличивает затраты отечественных предприятий, использовавших ввозное сырье при производстве своей продукции.

Средние розничные цены на полукопченые колбасы с начала 2014 года выросли почти на 31%. Данный темп роста является максимальным по потребительским ценам среди всех видов колбасных изделий. В сентябре 2015 года стоимость одного килограмма полукопченной колбасы составляла более 400 рублей. Самой дешевой является колбаса вареная – данная ситуация не меняется на протяжении восьми лет. Однако даже на этот вид колбасы средние розничные цены за год выросли на 9,6%.

Объем видимого потребления в 2013–2015 гг. характеризуется падением. Так в 2013-м и 2014 году рынок колбасных изделий сокращался почти на 1% в год. В 2015-м отрицательная динамика усилилась, и за январь–сентябрь рынок просел на 2,4%.

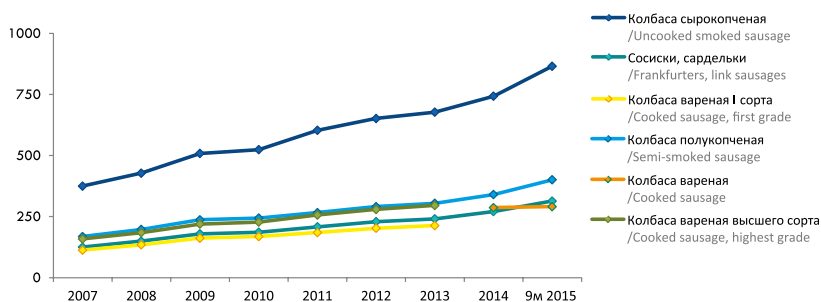
Снижение объема данного сегмента рынка в первую очередь связано с уменьшением производства колбасной продукции российскими компаниями. В 2012 году было выпущено более 2,5 млн т колбасных изделий, а в последние два года объем производства сократился почти на 2%. В 2015 году падение данного показателя продолжилось, и за девять месяцев объем производства снизился еще на 2,4%.

Введение эмбарго и обесценивание рубля не только повлияли на импорт готовой продукции, но также оказали существенное влияние на стоимость и поставки сырья для производства колбасных изделий на территории России, существенно отразились на развитии отечественного рынка. Прогнозировалось, что потребление колбас будет увеличиваться, однако по итогам первого полугодия отмечается снижение данного показателя.

Причиной отрицательной динамики производства, как было обозначено ранее, является ухудшение благосостояния россиян. Располагаемый доход населения в конце 2014 года уменьшился на 3%, что отразилось на потребительской корзине. Таким образом, в 2015 году отмечаются следующие изменения в потребительском поведении:

График 1. Динамика розничных цен на колбасные изделия (по видам), 2007-й – 9 мес. 2015 года, рублей за 1 кг

Chart 1. Sausage products retail prices behavior (by type), 2007 – 9 months of 2015, RUR per 1 kilo



Источник: Росстат / Source: Rosstat

Currently sausage products are very popular among Russian citizens. Whereas in earlier days the sausages were considered gourmet items enjoyed mainly at festive tableful, nowadays many Russians use the sausage more or less on a daily basis.

Frequent consumption of sausage products encourages meat-processing factories to broaden the product range. However, due to the imposed food embargo, a sharp rise in the exchange rate and deterioration in the economic situation in Russia, consumers were forced to spend less on food, including sausages.

Food embargo bans to import sausages and meat alike, which in turn increases the costs of domestic enterprises that used to import raw products and ingredients to manufacture their products.

Since the start of 2014, average retail prices for semi-smoked sausages have risen by almost 31%. This growth rate is the highest with regard to consumer prices of all types of sausages. In September 2015 the price of one kilogram of semi-smoked sausages was more than 400 rubles. The cheapest is the cooked sausage – this situation has not changed for the past eight years. However, even this kind of sausage witnessed average retail prices increase by 9.6% for the year.

The years 2013 to 2015 saw apparent consumption to decline. Thus, in 2013 and 2014 the sausage product market shrank by almost 1% a year. In 2015 the negative trend deepened, with the market dipping by 2.4% between January and September.

Decline in the scale of output of this market segment is primarily due to a decrease in the production of the sausage products manufactured by Russian companies. In 2012 more than 2.5 million tonnes of sausage goods were produced, while in the last two years the volume of output fell by almost 2%. 2015 saw the continuing drop in this indicator, and production has declined by yet another 2.4% in the first nine months.

Occupying 63% of the market, the cooked sausages are the undisputed leader in the structure of Russian production. The share of smoked sausages is more than twice as less.

снижение спроса на мясную продукцию в целом, переориентация на более дешевый сегмент и продукты растительного происхождения.

Максимальное снижение производства колбасных изделий российскими мясоперерабатывающими предприятиями отмечалось в 2009 году – после мирового финансово-экономического кризиса. Тогда его объем составил 2,2 млн т, что на 9% ниже показателя 2008 года. Стоит сказать, что, несмотря на разнонаправленную динамику темпа роста, начиная с 2005 года, показатель по объему производства не опускался ниже 2 млн т.

В течение года в этом сегменте рынка отмечается сезонность: производители выпускают большие объемы продукции в летние месяцы, когда скот хорошо набирает вес. Также высокие объемы производства наблюдаются в декабре, когда потребители начинают готовиться к новогодним праздникам и продажи колбасных изделий растут.

Вареная колбаса является основным выбором населения с низким и средним уровнем благосостояния в виду не очень высокой цены. Поэтому каждое мясоперерабатывающее предприятие имеет данный вид колбасных изделий в своей продуктовой линейке. Вареные колбасы используются при приготовлении бутербродов для завтрака, перекусов, добавляют в салаты, супы и прочие блюда.

В структуре российского производства вареные колбасы являются безусловным лидером, занимая 63% рынка. Копченым колбасам принадлежит доля более чем вдвое меньше. Остальные виды продукции, такие как кровяные колбасы, колбасы, состоящие из термически обработанных ингредиентов, и прочие, суммарно занимают в структуре производства всего около 10%.

Прогнозировалось, что потребление колбас будет увеличиваться, однако по итогам первого полугодия отмечается снижение данного показателя.

The forecasts expected the increase in the sausage consumption, but the first six months of the year show decline in this indicator.

Introduction of the embargo and the ruble's loss in value not only affected the imports of the finished products, but also had a significant impact on the cost and supplies of raw materials for the production of sausage products in Russia, fundamentally affected the development of the domestic market. The forecasts expected the increase in the sausage consumption, but the first six months of the year show decline in this indicator.

The negative dynamics of production, as indicated above, can be accounted for by the deterioration of the well-being of Russians. By the end of 2014, the size of the disposable income decreased by 3%, which had an effect on the consumer goods basket. Thus, the following changes in consumer behavior are distinguished in 2015: a drop in demand for meat products in general and a shift towards cheaper segment and foods of plant origin.

The maximum decrease in the production of sausage products by Russian meat processing companies was recorded in 2009 after the global financial and economic crisis. Then the output amounted to 2.2 million tonnes, down 9 per cent from 2008. It is worth noting that, despite the multidirectional growth rate dynamics, the volume of production never went below 2 million tonnes since 2005.

This market segment is marked by seasonal production variability throughout the year: manufacturers ramp up production in the summer months when the cattle gain weight well. Likewise, high production outputs prevail in December when consumers start preparations for the New Year holidays and sausages sales grow.

Cooked sausage is the main choice of the population with low and middle incomes due to its low price. Therefore, this type of sausage products is available in the product line of every meat processing factory. Cooked sausages are used to prepare sandwiches for breakfast, snacks, to be added to salads, soups and other dishes.

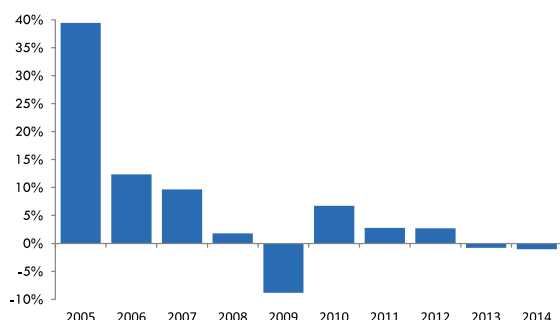
Occupying 63% of the market, the cooked sausages are the undisputed leader in the structure of Russian production. The share of smoked sausage-

В 2012-м было выпущено более 2,5 млн т колбасных изделий, а в последние два года объем производства сократился почти на 2%. В 2015-м падение данного показателя продолжилось, и за девять месяцев объем производства снизился еще на 2,4%.

In 2012 more than 2.5 million tonnes of sausage goods were produced, while in the last two years the volume of output fell by almost 2%. 2015 saw the continuing drop in this indicator, and production has declined by yet another 2.4% in the first nine months.

Диаграмма 1. Динамика темпа роста производства колбасных изделий в РФ, 2005–2014 гг., %

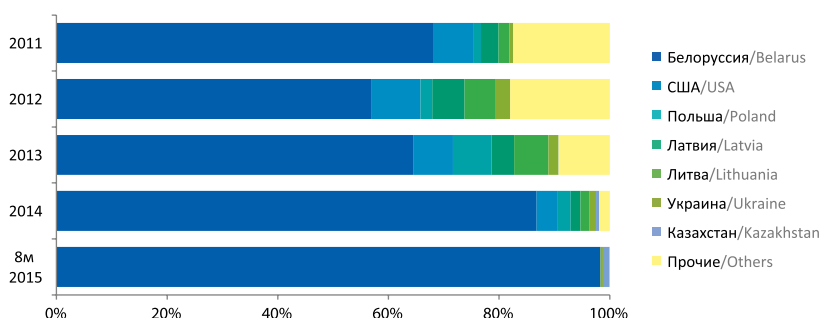
Figure 1. Growth rate of production of sausage products in Russia in 2005–2014, %



Источник: Росстат / Source: Rosstat

Диаграмма 2. Структура импорта колбасных изделий в натуральном выражении по странам 2011–2014 гг., %

Figure 2. Structure of imports of sausage products in volume terms by countries for 2011–2014, %



Источник: ФТС / Source: FCS

Отметим, что отечественное производство колбасных изделий почти полностью удовлетворяет внутреннее потребление, и импортная продукция необходима в основном для увеличения ассортимента ряда. На импорт в 2013 году приходилось около 2,1%. Несмотря на введенное продовольственное эмбарго на колбасные изделия из США, стран ЕС, Канады, Австралии и Норвегии, в 2014-м доля импорта на российском рынке продемонстрировала рост и составила 2,22%.

В количественном выражении за 2013–2014 гг. объем импорта показывал положительную динамику. По итогам 2014 года в Россию было ввезено на 7% больше, чем в 2013-м. Заметим, что темп роста в прошлом году снизился, так как импорт колбасных изделий в 2013 году показывал рост на 22% по отношению к 2012-му. Если в 2014-м введенный запрет на поставку мясной продукции практически не отразился на объеме импорта как в денежном, так и в натуральном выражении, то в 2015-м отмечается существенное снижение зарубежных поставок. За январь–август 2015 года на территорию России было ввезено на 40% меньше колбасных изделий в количественном выражении и более чем на 70% в денежном.

Рост импорта в прошлом году обусловливается тем, что главным импортером колбасных изделий является Республика Беларусь, которая увеличила поставки колбас в Россию в 1,4 раза, в то время как страны, которые попали под эмбарго, существенно сократили их по итогам 2014 года.

Эксперты отмечают, что возможная стабилизация рубля и развитие мясной отрасли при поддержке правительства России будут способствовать нормализации ситуации на рынке колбасных изделий в 2016–2017 гг. Развитие собственной сырьевой базы позволит существенно сократить себестоимость готовой продукции, что в свою очередь повлияет на цены и уровень спроса потребителей. **МС**

es is more than twice as less. Other types of products, such as blood sausages, sausages, consisting of thermally processed ingredients, and others, totally occupy about 10% of the volume produced.

It must be noted, that local production of sausages almost completely satisfies internal consumption and imported products are mainly needed to increase the product range. Imports accounted for about 2.1% in 2013. Despite the food embargo on meat products made in the US, EU, Canada, Australia and Norway, the share of the Russian market imports grew 2.22% in 2014.

In terms of figures, the scope of imports demonstrated positive trend in 2013–2014. By the end of 2014, Russia's imports prevailed by 7% over those in 2013. Note that the last year's growth rate declined, as imports of sausage products in 2013 rose 22% vs. 2012. Whereas in 2014 the ban imposed on the supplies of meat products had almost no effect on the volume of imports both in money and in kind, in 2015 the cross-border shipments declined steeply. For January through August 2015, the sausage products imported to Russia showed a drop of 40% in terms of scope and more than 70% in terms of money.

The last year's imports growth is attributed to the fact that the Republic of Belarus, the main importer of sausages, has increased shipments to Russia 1.4-fold, while the countries which suffered the embargo significantly reduced supplies by the end of 2014.

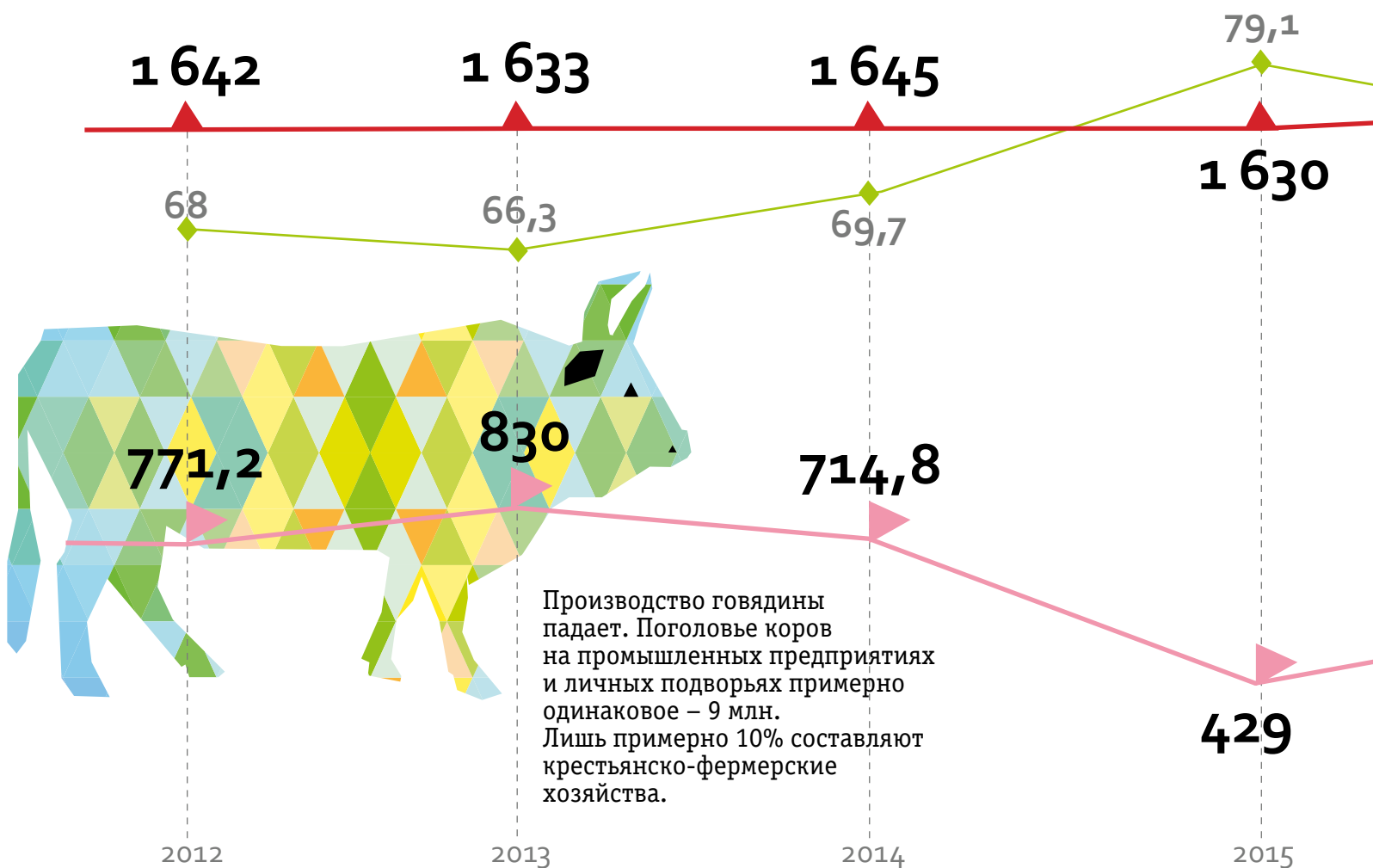
Experts observe that potential stabilization of the ruble exchange rate and the meat industry development, provided that the Russian government will lend support, will help normalize the situation on the sausage products market in 2016–2017. The development of own raw material base will significantly reduce the cost of finished goods, which in turn will affect the price and consumers' level of demand. **ms**

Объем видимого потребления в 2013–2015 гг. характеризуется падением. Так в 2013-м и 2014 году рынок колбасных изделий сокращался почти на 1% в год. В 2015-м отрицательная динамика усилилась, и за январь–сентябрь рынок просел на 2,4%.

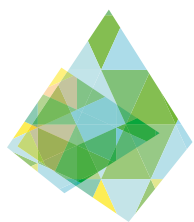
Перспективы производства говядины в России

Источник:

Национальный союз производителей говядины



Поголовье на убой в соответствии
с данными Росстата, голов



в 2012 году

7 816,3



в 2014 году

7 806,1



прогноз
в 2015 году

7 650

Доля собственного производства
в объеме потребления говядины, %

1 668

75

85

1 750

Собственное производство
в убойном весе, тыс. т

В период до 2025 года будет происходить несущественный рост производства говядины. Главным сектором роста станет мясное скотоводство. В 2015 году прогнозируется примерно 429 тыс. т импорта мяса.

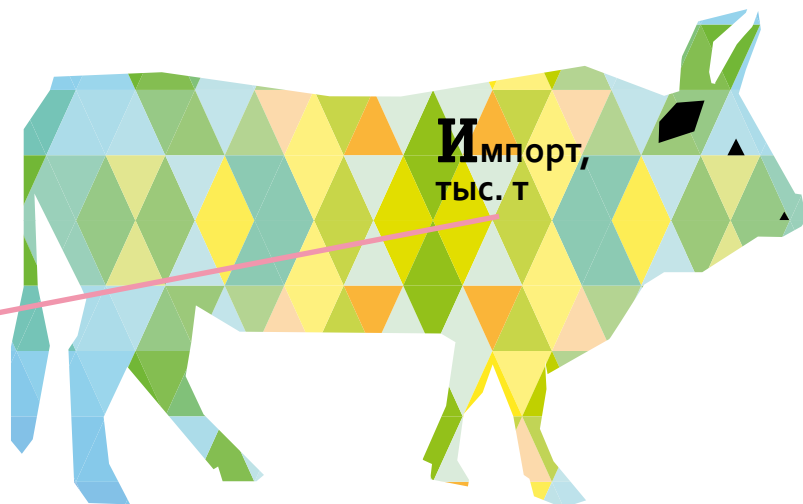
556

2020

308

2025

Импорт,
тыс. т





Данковский МК: запуск производства

В ближайшее время на Данковском мясокомбинате, в котором ГК «Черкизово» провела масштабную реконструкцию за 1,5 млрд рублей, запустят полный цикл производства свинины, сообщили в областном управлении.

Кроме трех основных подразделений (убойного цеха, сырьевой и холодильной, где обеспечено охлаждение, хранение и заморозка готовой продукции) на предприятии появится цех по обработке и фасовке свинины мелкими порциями.

Отметим, что ГК «Черкизово» завершила реконструкцию Данковского мясокомбината нынешней весной. За пять месяцев на предприятии произвели почти 13 тыс. т мяса и субпродуктов. В бюджеты перечислено свыше 9 млн рублей налогов.

За час на мясокомбинате перерабатывают до 250 свиных туш. На предприятии установлена итальянская линия по забойу свиней. Расширен холодильный цех с возможностью двухконтурного охлаждения мяса, реконструирована погрузочная эстакада.

lipetsknews.ru



Консервы из оленины

В Ямало-Ненецком автономном округе (ЯНАО) планируют открыть завод по производству консервов из оленины. Это будет первый в России консервный завод, специализирующийся на продукции из этого вида мяса, сообщил заместитель директора муниципального предприятия «Ямальские олени» Геннадий Соколов.

Проект находится на стадии разработки. «Мы планируем производить три сорта консервов из оленины для разных ценовых сегментов: высший, первый и второй. Максимальная цена для высшего сорта будет около 100 рублей. Помимо мяса завод будет производить и различ-

ные каши — оленину с рисом и овсянкой», — рассказал Соколов. По его словам, на 2016 год предприятие заключило контракт на поставку оленины в Финляндию на уровне прошлых лет — около 250 т.

Всего на Ямале функционирует шесть специализированных комплексов по заготовке мяса. Регион экспортирует мясо северного оленя в страны ЕС с 2008 года. За это время в Германию, Финляндию и Швецию поставлено более 2 тыс. т продукции. В 2014 году общий объем продаж составил 420 т.

Как ранее заявил губернатор округа Дмитрий Кобылкин, перед регионом стоит цель увеличить производство оленины до 4 тыс. т в год. «Глубокая переработка продукции оленеводства — одно из перспективных направлений на Ямале. Из окружного бюджета ежегодно выделяется 30 млн рублей. Средства направляются на разработку селекционных технологий, позволяющих совершенствовать породы северного оленя. Помимо этого, в округе началось строительство еще одного перерабатывающего предприятия», — отметил он.

Муниципальное предприятие «Ямальские олени» образовано в 2002 году. Производительность колбасного цеха в Салехарде (ЯНАО) — 2,5 т деликатесов в сутки. Всего выпускается 20 видов продукции, 114 запатентовано.

TACC



Сделка мясных концернов

Китайский мясной концерн Shandong Delisi Food совместно с австралийской компанией Yolarno Pty инвестирует 46 млн долларов в строительство нового мясоперерабатывающего завода. Инвестиции будут осуществляться в рамках сделки, которую обе компании расценивают как взаимовыгодное сотрудничество.

Совместное предприятие обеих компаний станет владельцем мясоперерабатывающего завода со складами холодного хранения и инновационными производственными линиями, а также транспортной компании. Новый завод будет построен вблизи торгового порта на северо-востоке Китая.

По оценкам австралийской мясоперерабатывающей компании Yolarno инвестиции в новое предприятие принесут обеим сторонам прибыль в размере 18 млн долларов уже в первый год работы завода.

Конкретной даты окончания строительства нового мясокомбината пока не называют. Но когда проект заработает, он поможет не только улучшить логистику поставок мясной продукции, но и будет способствовать значительному увеличению экспорта говядины, ягнятины и свинины. Новый мясокомбинат поможет обеим компаниям продвигать и расширять сбыт их замороженной мясной продукции в Китае. Кроме того, он поможет компаниям укрепить позиции и усилить конкурентоспособность на других рынках, например на Тайване, в Гонконге, Южной Корее, России и Центральной Азии.

Meatinfo



\$1 млрд от CP Group

Тайская Charoen Pokphand Group (CP Group) намерена за два года вложить миллиард долларов в отечественный агросектор. Ранее холдинг объявил о том, что будет реализовывать проекты совместно с Российским фондом прямых инвестиций.

Компания хочет производить молоко и мясо, ориентируясь на экспортные рынки преимущественно азиатских стран. Объявленный объем планируемых вложений автоматически делает CP Group крупнейшим зарубежным инвестором в АПК России: по данным Росстата, в 2011–2013 гг. ежегодный объем иностранных инвестиций в наше сельское хозяйство не превышал 638 млн долларов.

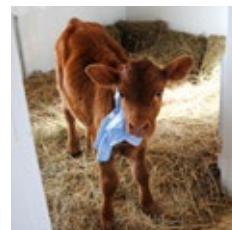
Первый объект интереса тайского холдинга стал известен также в июле. Charoen Pokphand Foods (CP Foods) — основной актив CP Group — объявила о сделке M&A, претендующей на крупнейшую в отрасли в этом году как по сумме, так и мультипликативному эффекту. Группа за 680 млн долларов купила 100% птицефабрик «Северная» и «Войсково-вицы» у голландской Agro Invest Brinky. Последняя должна создать новую российскую компанию, в которой голландская CPF Netherlands BV («дочка» CP Foods) получит 80% до конца 2015 года, а оставшуюся долю приобретет до 31 августа 2018-го. В этой сделке четко прослеживается желание тайской группы расширить бизнес в России и использовать эффект синергии в вертикальной интеграции производства.

Компания работает в нашей стране с 2006 года. В ее структуру входят свиноподкомплексы в Московской, Калужской, Липецкой, Курской, Калининградской и Нижегородской

областях общей мощностью около 30 тыс. т в год, а также комбикормовый завод на 600 т/сутки. Приобретение птицефабрик позволит холдингу сразу попасть в топ-5 лидеров птицеводческого сектора и занять 5% рынка примерно с 220 тыс. т.

Покупка предприятий у Agro Invest Brinky стала не первой сделкой CP Foods с европейцами на российском рынке: в конце 2013 года примерно за 95,5 млн долларов она купила 67% акций норвежской группы Russia Baltic Pork Invest (RBPI), которая управляет проектами «Правдинское Свино Производство» (Калининградская область, основной актив), «ННПП» (Нижегородская область) и «Пензенский Агри Инвест». В 2015–2018 гг. RBPI планирует построить семь новых свиноферм в России, это позволит ей увеличить число товарных свиней до более чем 2 млн в год. В перспективе группа рассчитывает занять 6% отечественного рынка свинины.

agroinvestor.ru



Фабрика по клонированию скота

Китай планирует расширить производство коров на 1 млн голов в год. И все они будут клонами.

Первый в своем роде завод по клонированию скота планируется построить в Тяньцзине. Новое предприятие произведет революцию в секторе производства говядины, уверены инвесторы, поскольку позволит производить до 1 млн клонированных коров в год. Кроме того, на заводе, в строительстве которого примет участие и государство, будут также клонировать служебных собак, скаковых лошадей и других животных.

Китайские скотоводы давно пытаются идти в ногу со временем и не отставать от бурного роста мирового спроса на говядину — поголовье крупного рогатого скота на убой в стране выросло с 13 млн голов в 1991 году до 47 млн голов в 2011-м, сообщает аналитики. Резкий рост спроса на говядину в Китае привел к трехкратному росту цен на данный вид мяса в стране в период с 2000-го по 2013 год. Но новое предприятие по клонированию коров может в корне изменить ситуацию.

Объект по клонированию животных, стоимость которого оценивается в 200 млн юаней, возводится компанией Voyalife Group. Как сообщили представители фирмы, клонирование скота будет произ-

водиться с применением стволовых клеток и результатов и методов новейших исследований регенеративной медицины.

Завод будет производить 100 тыс. эмбрионов крупного рогатого скота в год, но планируется, что объем производства вырастет до 1 000 000 единиц, сообщают представители Boyalife Group.

Meatinfo



BS купила подразделение Cargill

Бразильская компания-переработчик мяса JBS SA завершила процесс приобретения американского подразделения Cargill Inc по производству свинины.

Сделка завершилась в более высоком ценовом сегменте, чем прогнозировалось ранее. Согласно информации компании общая стоимость сделки составила 1,45 млрд долларов. Для финансирования приобретения JBS SA в августе 2015 года взяла кредит в 1,2 млрд долларов на рынке синдицированного займа. Министр юстиции США не комментирует эту сделку.

Вместе с тем, корпорация JBS SA стала владельцем сразу нескольких производственных площадок в США (два мясоперерабатывающих завода в Айове и Иллинойсе; пять заводов по производству комбикормов в Миссури, Арканзасе, Айове и Техасе; четыре свинофермы в Арканзасе, Оклахоме и Техасе) и мажоритарной части акций переработчика курятины Pilgrim's Pride Corp. За счет этой покупки JBS SA стала вторым по величине переработчиком свинины в США после Smithfield Foods Inc., полностью принадлежащей китайской компании WH Group Ltd. После реорганизации всех прав собственности удельный вес JBS SA составит 22% на американском рынке свинины и 18% на американском рынке птицы.

agriacta.com

«Зеленая роща» выставлена на торги

На Дону выставили на торги обанкротившийся комплекс «Зеленая роща», который специализировался на выращивании КРС и зерновых.

Арбитражный управляющий выставил на торги ЗАО «Зеленая роща» по начальной цене 277,2 млн рублей.

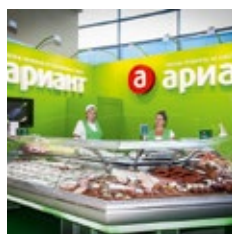
Предприятие продается как имущественный комплекс, расположенный в Миллеровском районе Ростовской области. Комплекс включает в себя несколько складов и зернохранилищ, коровников и телятников, а также земельные участки, площадь которых в общей сложности превышает 3 тыс. га. Кроме недвижимого имущества лот включает зерноуборочную технику, доильные агрегаты и 170 голов КРС.

Аукцион по продаже комплекса состоится 12 января 2016 года в открытой форме. Шаг на повышение – 5%.

По данным Арбитражного суда Ростовской области, ЗАО «Зеленая роща» было признано банкротом в феврале 2014 года. Кредиторская задолженность предприятия превышает 188 млн рублей. Дебиторская задолженность – 47 млн рублей. Проблемы у «Зеленой рощи» возникли после того, как предприятие выступило поручителем по кредитам для ООО «Юг-Зерно».

Финансовые сложности у компании возникли после ввода эмбарго на экспорт зерна в августе 2010 года. Сегодня компания должна кредиторам более 600 млн рублей. Среди активов «Юг-зерно» были такие предприятия, как «Зеленая роща» и «Фоминская дубрава», а также Чертковский и Мальчевский элеваторы.

РБК



«Арианта» построит свинокомплекс

Свердловское правительство подписало соглашение с Серовским заводом ферросплавов о строительстве свиноводческого комплекса на 250 тыс. голов.

Челябинский агрохолдинг «Арианта» (входит в структуру завода) планирует вложить в проект 12 млрд рублей. Производство полного цикла от свинокомплекса до магазинов по продаже мяса запустят к 2018 году, сообщили в пресс-службе правительства Свердловской области. При выходе комплекса на полную мощность будет выпускаться 45 тыс. т мяса в убойном весе в год, до 500 тыс. т колбасы и мясoproductов.

Напомним, договоренность о строительстве свинокомплекса в Свердловской области между свердловским правительством и «Ариантом» была достигнута на встрече в июле.

РБК



Специи Christl. Радуют.



Санкт-Петербург
+7 (812) 332 50 60

Москва
+7 (499) 755-53-98

Воронеж
+7 (473) 220-47-50

Тольятти
+7 (906) 337-54-38

Новосибирск
+7 (383) 347-75-44

Владивосток
+7 (4232) 30-87-39



christl
технология специй

Импортер и представитель CHRISTL в России: ООО «ЕВРО МИТ ТЕХ.»
Тел./факс: +7 (812) 332 50 60
Мобильный: +7 (911) 776 84 07
e-mail: office@eumt.ru

Гость:
Михаил Быковский,
территориальный менеджер по югу
России и Уралу компании «Силд Эйр»

Беседовала:
Виктория Загоровская

В ПОЛЯХ

досье

Имя, фамилия:

Михаил Быковский

Компания, должность:

ЗАО «Силд Эйр», территориальный
менеджер по югу России и Уралу
(пищевая промышленность)

Дата и место рождения:

20.02.1982,

Россия, г. Белгород

Образование:

высшее – Белгородский
государственный строительный
университет; специальность –
инженер-механик дорожных машин

Работает в продажах:

около 10 лет

Места, где побывал в командировках:

южная часть России (Волгоград,
Сочи, Крым), а также Урал.

Совместные визиты с клиентами
в США, Великобританию, Европу

Семейное положение:

женат. Две дочери: 7 и 3 года



Михаил Быковский:

«Я не продаю, а создаю благоприятные условия для покупки»

– **Как вы попали в «Силд Эйр»?**

– До этого я жил в Москве и работал на российско-германскую компанию «Декарт», которая занимается производством и продвижением высококачественной лакокрасочной продукции. В 2008 году после появления на свет дочери принял решение переехать обратно в Белгород, где я родился. Три месяца находился без работы и обдумывал дальней-

шие планы. Информацию о подборе менеджера по ключевым клиентам «Силд Эйр» нашел на сайте НН. Изучив требования и потенциал компании, решил попробовать себя на данную вакансию. Плюсом для меня стал опыт работы в аналогичной должности на компанию Nestle. И, несмотря на полное отсутствие знания английского языка, меня все же пригласили на испытательный срок.

Если применять одну и ту же тактику ко всем потребителям, возникает риск столкнуться с тем, что в одной ситуации ваш напор будет играть вам на руку, а в другой – наоборот отодвигать запуск проекта, так как клиент будет стараться избавиться от излишнего давления.

Информацию о подборе менеджера по ключевым клиентам «Силд Эйр» нашел на сайте НН. Изучив требования и потенциал компании, решил попробовать себя на данную вакансию.



Под каждый проект и под каждого человека мы вырабатываем свою тактику после первой встречи. Основная идея – это не продать упаковку, а заинтересовать клиента: прибылью, которую он получит, используя наши системы, или той долей рынка, которую сможет завоевать за счет дополнительных преимуществ.

– Расскажите о первой значимой для вас продаже.

– Первый мой опыт продаж был в компании Nestle. Там не было крупных проектов как таковых – были цели по объему продаж, количественной и качественной дистрибуции, представленности в магазинах. Соперничали за горячие зоны, лучшие полки и за доли на этих полках. Создавали искусственное товарное давление, чтобы покупатель выбрал продукцию компании. Это была совсем другая работа, нежели сейчас: тогда создавалось жесткое товарное давление на клиентов, которое позволяло добиваться результата. Спустя три года мне приснился сон, что конкуренты «выкинули» наши шоколадные батончики из горячей зоны в крупной сети, проснулся, что называется, в холодном поту, думаю, это о многом говорит.

– А здесь?

– В компании «Силд Эйр» моя «фишка» – не продавать, а создавать благоприятные условия для покупки. Если посмотреть на процесс, то отчасти это

действительно так выглядит. Во-первых, я стараюсь работать не шаблонно. Под каждый проект и под каждого человека мы вырабатываем свою тактику после первой встречи. Основная идея – это не продать упаковку, а заинтересовать клиента: прибылью, которую он получит, используя наши системы, или той долей рынка, которую сможет завоевать за счет дополнительных преимуществ.

Наша компания предоставляет комплекс услуг – мы не предлагаем только оборудование, только упаковку, технологию или химию для гигиены. Это всегда системы целиком. Мы берем на себя ответственность за сопровождение всего производственного процесса, что называется, от поля до прилавка. Не буду лукавить: финальная идея, это, конечно, прибыль, но прибыль, полученная за счет продажи высококачественных, уникальных продуктов питания. Качество и безопасность всегда стоят на вершине пирамиды, если вы хотите завоевать признание конечных покупателей надолго.

– Насколько важны знания психологии?

– По моему мнению, навыки в психологии позволяют сократить время, требуемое для достижения результата. С определенным уровнем упорства и желания внедрить и продать ту или иную систему (или что угодно) не так уж сложно. При этом если применять одну и ту же тактику ко всем потребителям, возникает риск столкнуться с тем, что в одной ситуации ваш напор будет играть вам на руку, а в другой – наоборот отодвигать запуск проекта, так как клиент будет стараться избавиться от излишнего давления.

– С кем найти общий язык проще: с мужчинами или с женщинами?

– На рынке, где мы работаем, все обладают высоким уровнем профессионализма. В данном случае снимается разделение на женщин и мужчин, если специалист занимает позицию, которая позволяет принимать решения о внедрении новых продуктов и покупке оборудования. Речь идет только о степени мастерства.

– Много ли в отрасли женщин, принимающих решения?

– Примерно поровну с мужчинами. За последние пять лет женщин в моей отрасли и смежных промышленных секторах становится все больше.

– Часто ли вы бываете в командировках и где вам интереснее: в полях или в офисе?

– Однозначно в командировках, здесь я провожу большую часть времени. На сегодняшний день моя рабочая неделя выглядит примерно таким образом: в понедельник я улетаю из Белгорода и в лучшем случае возвращаюсь в пятницу вечером или в субботу утром. Например, в последнюю неделю в понедельник я улетел в Москву, где у меня была встреча; оттуда во вторник утром прилетел на переговоры в Краснодар, в среду вернулся обратно в Москву и отправился в Тамбов на машине, чтобы встретиться с клиентом. После этого я снова добрался до Краснодара и в пятницу вечером прибыл в родной Белгород.

– Отличаются ли подходы к работе с региональными и столичными компаниями?

– В мое ведение не входят клиенты Центрального региона. Моя зона

Люблю Белгород, мне очень нравится Краснодар, но по душе, конечно, Москва! Единственное, я разделяю Москву в солнечное время и в непогоду: для меня это два совершенно разных города и по внешнему облику, и по настроению жителей.

Судя по собственному опыту, могу сказать, что вся работа должна быть сделана до переговоров, и тогда вам останется только расставить финальные акценты и поставить подписи на документе.



Не стоит заучивать ход планируемых переговоров: если что-то пойдет не так, будет сложно переориентироваться. На переговорах лучше быть «легким», без шаблона, но с глубоким знанием дела.

ответственности включает юг России (Волгоград, Сочи, Крым), а также Урал. Тем не менее, могу сказать, что разнятся не подходы, а скорее, типы управления в федеральных и региональных компаниях.

– Каким образом?

– Я бы назвал это скоростью принятия решений, готовностью внедриться в тот или иной проект. В регионах на это требуется больше времени – жизнь там течет немного медленнее, чем в столице.

– Как вы готовитесь к процессу переговоров?

– Достаточно стандартно – есть определенный шаблон переговоров, который можно найти в любой книге по продажам. В принципе, менеджмент можно охарактеризовать через четыре составляющие, из которых вытекает и техника ведения переговоров. Профессионализм менеджера зависит лишь от того, насколько умело он ими пользуется.

Первая составляющая – это планирование, куда мы можем включить подготовку к встрече: знание клиента, того, о чем мы будем говорить, как мы это будем презентовать, какими будут аргументы, какие могут последовать вопро-

сы от клиента и т. д. Второй пункт – это действие. Мы можем сколько угодно готовиться, но если не начнем действовать, время потрачено впустую. Третий – это проверка, не важно, проверяете ли вы свои действия или действия подчиненных. Проверка должна быть! Это помогает улучшить рабочие процессы, выявить ошибки, а также замотивировать себя на дальнейшие действия. И последний пункт – анализ. В отличие от проверки он подразумевает построение или корректировку основной стратегии, основываясь на основных целях и анализе предшествующего периода. Так сказать, посмотреть на все со стороны.

– Бывает ли, что вы встречаетесь с клиентом и осознанно отказываетесь от плана, начинаете действовать совершенно по-другому?

– Бывает. Именно поэтому не стоит заучивать ход планируемых переговоров: если что-то пойдет не так, будет сложно переориентироваться. На переговорах лучше быть «легким», без шаблона, но с глубоким знанием дела. Клиенту и нам важна прибыль, хорошая презентация – это здорово, но самым важным все же остается конечный результат.

– Расскажите о самом необычном случае подписания договора.

– Самая идеальная ситуация – это когда мы приходим на переговоры, а у нас по сути уже все решено, остается только пожать руки и закрыть сделку. Судя по собственному опыту, могу сказать, что вся работа должна быть сделана до переговоров, и тогда вам останется только расставить финальные акценты и поставить подписи на документе.

– Можете ли вы дать рекомендации по планированию рабочего времени? Как все успевать?

– Ничего нового. Планирование должно быть. Это, возможно, самая короткая рекомендация. Но к планированию нужно подходить планомерно. Что это значит? Если вы составляете свой график раз в неделю – пусть это будет всегда один и тот же день и желательно одно и то же время. Я планирую каждый день. Уделяю этому буквально 5–10 минут, но у меня всегда есть четкое понимание предстоящих задач. Это отличное средство против того, чтобы что-то забыть, позволяющее избавиться от ощущения, что ты постоянно не успеваешь и все время куда-то бежишь.

Также я стараюсь всегда и все записывать. Уверен, так делают многие. Но когда я говорю «всегда и все», я выражаюсь буквально. Если я еду за рулем и мне кто-то звонит с просьбой предоставить информацию (не имеет значения, срочно или не срочно), я останавливаюсь и запишу. Это позволит освободить свой мозг от того, чтобы положить в ячейку «близкой памяти» задачу «не забыть». В этот момент может позвонить еще человек, и еще. Пока я доберусь до места, моя голова будет состоять из множества маленьких ячеек, и какую-то из них я обязательно потеряю. Поэтому – всегда и все записывать.

Кстати, я вижу, что большинство людей сегодня пользуются ежедневником, на котором видно только повестку сегодняшнего дня. Для меня это не лучший вариант. Перед глазами должна быть, как минимум, картина на несколько дней. Я пользуюсь ежедневником формата А4, в котором могу видеть полный список дел на неделю, что позволяет мне добиваться максимальной эффективности.

Я пользуюсь ежедневником формата А4, в котором могу видеть полный список дел на неделю, что позволяет мне добиваться максимальной эффективности.

Относительно мясной индустрии, честно говоря, все полученные знания я почерпнул из книг, написанных внутри компании «Силд Эйр» или ее специалистами.

– Какую книгу вы могли бы посоветовать прочесть начинающему специалисту?

– По продажам любую, что найдете на полке, все они примерно об одном и том же, а вот самая мотивирующая книга для меня – «Атлант расправил плечи» Айн Ренд.

Относительно мясной индустрии, честно говоря, все полученные знания я почерпнул из книг, написанных внутри компании «Силд Эйр» или ее специалистами. Также я прибегал к иностранной литературе, основанной на европейском опыте. Тому есть свое объяснение. Мы работаем на рынке охлажденного мяса России, которого шесть лет назад не существовало как такового. Понятие о нем, которое сформировалось у российских потребителей и производителей, не имело ничего общего с действительностью. Оно больше состояло из заблуждений, нежели из достоверных фактов.

Специфика нашей деятельности заключается еще и в том, что мы работаем на рынке охлажденных продуктов с продленными сроками годности. В России (и в институтах мясной промышленности страны в том числе) не было такого понятия, как длительные сроки годности для свинины, птицы и говядины. Все должно было быть реализованным в течение 72 часов. Мы работаем с абсолютно другой категорией изделий: это высококачественные продукты без каких-либо добавок, однако в охлажденном состоянии наша говядина может храниться до 60 суток, свинина – 30 суток, птица – 15 суток.

Не обладая собственными знаниями по данной теме, отечественные производители и переработчики мяса перенимают европейский и американский опыт, а мы им в этом активно помогаем, аккумулируя передовые достижения и следуя за глобальными трендами.

С гордостью могу сказать, что за последние шесть лет ситуация изменилась кардинальным образом. Уровень производств наших лидирующих компаний вырос настолько, что за опытом все чаще и чаще стали приезжать к нам. Приятно осознавать, что в этом есть и наша заслуга.

– Что для вас главное в жизни?

– Семья и самореализация. **МС**



День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой, кроме необходимых для работы вещей (ноутбук, ежедневник, рулетка, вакуумметр и т. д.), спортивную форму и электронную книгу.

Находясь в пути я слушаю аудиокниги, если управляю автомобилем, и работаю за компьютером, если лечу в самолете. Из электронных книг мне очень нравятся произведения Антонио Менегетти: «Мудрец и искусство жизни», «Женщина», «Лидер» и другие. Вообще я не читал книг ни в детстве, ни в юности, ни даже в институте. Начал читать, когда переехал в Москву. Приходилось ездить из Печатников в Химки, и это был достаточно долгий путь. Тот период я с благодарностью вспоминаю за «Тихий Дон», «Доктора Живаго», «Преступление и наказание», «Войну и мир» и многие другие прекрасные книги, потому что понимаю: в другой жизни произведения такого объема я бы, наверное, не открыл. Кстати, в бумажном варианте я сейчас читаю роман «Две жизни» Конкордии Антаровой – очень интересно.

Собираясь на переговоры, я 10–15 минут провожу в тишине. Не для

того чтобы продумать ход беседы, а чтобы настроить себя на позитивный лад, то есть представить себе собеседника, с которым мне предстоит говорить. Причем представить его в процессе дружеской, а не деловой коммуникации.

При заключении контракта очень важно выполнить все его условия. Кроме того, если мы говорим также о подведении итогов непосредственно перед подписанием контракта, я считаю очень важным составить протокол встречи. Вообще протокол встречи, даже самой, казалось бы, незначительной, сильно работает на характеристику вас как профессионала. Клиент оценивает нас по тому, насколько ответственно мы подошли к обсуждаемому вопросу. Если мы проговорили все только на словах – это одно дело. Если же вынесли основные мысли в письмо, отправленное по электронной почте, – уже совсем другое. Подход к вопросу принципиально иной, и забыть о нем гораздо сложнее, и вероятность того, что все будет исполнено, намного выше. Важен детальный подход к мелочам, которых, как мы знаем, не бывает..



экспаты

Гость:
Гернот Кламмер,
учредитель и генеральный директор
ООО «Галловой Кострома»

Беседовала:
**Виктория
Загоровская**



Гернот Кламмер: «В России рукопожатие важнее договора»

Как случилось, что вы решили приехать в Россию и начать здесь бизнес?

– Я приехал в Россию в 1993 году в составе австрийской строительной фирмы, которая выиграла тендер, объявленный Министерством обороны, на возведение военных городков. Проект реализовывался в Твери, и у меня был контракт на 1,5 года.

На тот момент вы знали русский?

– Всего три слова: «девушка», «поцеловаться», «до свиданья!». Пришлось ос-

ваивать русский в процессе общения, поэтому первое время не расставался со словарем. Мне потребовалось 3–4 года, чтобы научиться свободно владеть языком.

Почему решили остаться?

– По завершении проекта получил другое предложение – строительство торгового центра в Москве, и поскольку условия были выгодными, я переехал в столицу. За этим заказом последовали другие, потом появилась

любовь, дети, и я остался в России, продолжая заниматься уже собственным строительным бизнесом.

Как из строительной сферы вы попали в пищевую промышленность?

– Вернее сказать, пищевая промышленность пришла ко мне. В 2005 году администрация Тверской области предложила инвестировать средства в развитие сельского хозяйства, а именно мясного животноводства. Учитывая огромные неиспользованные площади пахотных

Я приехал в Россию в 1993 году в составе австрийской строительной фирмы, которая выиграла тендер, объявленный Министерством обороны, на возведение военных городков.

Россия стала для меня второй родиной, и я испытываю желание делать что-то для развития страны, которая дала мне возможность счастливо жить и зарабатывать.



земель в России, эта отрасль не может не представлять интереса для бизнеса, и я согласился. К сожалению, через несколько лет со сменой местных властей и приоритетов региональной политики от проекта пришлось отказаться.

Однако Россия стала для меня второй родиной, и я испытываю желание делать что-то для развития страны, которая дала мне возможность счастливо жить и зарабатывать. Так появились и другие проекты. Например, в 2009 году в Костромской области было создано хозяйство «Галловой Кострома», специализирующееся на разведении крупного рогатого скота, которое на сегодняшний день предлагает покупателям как племенной скот, так и мраморную говядину.

Также я являюсь генеральным директором ООО «ВЕКТОР», занимающегося продажей мясоперерабатывающим предприятиям колбасной оболочки компании VECTOR из Бельгии и декоративной сетки из Австрии.

Есть ли какие-то особенности ведения бизнеса с российскими предпринимателями?

– С ними намного легче, чем с западными. С российскими партнерами самым надежным скреплением сделки является рукопожатие. А с западными коллегами ты подписываешь дого-

вор на ста страницах – и его условия все равно не соблюдают.

На каждом рынке, в каждой стране есть своя специфика делового общения, свои особенности, которые нужно

знать, уважать и соблюдать. Для того чтобы построить прочные партнерские взаимоотношения, необходимо учитывать местную культуру, менталитет.

Какие еще национальные черты вы можете отметить?

– «Хотели как лучше, а получилось как всегда». Это чисто российская черта! Абсолютно правильно сказал классик: умом Россию не поймешь. Ее можно только почувствовать. И если ты готов смириться с национальным колоритом и он оказывается тебе близок, тогда ты чувствуешь себя здесь как дома, и Россия становится второй родиной.

В России многое непредсказуемо, отсюда и специфика русского характера, русского юмора, взглядов на жизнь и ведения бизнеса.

Можно сказать, что вы рискованный человек?

– Скорее, нет. Просто я приехал в Россию в удачное время, благоприятное для развития собственных проектов, и был очень хорошо принят страной и людьми. У меня достаточно скоро нашлись друзья среди местных представителей бизнеса и власти.

Что для вас было самым сложным, когда вы начали здесь работать?

– Понять, почему ты вчера объяснил человеку, как надо делать, и он так делал, а сегодня все вернулось на круги своя, и надо начинать разговор заново. Самое удивительное, что в этом нет преднамеренности или злого умысла – он просто такой есть, и это надо принять.

Какие дальнейшие планы?

– Работать!

Есть у вас любимый русский писатель?

– Федор Достоевский. Мне кажется, он очень точно описывает российскую действительность и самобытный характер народа.

Назовите афоризм или девиз, которым вы руководствуетесь в жизни.

– Не делай другим того, чего не желаешь себе! **МС**

досье

Имя, фамилия:

Гернот Кламмер

Компания, должность:

ООО «Галловой Кострома»,
учредитель и генеральный директор

Дата и место рождения:

1966 г., Австрия, г. Филлах

Семейное положение:

женат, есть дети

Хобби:

гольф с супругой



Выставки «Интерпластика 2016» и «Упаковка/ УпакИталия 2016»

С 26 по 29 января 2016 года на территории ЦВК «Экспо-центр» пройдут 24-я Международная специализированная выставка упаковочных технологий Переработка, Упаковка, Печать «Упаковка/УпакИталия 2016» и 19-я международная специализированная выставка пластмасс и каучука «Интерпластика 2016».



Экспозиции обеих выставок охватят полный спектр оборудования и технологий для изготовления промышленной продукции, труб и др. из полимерных материалов и резины. Профессионалы оптовой и розничной торговли смогут ознакомиться с экспозициями экструзионных машин и оборудования, термоформовочных аппаратов и термопластавтоматов, материалов упаковочной продукции, а также увидеть широкий ассортимент готовой упаковки и тары из различных полимерных, бумажно-картонных и стеклянных материалов и найти решения для упаковки свежих продуктов питания на точках продаж (магазины, супермаркеты, гипермаркеты и пр.).

Прошедшие выставки «Интерпластика 2015» и «Упаковка/УпакИталия 2015» посетили 19 тыс. специалистов отрасли из всех регионов России и стран СНГ, встретившиеся с 692 экспонентами из 32 стран, чтобы получить больше информации о новейших технологиях.

В непростых экономических условиях важным фактором является организация выставок по технологическому принципу – когда потребитель может одновременно выбрать как индивидуальные, так и комплексные решения. На выставке «Интерпластика» он знакомится с оборудованием и технологиями для изготовления упаковочных материалов, изделий тары и упаковки, а на выставке «Упаковка/УпакИталия»

заказчик видит итоговые упаковочные решения для формирования потребительской упаковки, различные типы оборудования для контроля качества и изготовления конкурентоспособной продукции.

Профессионалы отраслей смогут обсудить рамочные условия бизнеса, вопросы реализации новых продуктов и проблемы финансирования проектов. На данный момент такой диалог необходим, и эта возможность общения придает симбиозу двух выставок новое значение. **□**

По информации организаторов



Rabobank: мировой рынок сои

Мировой рынок соевых бобов в 2016 году сохранит уверенный рост на фоне увеличения спроса на сою со стороны свиноводства и птицеводства, а также роста посевных площадей в Индии и Аргентине, отмечается в отчете Rabobank.

Прогноз на ближайшие 12 месяцев предполагает, что рост спроса и предложения будет идти рука об руку, в результате чего ценовая ситуация останется достаточно стабильной.

При этом голландские эксперты прогнозируют некоторую стабилизацию рынка кукурузы. Согласно их данным, за последние два года объем запасов вырос на 42%, в результате чего цены снизились до 4 долларов за бушель, что станет абсолютным дном, и в 2016 году цены начнут расти.

Несмотря на рост посевных площадей в Китае, сою сейчас культивировать более выгодно, в результате чего рынок должен в следующем году найти баланс по двум основным кормовым культурам, убеждены специалисты.

kombi-korma.ru

Болезнь Ньюкасла

В декабре Румыния сообщила о вспышке болезни Ньюкасла впервые с 2007 года. Более 500 птиц погибли на птицеферме в провинции Прахова. Еще 1070 птиц были уничтожены, чтобы предотвратить распространение заболевания.

Всемирная организация по охране здоровья животных сообщила, что пострадавшее хозяйство является некоммерческим, а пострадавшие птицы были в возрасте от семи с по-

ловиной месяцев. Они были вакцинированы в возрасте от 1 до 3 недель.

Власти страны незамедлительно приняли меры, направленные на контроль над дальнейшим возможным распространением вспышек заболевания.

Meatinfo



539 племенных свиней из Канады

Крупную партию животных породы дюрок приняли на новой площадке «Селекционно-гибридного центра» Группы компаний «Агро-Белогорье».

В селе Лучки Прохоровского района Белгородской области, где запущена новая производственная площадка СГЦ, завершилось четырехдневное путешествие канадских животных: 470 свинок и 69 хряков. Уже в январе 2016 года в центре планируют проводить первые осеменения.

Напомним, что производственный комплекс «Лучки-1» построен недалеко от действующего СГЦ в Прохоровском районе. Прибывших чистопородных животных разместили в двух корпусах, которые, согласно графику, были сданы первыми. В оставшихся трех сейчас завершается монтаж оборудования.

Площадка «Лучки-1» стала пятой в структуре «Селекционно-гибридного центра». Она создана для разведения новой отцовской линии породы дюрок. До сегодняшнего дня в «Агро-Белогорье» занимались разведением трех пород: материнских крупная белая и ландрас и отцовской йоркшир.

«Наличие еще одной породы позволит улучшить качественные и количественные характеристики товарной продукции, – отмечает генеральный директор центра Анатолий Некрасов. – Мы рассчитываем, что при гибридизации новая отцовская линия улучшит такие показатели, как привесы, выход мяса, мраморность и вкусовые качества. Кроме того, это укрепит генетическую независимость холдинга».

Новая площадка будет обладать самым современным техническим оснащением, часть которого в российском свиноводстве ранее еще не использовалась. «Здесь мы внедрим систему электронного учета комбикорма Silo Check, – рассказывает Анатолий Некрасов. – Впервые будет реализован проект дистанционного управления микроклиматом помещений BigFarmNet Klima. В рас-

поряжение селекционеров поступит высокотехнологичное ультразвуковое оборудование для измерения толщины шипа и глубины длиннейшей мышцы спины Biotronics. Также на новой площадке будут применены уже знакомые специалистам СГЦ станции электронного кормления Fire Station, а в корпусах установят систему охлаждения Combicool.

Инвестиционная стоимость проекта – порядка 300 млн рублей. С запуском объекта создано 45 новых рабочих мест.

По сообщению компании



Эпизоотическая ситуация в мире

По данным Международного Эпизоотического Бюро в ноябре 2015 года сообщалось о 410 вспышках особо опасных болезней животных.

Так, в России зафиксированы африканская чума свиней в Брянской (1), Калужской (1), Московской (1), Рязанской (4), Саратовской (1) областях и в Краснодарском крае (1); оспа овец и коз – в Республике Калмыкия (2) и Республике Дагестан (1).

О вспышках африканской чумы свиней сообщили ветеринарные службы Латвии (55), Литвы (10), Польши (1), Украины (6) и Эстонии (98).

Высокопатогенный грипп птиц выявлен во Вьетнаме (6), Гане (2), Гонконге (1), Кот-д'Ивуаре (6), Нигерии (7), Тайване (5), Южной Корее (12).

Повторно зарегистрированы блютанг в Венгрии (7), Румынии (2), Турции (1), Франции (39).

Болезнь Ньюкасла (17) и эпизоотическая геморрагическая болезнь (36) официально подтверждены в Израиле. Очаги контагиозной плевропневмонии КРС (1) и лихорадки долины Рифт (4) отмечены в Мавритании.

Ящур повторно выявлен в Турции (3). Очаги нодулярного дерматита зарегистрированы в Греции (17). Оспа овец и коз зафиксирована в Монголии (10). Грипп лошадей отмечен в Малайзии (1). Вспышки инфекционной анемии лошадей произошли в Германии (3). Повторно выявлены лихорадка Западного Нила во Франции (8), сибирская язва в Македонии (1), слабопатогенный грипп птиц в Тайване (5) и ЮАР (12).

На территории ранее благополучных стран отмечены следующие заболевания: бешенство – Литва (2); блютанг – Австрия (3), Словения (1); высокопатогенный грипп птиц – Камбоджа (2), Франция (1); ящур –

Израиль (1), Марокко (6); бруцеллез – Уругвай (1); геморрагическая болезнь кроликов – Бенин (4); лихорадка Западного Нила – Тунис (1).

Россельхознадзор



Процедура банкротства в АПК

Законопроект, который повышает вдвое пороговые значения для возбуждения производства по делу о банкротстве сельскохозяйственной организации, внесен в Госдуму депутатом Олегом Савченко. Соответствующая информация размещена в электронной базе данных нижней палаты парламента.

Сейчас для возбуждения производства по делу о банкротстве сельскохозяйственной организации принимаются во внимание требования, составляющие в совокупности не менее 500 тыс. рублей, которые не исполнены в течение трех месяцев.

Законопроектом предлагается увеличить эти пороговые значения до 1 млн рублей и 6 месяцев. Аналогичные требования в настоящее время применяются при банкротстве отдельных категорий юридических лиц.

По утверждению автора, законопроект носит антикризисный характер, а его принятие вызвано необходимостью оказания господдержки отечественным сельхозтоваропроизводителям в условиях проведения политики импортозамещения сельхозпродукции.

Реализация законопроекта «позволит сельхозтоваропроизводителям использовать дополнительные возможности для урегулирования возникших у них финансовых проблем, не доходя до процедуры финансового оздоровления или инициирования банкротства кредиторами», поясняет Савченко.

lprime.ru

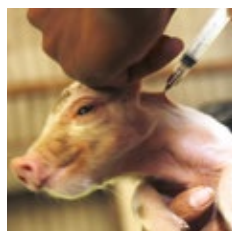
Загадочный вирус изучен

Загадочный вирус, который был причиной тремора у поросят в течение десятилетий, в настоящее время точно определен командой ветеринарных исследователей из Университета штата Айова.

Вирус, который принадлежит семейству «пестивирусов», заражает поросят и может привести к непро-

извольной дрожи. Трясущихся поросят иногда называют «танцующими свиньями»; в тяжелых случаях заболевания вирус может привести к тому, что взрослые свиньи отказываются от ухода за своим потомством.

Ветеринары пытались найти способ лечения вируса в течение многих лет, но никто не мог точно определить причину, сказал Бейли Арруда, доцент и ветеринарный патологоанатом департамента ветеринарной диагностики и медицины животноводства. «Это было загадкой для ветеринарного сообщества в течение более чем 90 лет, – отметил Арруда. – К сожалению, у нас не было технологий, чтобы выявить и из-учить данный вирус».



Команда исследователей в сотрудничестве с компанией Берингер Ингельхайм VETMEDICA использовала методы секвенирования ДНК следующего поколения, чтобы обнаружить вирус в пробах, взятых у пострадавших свиней. Ученые идентифицировали вирус, следующим шагом станет разработка вакцины для борьбы с ним.

Meatinfo



США оштрафованы

Всемирная торговая организация (ВТО) приняла решение оштрафовать США за введение особых правил маркировки мясной продукции.

Общая сумма штрафа составит 1,008 млрд долларов, из которых 780 млн (1,05 млрд канадских долларов) будет выплачено Канаде, а 228 млн – Мексике. При этом Канада и Мексика рассчитывали на более значительную компенсацию. Канадские власти требовали от США 2,22 млрд долларов (3 млрд канадских долларов), а Мексика – 713 млн долларов.

Ранее сообщалось, что ВТО ухудшила прогноз по объемам мировой торговли.

Reuters



Комплексные смеси специй, вкусо-ароматические композиции и функциональные добавки австрийской фирмы ZALTECH для производства всех видов мясных изделий.

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 600-45-45
Владимир	(4922) 34-66-11
Волгоград	(8442) 26-52-52
Краснодар	(861) 210-09-71
Казань	(843) 224-52-61
Липецк	(4742) 41-78-73
Новосибирск	(383) 363-03-70
Барнаул	(3852) 25-95-31
Томск	(3822) 40-56-96
Омск	(3812) 55-12-06
Саранск	(8342) 23-04-98
Самара	(846) 977-38-18
Саратов	(8452) 66-15-05
Тамбов	(4752) 73-70-01
Челябинск	(351) 262-28-40
Ярославль	(4852) 72-18-85
Воронеж	(4732) 39-56-08
Пенза	(8412) 60-69-68
Хабаровск	(4212) 46-18-71
Уфа	(347) 246-64-98

Эксклюзивный представитель ZALTECH

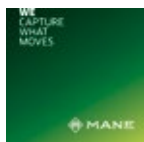
в России ООО «Биофуд Спайс»

Тел./факс: (495) 642-82-42, (498) 602-76-40

Приглашаем на работу менеджеров-технологов

www.zaltech.com





Компания: **ООО «МАН-ВОСТОК»**
РФ, 117588,
Москва, Тарусская ул., д. 10, оф. 201
тел.: (495) 797-63-52
www.mane.com

MANE приобретает бизнес у австрийской компании Schaller

Французская компания MANE объявила о покупке бизнеса пищевых добавок и функциональных смесей для мясопереработки австрийской компании Schaller с целью расширения своего присутствия в сфере добавок для мясоперерабатывающей промышленности.



Одним из ведущих направлений деятельности компании Schaller является производство широкой ассортиментной линейки ингредиентов и добавок для мясоперерабатывающей промышленности. Компания – один из признанных лидеров в сегменте комплексных функциональных смесей, осуществляет поставки в страны Восточной Европы и Россию.

MANE является экспертом в области мясопереработки и занимает ведущие позиции в мясоперерабатывающей промышленности Европы, располагая производственными площадками, экспертными центрами и экспериментально-исследовательскими лабораториями. Приобретение компании Schaller послужит расширению профессиональной компетенции и укрепит лидирующие позиции MANE на рынке мясопереработки в Европе. Условия сделки не разглашаются. **Р**

Торговый дом MANE, ведущий мировой производитель парфюмерных композиций, пищевых ароматизаторов и ингредиентов, является семейным предприятием и ведет свою историю с 1871 года.

Будучи представленной в более чем 30 странах мира, располагая 43 экспериментально-исследовательскими лабораториями и 25 производственными площадками, компания MANE развивается и лидирует благодаря технологическим инновациям в области экстракции натуральных ингредиентов, инкапсуляции, а также комплексным решениям по вкусоароматике и функциональным добавкам.

Команда профессионалов экспертных центров MANE по мясопереработке разрабатывает и предлагает своим заказчикам из Европы, Африки и Ближнего Востока комплексные технологические решения, которые учитывают индивидуальные пожелания клиентов и особенности их производственных условий.

FLAVOURS

permana

DEVELOP A TASTE
FOR OUR KNOW-HOW *

www.mane.com

* Расширяем границы привычного, создавая совершенство вкуса

WE
CAPTURE
WHAT
MOVES

 MANE



Автор:
Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»



Автор:
Герман Шальк,
директор по продажам
CSB-System AG

ООО «ЦСБ-Систем»
115054, г. Москва, ул. Пятницкая, 73, оф. 8
тел.: +7 (495) 641-51-56
факс: +7 (495) 953-31-16
e-mail: info@csb-system.ru
www.csb.com

Решение, вкусное для всех

Мясоперерабатывающее предприятие Mischau успешно использует IT-решение CSB-System для надежной прослеживаемости продукции



Все данные передаются вместе с продуктом на станциях регистрации информации в CSB-System по всей цепи процессов производства и хранения вплоть до маркировки готовой продукции.

Наряду с прослеживаемостью, для руководства предприятия особенно важны качество и безопасность производимой продукции. Предприятие Mischau было одним из первых в Германии производителей мясной продукции, сертифицированных по ISO 9001, а недавно, при повторной сертификации, предприятию удалось достичь «повышенного уровня» по IFS6. Сотрудники проверяющей организации особенно отметили обеспечение прослеживаемости продукции с помощью информационных технологий. «При необходимости мы имеем возможность быстрого получения всей требуемой информации», – поясняет Ричард Мишау. Магазины розничной торговли и дискаунтеры и супермаркеты, такие как EDEKA, REWE, Kaufland и PENNY, в течение многих лет доверяют продукции Mischau. Кроме того, предприятия общественного питания ценят нашу добросовестность при производстве продукции. На больницы, дома престарелых и школы приходится более 50% продаж Mischau, тенденция растет. На протяжении многих лет мы сотрудничаем также с культовой берлинской закусочной Curry36.

Основой для непрерывного прослеживания всей производимой продукции, а это более 225 т мясных и колбасных изделий в месяц, являются интегрированная обработка и документирование всей соответствующей

Салами «Столичная», паштет «по-берлински», жаркое «Генрих Цилле»: на берлинском предприятии Mischau GmbH & Co. KG все названия производимой продукции так или иначе касаются столицы Германии. Предприятие является ведущим производителем традиционных берлинских продуктов, поставляющим свой товар в сети розничной торговли и предприятий гастрономии. Благодаря своим знаменитым жареным сосискам в пряном соусе карри фирма Mischau известна сегодня всей Европе. В управлении предприятием руководители Брита и Ричард Мишау, внуки основателя фирмы, с 1998 года успешно используют отраслевое IT-решение CSB-System.



Ричард Мишау,
директор фирмы Mischau:

«При необходимости мы имеем возможность быстрого получения всей требуемой информации для прослеживания каждого производимого нами продукта».

информации в отраслевом программном обеспечении CSB-System. Регистрация информации начинается непосредственно в момент приемки сырья и материалов. Поступающее ночью мясное сырье и ингредиенты проверяются при поддержке IT на качество и получают внутрипроизводственную этикетку. На этикетке указываются номер артикула, его наименование, поставщик и уникальный номер партии. Все эти данные передаются вместе с продуктом на станциях регистрации информации в CSB-System по всей цепи последующих процессов производства вплоть до маркировки готовой продукции. В процессе комплектации заказов артикулы регистрируются с помощью мобильных терминалов для сбора данных (ТСД) и автоматически передаются в ERP-систему, включая все данные по прослеживанию. Смешанные коробки с различными продуктами получают свой собственный номер партии, который включает номера партий находящихся в ней артикулов.

«Многие артикулы мы производим небольшими партиями, каждая партия тщательно документируется в системе. Благодаря этому мы можем быстро проследить, какие товары и кому были доставлены. В чрезвычайной ситуации мы имеем возможность быстро отозвать из продажи любой наш продукт», – говорит начальник ОТК Надин Хильденштайн.

Переход к новому регламенту ЕС Nr. 1169/2011

К преимуществам системы CSB-System Ричард Мишау относит ее перспективность и гибкость при вводе в производство новых идей или при реагировании на изменяющиеся требования рынка. Благодаря CSB-System новый регламент ЕС Nr. 1169/2011, вступивший в силу 12.13.2014, не создал производству Mischau никаких проблем. «Мы заранее начали заниматься вопросом перехода на новый регламент и смогли тщательно подготовиться к выполнению новых требований. Вся необходимая для маркировки информация автоматически подается системой CSB на принтеры этикеток. А все изменения в рецептурах вследствие их оптимизации вызывают автоматическое изменение указываемых на этикетках данных. Скоро в полностью автоматическом режиме также будет передаваться информация о наших продуктах на специальные ин-



В процессе комплектации заказов артикулы регистрируются с помощью мобильных терминалов для сбора данных и автоматически передаются в ERP-систему, включая все данные по прослеживанию.

формационные интернет-платформы, например на 1worldsync», – говорит Ричард Мишау, директор предприятия Mischau.

С использованием программы для расчета и маркировки пищевой ценности осуществляются расчет, печать на этикетках и управление всеми данными ингредиентов, включая аллергены. Для этого все данные каждого продукта объединяются с данными всех его ингредиентов. Таким образом, при создании рецептуры все соответствующие ингредиенты напрямую присваиваются артикулу. Спецификации и соответствующие технологии производства каждого артикула в сопоставлении с присвоенными ингредиентами передаются на принтер этикеток.

Стоит также отметить управление аллергенами, которое играет важную роль, например, при поставках продукции в школы. С использованием программного обеспечения персонал предприятия всегда точно знает, находится ли в перерабатываемом сырье аллергены и нужно ли переналаживать и особым образом обрабатывать

оборудование перед началом производства нового продукта. Таким образом, исключается попадание остатков аллергенов в другие продукты.

Предприятия общественного питания заказывают товары посредством EDI

Электронный обмен данными (EDI) становится все более важным для предприятий. Заказ продукции в электронном виде, использовавшийся ранее, в основном на предприятиях розничной торговли, сегодня стал востребованным в обслуживании больниц, школ, предприятий гастрономии и гостиничного бизнеса. Исследования показали, что при таком виде заказа товаров предприятие экономит две трети издержек по сравнению с оформлением заказа на бумаге. Это объясняется высокой скоростью процесса заказа при минимальном количестве ошибок. EDI делает возможным автоматизированный обмен данными между приложениями взаимодействующих партнеров. Этим обеспечивается максимальная оптимизация производственного процесса. Например, при поступлении нового заказа он незамедлительно регистрируется в ERP-системе как производственное задание и подается на обработку.

Интеграция обеспечивает прозрачность

На предприятии Mischau уже давно отсутствуют островные решения, руководство и в будущем планирует использовать CSB-System как единую комплексную систему.

«С точки зрения технологий, благодаря отраслевому программному обеспечению мы наилучшим образом подготовлены к будущему. С CSB-System нам удастся дальновидно управлять нашей компанией, выполняя все требования отрасли», – говорит Ричард Мишау.

Высокий уровень интеграции обеспечивает нам необходимую прозрачность. Каждое утро Ричард Мишау получает полный обзор текущего состояния дел на предприятии: «Ежедневно мы имеем точные цифры для надежного управления предприятием. Все данные логистической цепочки, начиная с закупки сырья и материалов до производства, склада и сбыта, доступны нам в любое время суток. Таким образом, мы имеем в своем распоряжении надежный инструмент для эффективной диспозиции и планирования». ■



Гость:
Петур Гудьёнссон,
управляющий директор
по продажам
и сервисному обслуживанию
компаний Marel



Беседовала:
Ольга Паленова

Каждый кризис приносит новые возможности. Спокойный период планомерного роста бизнеса и стабильности экономики рано или поздно заканчивается, и компании, занимающиеся переработкой пищевой продукции, вынуждены адаптироваться к новой ситуации.

Петур Гудьёнссон:

«В России у нас сформировалась настоящая команда!»

Как я понимаю, вы работали генеральным директором Marel в Канаде и директором по продажам в Исландии и Дании. Было ли это вашим личным желанием? Каких результатов, которыми гордитесь, вы добились во время работы в этих офисах?

— Я приехал в Канаду в 1985 году, чтобы основать первый офис по продажам и сервисному обслуживанию клиентов Marel. Мы занимались только морепро-

дуктами: такова была специализация компании в то время. Когда шесть лет спустя я вернулся домой, моей задачей стало создание бренда Marel для сегмента мяса и птицы: расширение сферы деятельности означало для компании меньшие риски.

После того как Marel приобрела датскую Scanvaegt, я взял на себя руководство отделами продаж в скандинавских странах. Однако выход на

мировой рынок оставался нашей целью, и мы продолжили работу над созданием полноценной сети продаж и сервисного обслуживания.

Какова сейчас ваша основная цель на посту управляющего директора по продажам и сервисному обслуживанию Marel?

— Основная цель – совершенствовать уровень сервиса, достичь более высо-





досье

Имя, фамилия:

Петур Гудьёнссон

Название компании, должность:

Marel, управляющий директор
по продажам и сервисному
обслуживанию

Место рождения:

Исландия

Дата рождения:

24 сентября 1958 года

Образование:

инженер-электротехник

Опыт работы в продажах:

работает в Marel 31 год,
и почти все это время –
в сфере продаж

В будущем российский рынок будет оставаться одним из основных для Marel. На нем по-прежнему имеется множество возможностей. Например, огромный потенциал развития таит в себе сегмент продуктов быстрого приготовления.

кого качества услуг и увеличить количество специалистов в каждой из четырех отраслей, которые охватывает бизнес компании: птица, мясо, рыба и глубокая переработка.

Довольны ли вы деятельностью Marel в России?

– В России у нас сформировалась настоящая команда, и я ею очень горжусь. Это увлеченные люди, любящие свое дело и предлагающие профессиональные решения в сфере пищевой переработки и автоматизации производства. Мы прошли большой путь, и в результате наш бизнес в России развивается и делает успехи даже в нынешние сложные времена.

Недавно был период, когда в Marel менялось руководство. Какое значение данное событие имеет для компании? Как на это отреагировали клиенты?

– С каждым новым руководителем фокусируешься на чем-то новом, сохраняя при этом то хорошее, что было создано раньше. Нашим клиентам, по большому счету, все равно, какие структурные изменения происходят внутри компании, пока мы продолжаем с ними эффективно сотрудничать и выводить на рынок высококачественные продукты.

За последние годы мир пережил несколько экономических кризисов. Коснулись они и России. Как вы советуете переживать кризисные периоды? Что помогло Marel устоять в это время?

– Каждый кризис приносит новые возможности. Спокойный период планомерного роста бизнеса и стабильности экономики рано или поздно заканчивается, и компании, занимающиеся переработкой пищевой продукции, вынуждены адаптироваться к новой ситуации. В этом смысле сокращение доли импорта как стратегическая за-

дача, провозглашенная правительством России, означает перспективы роста для местных производителей. Если говорить о позиции Marel в кризис, главное, что мы не останавливались в работе над проектами с нашими клиентами, хотя на их реализацию требовалось больше времени, чем мы предполагали.



Каковы планы Marel в отношении российского рынка? Где вы видите перспективы роста?

– В будущем российский рынок будет оставаться одним из основных для Marel. На нем по-прежнему имеется множество возможностей. Например, огромный потенциал развития таит в себе сегмент продуктов быстрого приготовления, находящийся пока в зачаточном состоянии. Рыболовные предприятия намерены все активнее ориентироваться на местный рынок с большим количеством перерабатываемых продуктов, также продолжится рост объемов переработки свинины. Могу сказать абсолютно точно: мы намерены оставаться в России и дальше расти.

Что будет с Marel через 5–10 лет на российском и мировом рынке?

– Стратегия Marel основана на возможности создавать решения, делающие продукты питания более доступными, качественными и безопасными. Как мне кажется, если мы приложим к достижению этой цели максимум энергии и сил, тогда всех нас ждет светлое будущее! **МС**



Событие:

20-я Международная выставка оборудования, машин и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2015»

Площадь выставки составила
57 213 кв. м

Участники – 713 компаний из 34 стран
Европы, Азии и Америки

Количество посетителей – 20 650 человек

Место и дата проведения:

5–9 октября, г. Москва



Источник: пресс-служба ЗАО «Экспоцентр»

Фото: www.agroprod mash-expo.ru

«Агропродмаш-2015»: главная отраслевая бизнес-площадка

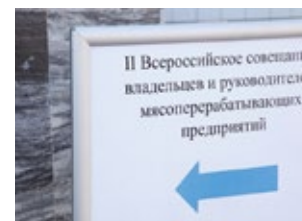
С 5 по 9 октября 2015 года в Москве в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» проходила 20-я Международная выставка оборудования, машин и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2015».

В свой юбилейный год выставка подтвердила признание специалистов как главной бизнес-площадки отрасли и продемонстрировала ключевые тенденции развития российской пищевой и перерабатывающей промышленности.

События выставки вызвали огромный интерес в профессиональном сообществе и на государственном уровне. Проект был реализован ЗАО «Экспоцентр» при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ.

На торжественной церемонии открытия **заместитель министра сельского хозяйства РФ Александр Петриков** огласил приветствие **министра сельского хозяйства Александра Ткачева**: «Министерство рассматривает «Агропродмаш» как авторитетный профессиональный смотр, призванный содействовать повышению продовольственной безопасности страны и модернизации материально-технической базы пищевых производств. Объединяя на одной площадке производителей оборудования и переработчиков сельхозпродукции, выставка способствует развитию рынка пищевой и перерабатывающей промышленности России, решению задач импортозамещения и обновления агропромышленного комплекса страны».

По словам **председателя Комитета Государственной думы Федерального собрания РФ по промышленности Сергея Собко**, «мероприятие, на котором мы присутствуем, это не просто интересная экспозиция и не только приятная встреча. Это важный практический шаг для решения проблем, которые были, есть и какое-то время будут в обеспечении полноценной, качественной жизни населения нашей страны». Выступая на церемонии открытия, он также отметил, что выставка «Агропродмаш» – это еще одна веха к миру, сотрудничеству, несмотря на очень слож-



В рамках деловой программы выставки также состоялось II Всероссийское совещание руководителей мясоперерабатывающих предприятий «Кризис. Есть способ «дышать под водой»

ную обстановку. Это вселяет надежду, что все нормализуется, и мы опять будем работать вместе.

Первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации Федерального собрания РФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергей Лисовский выразил уверенность, что нам нужны технологии, машины и те производственные линии, которые на выставке показывают зарубежные коллеги. Он также подчеркнул: «На выставке меняется представительство российских компаний. Такая выставка поможет нашим производителям расширить свой кругозор и понять, куда движется мировая экономика данной отрасли переработки».

От имени Торгово-промышленной палаты с открытием выставки ее участников и гостей поздравил **советник президента ТПП РФ Владимир Губернаторов**. Он отметил, что «Агропродмаш» очень перспективный, значимый для России и экономики проект. На выставке раскрываются большие ресурсы не только на импортозамещение, но и на промышленную кооперацию, что действительно будет работать в интересах экономики России».

В юбилейный год в выставке приняли участие все ключевые игроки рынка – экспоненты «Агропродмаш» предыдущих лет. Были премьеры, появились участники из новых реги-

онов. Некоторые зарубежные компании в 2015 году занимали стенды большей площади по сравнению с предыдущим годом.

Шестнадцать тематических салонов представили оборудование и ингредиенты для 30 отраслей пищевой промышленности и для всех этапов производства – от технологий, ингредиентов, машин, контроля качества до упаковки, охлаждения и хранения пищевых продуктов и напитков.

В этом году общая площадь выставки составила 57 213 кв. м. Ее участниками стали 713 компаний из 34 стран Европы, Азии и Америки. В рамках национальных экспозиций были представлены предприятия из Германии, Дании, Индии, Китая. Количество посетителей составило 20 650 человек.

Российская часть экспозиции была расширена новыми перспективными проектами. Современные достижения отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса продемонстрировали 392 компании.

Региональный интегрированный центр Приморского края при поддержке местной администрации организовал участие делегации предприятий своего региона.

Многие экспоненты, а также посетившие выставку отраслевые эксперты, видные представители органов власти и бизнес-сообщества с удовлетворением отметили результативный характер

состоявшихся деловых контактов, высокий уровень организации экспозиции и деловой программы.

Интересная и многоплановая программа была сформирована в соответствии со сложившейся ситуацией в отечественной пищевой промышленности, на внутреннем и мировом продовольственных рынках.

Одним из ключевых мероприятий стал V Международный мясной конгресс «Импортозамещение в мясной отрасли. Выбор посткризисного пространства», организованный Всероссийским научно-исследовательским институтом мясной промышленности им. В.М. Горбатова Россельхозакадемии и ЗАО «Экспоцентр».

С докладами выступили руководители ВНИИМП им. В.М. Горбатова, Национального союза производителей говядины, руководители консалтинговых компаний «АГРИФУД Стретеджис» и «Ринкон Менеджмент».

В ходе конференции были рассмотрены вопросы макроэкономики мясной отрасли 2014–2015 годов; перспективы развития производства говядины в России; технологии глубокой переработки как стратегия импортозамещения; смена технологической парадигмы в мясоперерабатывающей промышленности; импортозамещения систем качества, преимущества системы «ХАССП-мясо» по сравнению с импортными аналогами; технических регламентов для



Событие:

20-я Международная выставка оборудования, машин и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2015»

392 компании продемонстрировали современные достижения отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса

Место и дата проведения следующей, 21-й Международной выставки «Агропродмаш-2016»:

10–14 октября 2016 года
г. Москва



Сергей Лисовский, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации Федерального собрания РФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию (справа): «На выставке меняется представительство российских компаний. Такая выставка поможет нашим производителям расширить свой кругозор и понять, куда движется мировая экономика данной отрасли переработки»

мясной промышленности; изменения в работе производителей мясной продукции в условиях санкций и программ импортозамещения.

Модератор дискуссии – **заместитель директора ФГБНУ «ВНИИМП им. В.М. Горбатова» Александр Захаров** – в своем выступлении отметил, что процесс импортозамещения длительный, поступательный, поэтому не уложится в один год. По мнению **генерального директора Национального союза производителей говядины Дениса Черкесова**, для увеличения производства говядины нужны значительные инвестиции.

Участники конгресса также обсудили технические регламенты для мясной промышленности, изменения в законе о ветеринарии, импортозамещение систем качества и другие темы. В дискуссии приняли участие руководители и представители мясоперерабатывающих компаний, консультанты по технике и оборудованию, научные специалисты, эксперты рынка, закупщики и поставщики сырья.

В рамках деловой программы выставки также состоялось II Всероссийское совещание руководителей мясоперерабатывающих предприятий «Кризис.

Есть способ «дышать под водой». Организатор – Некоммерческое партнерство СРО «Национальный союз мясопереработчиков» (НСМ). Совещание было призвано определить направления и методы действия отраслевого сообщества, которые позволят пережить наиболее трудные времена.

Перед собранием выступили председатель правления НСМ Анатолий Морозов, председатель экспертного совета НСМ по отраслевому ценообразованию Татьяна Ларина, начальник отдела пищевой и перерабатывающей промышленности Депагропрома Минсельхоза РФ Александр Мажурин, депутат Государственной думы, заместитель председателя Комитета ГД по аграрным вопросам Сергей Доронин, депутат Государственной думы РФ Александр Ильяков, председатель экспертного совета НСМ по отраслевому развитию Анатолий Косинский, президент ГК «Талина», председатель комиссии РСПП по агропромышленному комплексу Виктор Бирюков, заместитель директора ФГБНУ ВНИИМП им. В.М. Горбатова Оксана Кузнецова, председатель экспертного совета НСМ по отраслевому госрегулированию Сергей Шмелев, председатель

экспертного совета НСМ по экологии Алексей Костюнин.

Открывая совещание, Анатолий Морозов отметил, что ситуация, которая наблюдается сейчас в мясной отрасли, – это не временные трудности, а долгосрочное явление. Были названы основные тенденции, наметившиеся в отрасли: сокращение выпускаемого ассортимента и разрабатываемые шаги в сторону специализации отдельных производственных площадок; уход в сегмент продукции эконом-класса; резкое снижение использования говядины в производстве; замещение импортных продуктов из мяса отечественными и др.

По итогам совещания было подготовлено письмо в Аппарат Президента и Правительства РФ. В письмо было решено внести предложения о снижении процентных ставок по инвестиционным кредитам, необходимости комплексного решения задач импортозамещения, которое включало бы и развитие перерабатывающих отраслей АПК, а также предложение внести поправки в Закон о торговле.

Следующая, 21-я Международная выставка «Агропродмаш-2016» пройдет в ЦВК «Экспоцентр» с 10 по 14 октября 2016 года. **МС**

AGRAVIS

ДОВЕРИЕ, ЗАСЛУЖЕННОЕ ДЕЛОМ!



www.agravis.ru

*Твоя
идеальная
ферма*



комбикорма



премиксы
и концентраты



дезинфектанты



консерванты
и укрывной материал



лизунцы, витамины,
добавки



TIPPER TIE™
a **DOVER** company

Компания: **TIPPER TIE ALPINA GmbH**
Waldau 1, 9230 Flawil / Switzerland
phone: 0041 71 388 63 63
fax: 0041 71 388 63 00
e-mail: info@tippertie.com
www.tippertie.com

Автор: **Шелли Райдер,**
менеджер по маркетингу
+1 919 362 8811 x317
sryder@tippertie.com

Kotivara и TIPPER TIE: совместное видение качества



Положительные оценки оборудования TIPPER TIE основаны на многолетнем опыте Kotivara, дающем самые точные представления о качестве выпускаемой продукции, решении возникающих проблем и технической поддержке.



Оулу, пятый по населению город Финляндии, расположен на побережье Балтийского моря. В далеком 1943 году в Оулу обосновалась семейная компания Kotivara, занявшаяся производством колбас.

Само слово Kotivara можно перевести, как «домашний склад», а Томи Танаяма, менеджер по производству и качеству, трактует его, как «хранение у себя важных продуктов питания на случай чрезвычайной ситуации». При этом суть компании Kotivara можно выразить одним словом – «качество», – подчеркивает Танаяма, добавляя: «Мы – малая компания, поэтому должны производить вкусные высококачественные продукты».

И действительно, в активе Kotivara превосходная линия мясистых салами, сдобренных специями, включая популярную «русскую». По настоящему петербургскому рецепту сделаны продукты с перцем, чесноком и чили. Колбасы выдерживаются долго – в среднем пять недель, а потому получаются очень сухими, что и соответствует понятию «класс премиум». Томи Танаяма подтверждает, что их салами очень вкусные: «Мои сотрудники и я много их едим – это наша собственная проверка качества».

Финские и шведские покупатели могут найти продукты Kotivara в своих местных супермаркетах, узнавая по

броской упаковке оранжевого цвета, традиционного для салами Kotivara.

В успешном производстве мясной продукции часто наступает момент, когда мощностей оказывается недостаточно и приходится либо сдерживать рост, либо увеличивать пропускную способность. Вот и Kotivara в 2013 году столкнулась с этой проблемой и начала искать новую систему клипсатора. «Когда мы инвестируем в новую машину, то рассматриваем ее под разными углами, – рассказывает Томи Танаяма. – Разумеется, самым существенным является качество наших продуктов. Но ведь их внешний вид также очень важен для потребителя».

«Перед покупкой мы проверили другие марки, и SV4800 оказался для нас лучшим вариантом», – говорит Томи Танаяма, менеджер по производству и качеству.



Автомат двойной клипсации SV4800



Куттеры с чашей на 550 л TIPPER TIE

Рассмотрев несколько фирм-поставщиков, Kotivara пошла знакомым ей путем. «Мы выбрали клипсатор TIPPER TIE SV4800, основываясь на хороших отзывах о нем других пользователей, – говорит Танаяма. – Кроме того, по своей конструкции этот клипсатор очень похож на наш старый SV4600, который мы продолжаем использовать и сегодня. Перед покупкой мы проверили и другие марки, но SV4800 оказался для нас лучшим вариантом». Компания не ошиблась: SV4800 оказался легким в использовании, а пропускная способность выросла на 10–20%.

TIPPER TIE описывает SV4800, как самый быстрый распорный вытеснитель для U-образной клипсации. Он закрывает пластиковые, волоконные и коллагеновые колбасные оболочки калибра до 160 мм при скорости до 120 циклов в минуту. Система распорного вытеснителя позволяет обрабатывать ветчины холодного копчения, которые, наряду с саями, выпускает Kotivara.

Начиная с 2000 года, Kotivara опиралась на другую систему TIPPER TIE как интегральную часть своего производственного процесса. Пятнадцать лет спустя куттер с чашей на 550 л TIPPER TIE/Alpina дает все такие же стабильные, точные эмульсии, важные для производства саями премиум. Куттер с чашей Sworper550 вносит огромный вклад в общую производительность Kotivara – до 20000 кг в день. «У него высокое качество, он надежен и легок в эксплуатации, хорошо работает уже много лет», – подчеркивает Танаяма.

Положительные оценки оборудования TIPPER TIE основаны на многолетнем опыте Kotivara, дающем самые точные представления о качестве выпускаемой продукции, решении возникающих проблем и технической поддержке. Поэтому Томи Тонаяма, не сомневаясь, рекомендует TIPPER TIE своим коллегам-производителям.

Kevin Alpina Oy служит финским клиентам вместе с TIPPER TIE/Alpina уже больше 30 лет. Ориентированная на семейный бизнес компания имеет огромный опыт в переработке мяса. Совместно с TIPPER TIE Kevin Alpina может предложить эффективные производственные линии при приемлемых текущих расходах. Немаловажно и то, что Kevin Alpina Oy обеспечивает послепродажный сервис и складирование запчастей и расходных материалов. ■



Компания: **ГК «Биостар»,
департамент
«Пищевые ингредиенты»**
тел.: +7 (812) 600-44-70
www.biostar.ru

Калейдоскоп кулинарных шедевров для новогоднего стола

Новогодние рецепты – это богатый и удивительный мир, где каждый обязательно сможет найти что-нибудь на свой собственный вкус. В современной разнообразии блюд и ингредиентов можно легко потеряться, поэтому путеводитель в этот увлекательный мир просто жизненно необходим.

Департамент «Пищевые Ингредиенты» Группы Компаний «БИОСТАР» предлагает для приготовления праздничных блюд широкий ассортимент маринадов немецкой фирмы «Индазия» (Indasia Gewürzwerk GmbH). Ассортиментная линейка маринадов фирмы «Индазия» состоит на данный момент из более чем двухсот различных наименований, которые обеспечивают отличный аромат и внешний вид готовых продуктов.

В первую очередь, это жидкие маринады премиум-класса – то есть смеси специй, пряностей и других вкусовых компонентов на основе растительного масла. Маринады с запоминающимися названиями «Клюквенный бриллиант», «Техас бриллиант», «Яблочный с медом», «Чили с медом», «Пушта бриллиант» и др. произведены из натурального сырья и являются готовым к употреблению продуктом. Воздействие человеческого фактора при их изготовлении сведено к минимуму, что обеспечивает постоянство качества.

Жидкие маринады обладают густой однородной консистенцией, не расслаиваются и хорошо держатся на сырье. Немаловажным является и тот факт, что все маринады обладают gloss-эффектом – придают красивый блеск поверхности продукта.

Отдельного упоминания заслуживают изысканные жидкие маринады марки Clean Label (англ. «Чистая Марка»), которые произведены из натурального сырья. DEKORA® Лимонный Перец Clean Label или DEKORA® Пестрый Пе-

рец Clean Label позволяют превратить мясо птицы, рыбы, а также говядины, баранины или свинины в мясные шедевры. Благодаря уникальному подбору специй и пряностей, отсутствию в составе маринадов гидрогенизированных жиров, глутена, Е-индексов, аллергенов, гидролизата растительных белков и дрожжей они создают идеальную основу для вкусных натуральных блюд. Маринады Clean Label отвечают самым высоким стандартам качества.

Индейка на Новый год – это, наверное, самое традиционное для такого праздника блюдо. Во многих странах индейку считают главным блюдом на любых семейных праздниках, потому что она ассоциируется с домашним очагом.



**ПРЕДЛАГАЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ
РЕЦЕПТУРУ «ИНДЕЙКА КАЛИФОРНИЯ
С СЫРОМ» / «МЕДОВАЯ С СЫРОМ»**
Ингредиенты:

Филе бедра индейки 1 кг
Маринад «Калифорния» 0,12 кг (апельсин)
Тертый сыр гауда 0,1 кг
Сливочный сыр 0,1 кг
Цукаты 0,025 кг
DEKORA® Лимонный Перец 0,01 кг
Смесь специальная для фарша 0,025 кг

**АЛЬТЕРНАТИВА:
МАРИНАД «ЯБЛОЧНЫЙ С МЕДОМ»**

Приготовление:

Филе бедра индейки разделить на две части. Сделать карман в каждой порции. Перемешать сливочный сыр, нарезанный кубиками (или пластинками) с тертым сыром, декоративной смесью Лимон Перец, цукатами и 0,05 кг маринада «Калифорния». Получившуюся смесь поместить в карман. Нанести на поверхность полуфабриката оставшийся маринад (0,08 кг). Создать шов для закрытия кармана с помощью шпажки.

Термообработка:

Обжарить на сильном огне на сковороде в течение трех минут с каждой стороны, затем на малом огне (160°C) довести до готовности, переворачивая полуфабрикат каждые 4–6 минут.

Маринады от «Индазии» отлично сочетаются и с различными сортами рыб. Так, например, маринад «Сливочный с зеленью» идеален для запекания сома, так как в данном варианте происходит нивелирование резкого запаха тины, свойственного именно этой породе. При использовании того же маринада с судаком у покупателя происходит прямая ассоциация с известным блюдом «Судак по-польски». Богатый апельсиновый маринад «Калифорния», кроме лососевых рыб, также прекрасно подходит для красавицы дорадо!



**СТЕЙК СЕМГИ 1 КГ
МАРИНАД «КАЛИФОРНИЯ» 0,06 КГ**

Маринад «Калифорния» имеет ярко выраженный вкус и аромат апельсина. Идеально подойдет для жирной семги. Оранжевый цвет, который сочетается с цветом рыбы, выглядит очень эстетично и обладает эффектом блеска. Богатые ноты цитруса не оставят равнодушным ни одного покупателя. Концепция вкуса подойдет и для любителей высокой кухни, и для оригинального решения праздничного стола. Этот «дуэт» заслужил единодушное признание экспертов на всех проводимых дегустациях.

Наши специалисты-технологи с радостью окажут содействие при тестировании рецептов. Мы уверены, что результаты порадуют вас! **Р**

ОТ ВСЕЙ ДУШИ
ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС
С НОВЫМ ГОДОМ
И РОЖДЕСТВОМ
ХРИСТОВЫМ!

ГРУППА КОМПАНИЙ
БИОСТАР



2016
 **BIOSTAR®**

Санкт-Петербург
+7 (812) 600-44-70

Москва
+7 (495) 781-84-71

Волгоград
+7 (8442) 56-01-31

Нижний Новгород
+7 (831) 241-31-38

Екатеринбург
+7 (343) 214-80-81

Новосибирск
+7 (383) 362-12-01

Калининград
+7 (911) 864-97-73

www.biostar.ru



14-я Международная выставка
молочной и мясной индустрии

**1–4 марта
2016 года**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



**МОЛОЧНАЯ
И МЯСНАЯ
ИНДУСТРИЯ**



Оборудование
и технологии для
агропромышленного
производства
молочной и мясной
продукции

www.md-expo.ru

Одновременно с выставками:



19-я Международная выставка
пищевых ингредиентов



FoodService
IFFF Moscow

6-я Международная выставка продукции
и услуг для предприятий общественного питания



Организатор
Группа компаний ITE
Тел.: +7 (495) 935-81-40
e-mail: md@ite-expo.ru
www.md-expo.ru

10 лет AgroFarm

Выставка №1 для профессионалов
животноводства и птицеводства в России

19 - 21 января 2016 г.

г. Москва, ВДНХ, павильон №75

Десять лет в авангарде
российского животноводства!



19-я Международная выставка пищевых ингредиентов

1-4 марта 2016 года

МВЦ «Крокус Экспо»
Москва, Россия



Выставка Ingredients Russia –
эффективный инструмент увеличения
продаж и расширения географии бизнеса

> **5 500** посетителей-специалистов
из **65** регионов России



Одновременно с выставками

14-я Международная выставка
оборудования и технологий
для животноводства, молочного
и мясного производств

6-я выставка оборудования,
продукции и услуг для ресторанов,
кафе и пекарен

Организатор



+7 (495) 935 7350
ingredients@ite-expo.ru
www.ingred.ru

При поддержке



FoodService
IFFF Moscow

ВКУС, КАЧЕСТВО, СТАБИЛЬНОСТЬ



ФИЛОСОФИЯ КАЧЕСТВА WIBERG

С момента основания предприятия безупречное качество является главным приоритетом WIBERG. Компания несет ответственность не только перед поставщиками, клиентами, но и перед своими сотрудниками. Качество означает при этом больше, чем просто качество продукта. Речь идет об интеграции понятия «качество» во все аспекты деятельности компании: от продукции до менеджмента и сервиса.

Комплексный подход от WIBERG – это:

- понимание потребностей потребителя
- индивидуальный концепт продукта
- креативные рецептуры
- оптимально необходимый
- размер упаковки

Более подробную информацию Вы найдете на www.wiberg.com.ru

БОЛЬШЕ ВКУСА. БОЛЬШЕ НАСЛАЖДЕНИЯ.

«Предложить людям наивысшее наслаждение вкусом в процессе еды», - это философия зальцбургского производителя специй. WIBERG предлагает своим клиентам больше, чем просто продукт. Комплексный подход от WIBERG – это понимание потребностей потребителя, разработка индивидуального концепта продукта, креативные рецептуры, а также оптимально подобранный размер упаковки. Ключевыми компетенциями компании являются сбалансированные по составу специй и многофункциональных добавок рецептуры для мясоперерабатывающей отрасли, благородные варианты колбасных оболочек, а также поставка продукции для гастрономии.

ИСТОРИЯ: ТРАДИЦИИ И МИССИЯ

То, что возникло в 1947 году как простая идея предлагать мясникам оптимизаторы вкуса их продукции, превратилось со временем в успешное предприятие международного масштаба. Небольшое начинание в предместье Зальцбурга, местечке Штульфельден, переросло в наши дни в глобальное предприятие с представительствами по всему миру. В 2014 году численность сотрудников WIBERG по всему миру составила 697 сотрудников, а оборот достиг 142 миллиона евро. WIBERG нацелен на постоянное развитие. После успешного осваивания Центральной Европы, будущее за завоеванием новых рынков. Основание представительства в Москве дает возможность WIBERG своевременно удовлетворять потребности разных категорий клиентов, ориентируясь на требования, обусловленные территориальной спецификой. Это в полной мере соответствует стратегии стабильного мирового развития компании.

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В ОБЛАСТИ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ

Более 65 лет WIBERG поставяет производителям мясоперерабатывающей отрасли по всему миру специи, многофункциональные добавки и оболочки для колбас. Благодаря глубоким отраслевым знаниям и многолетнему опыту разработок предприятие является надежным партнером для своих клиентов. Партнером, который понимает потребности потребителя и готов предложить креативные решения, индивидуальный сервис, а также безупречное качество продукции.

СПЕЦИИ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ДОБАВКИ ДЛЯ МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ

Ключевыми направлениями производства WIBERG являются специи и функциональные добавки для улучшения вкуса, консистенции, цвета и срока годности мясной продукции. Будь то вареные, варено-копченые или сырокопченые колбасы, ветчины, деликатесы – в широком ассортименте WIBERG всегда найдется подходящее решение для каждой группы продуктов! Именно поэтому компания идет в ногу со временем. От инновационных решений для продуктов с пониженным содержанием жира и соли, до продуктов из птицы стандарта халяль, от изысканных специй до многофункциональных добавок, направленных на увеличение выхода – WIBERG предлагает мясоперерабатывающим предприятиям продукты, которые объединяют в себе качество и превосходный вкус.



WIBERG RUS

115114, Москва
Дербеневская
набережная,
7 строение 17
офис WIBERG
Тел.: +7 495 181 50 50
www.wiberg.com.ru
info@wiberg.com.ru

WIBERG®

UNITY

FOOD MACHINERY



С НОВЫМ ГОДОМ!
2016

Оборудование
для мясопереработки

Весовое
оборудование

Гигиена
предприятия

Оборудование
для термообработки,
охлаждения и заморозки

Вспомогательное
оборудование

Автоматизированные
склады



MADE IN RUSSIA

г.Ярославль, ул.Пожарского 66А, тел.: 8-800-100-73-01, +7 (4852) 58-44-53,
+7 (4852) 94-74-00, +7 (4852) 94-74-99, Email: trade@unitym.ru, www.unitym.ru