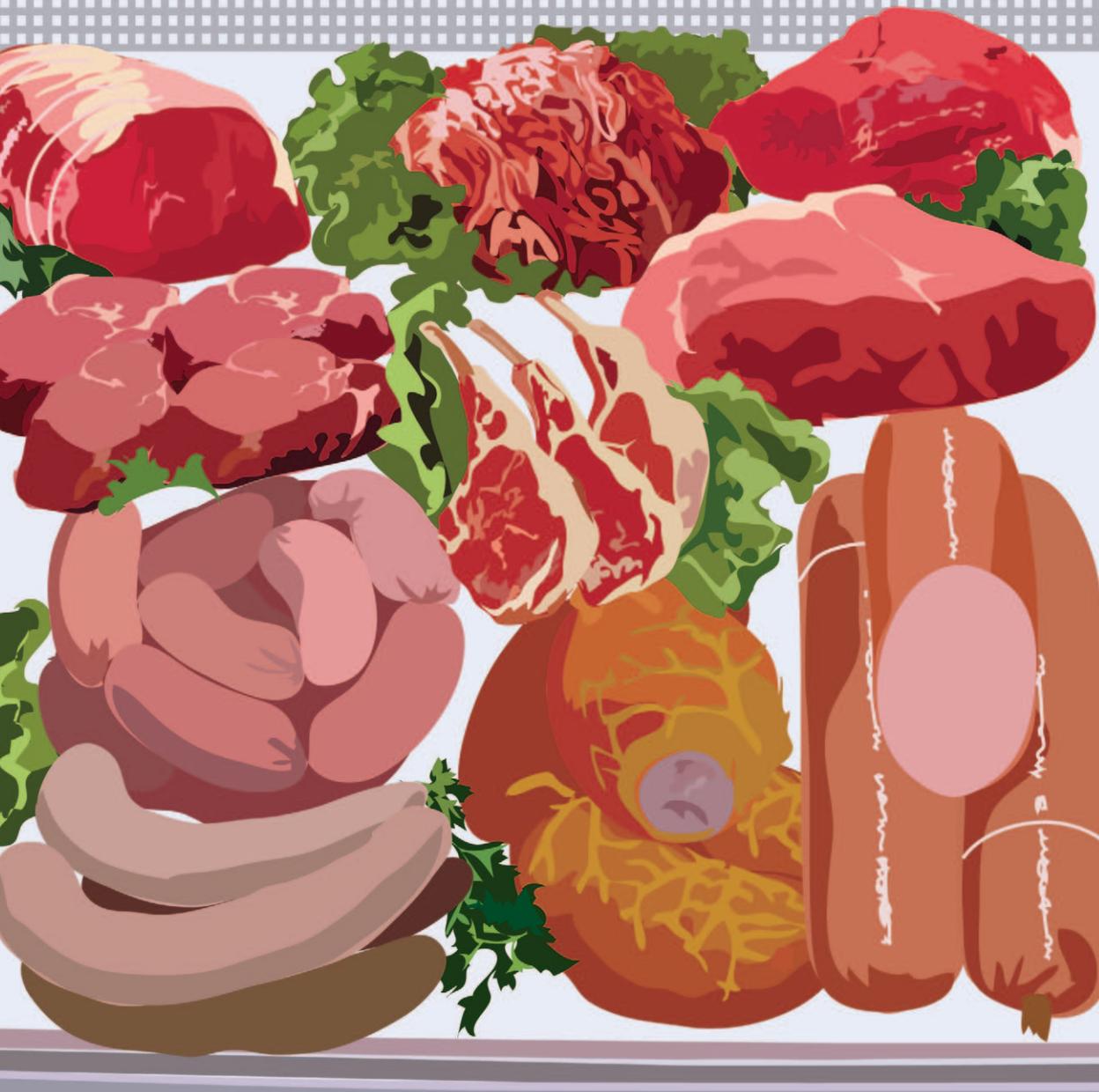


мясная сфера



Животноводство и мясопереработка

Этап предпроектной подготовки при создании предприятия животноводства и мясопереработки является наиболее ответственным, хотя малозатратным. Но инвесторы даже весьма символические средства на предпроектные работы считают излишними, теряя впоследствии миллионы.

54



Инновации в пластике

*Самым перспективным в плане инновационных разработок считается сегмент пластиковых колбасных оболочек. За последние пять лет их ассортимент почти удвоился, рассказывает **Игорь Переплётчиков**, Директор по маркетингу и развитию ПКФ «Атлантис-Пак».*

92

Мы пойдём другим путем?

Правительство прикладывает максимум усилий, чтобы Россия смогла обеспечить себя мясомолочной продукцией, поэтому ежегодно снижает квоты на импорт. При этом потребители сектора B2B предпочитают импортное мясо. Продолжение политики жесткого снижения квот на импорт мяса не приведет к желаемому импортозамещению, а лишь увеличит стоимость готовой продукции. / стр. 12.

Пневмоцилиндры

Серия 92



Цилиндры 92 серии предназначены для использования в экстремальных условиях окружающей среды, например, на нефтяных платформах, морских судах, в производстве сыра, в атомной промышленности. Корпус из нержавеющей стали и внешнее исполнение цилиндров серии 92 идеальны для применения в оборудовании с повышенными гигиеническими требованиями, фармацевтике и пищевой промышленности.

- Магнитные
- Одно- и двустороннего действия
- Диаметры 32, 40, 50, 63 мм
- Ход 25 - 800 мм



Быть лучшими

Компактная конструкция
Нержавеющая сталь AISI 316
Регулируемая интенсивность
демпфирования
Бесшумная остановка в крайних
положениях
Исполнение с жаростойкими
уплотнениями

www.camozzi.ru

Москва (495) 735 49 61
Владивосток (4232) 20 89 33
Воронеж (4732) 39 37 09
Екатеринбург (343) 353 58 31

Иркутск (3952) 500 396
Казань (843) 299 60 60
Краснодар (861) 239 70 41
Красноярск (391) 236 58 21

Наб. Челны (8552) 20 34 60
Нижний Новгород (831) 220 55 41
Новокузнецк (3843) 77 76 36
Новосибирск (383) 221 69 54
Омск (3812) 71 94 94

Ростов-на-Дону (863) 299 01 63
Самара (846) 276 68 92
Санкт-Петербург (812) 326 29 11
Челябинск (351) 265 87 64
Ярославль (4852) 73 28 11



КОЛБАСНЫЕ ОБОЛОЧКИ
УПАКОВКА ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ



Cutisin CRQ
для сарделек

Cutisin Select
для сосисок

новинка!



Ждем Вас на нашем
стенде **23В30**
(павильон **2** зал **3**)
на выставке
АГРОПРОДМАШ 2010

CUTISIN

Новые съедобные оболочки

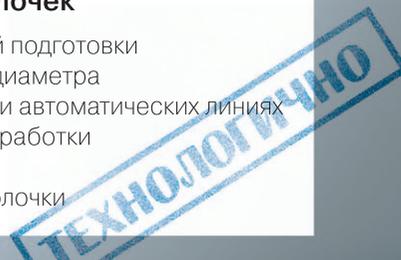
Потребительские свойства как у натуральной оболочки:

- Съедобна
- Натуральный внешний вид
- Мягкий, естественный вкус



Высокая технологичность как у искусственных оболочек

- Не требует предварительной подготовки
- Стабильность набивочного диаметра
- Формовка на перекрутках и автоматических линиях
- Снижение времени термообработки и уменьшение термопотерь
- Высокие сроки годности оболочки



Санкт-Петербург
(812) 334 21 21

Москва
(495) 784 67 18

Ростов-на-Дону
(8632) 23 22 44

Челябинск
(351) 792 29 20

www.logosltd.ru



METALQUIMIA MASTERWORKS

Откройте **новые шедевры МЕТАЛКИМИИ**



Альтернативы
ТЕНДЕРИЗАЦИИ

3-и новых пути
улучшения
экстракции
мясных протеинов,
связи и расчетного
выхода при
нарезке



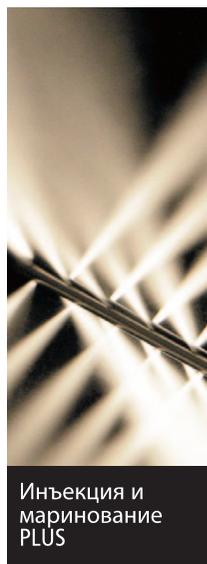
IDFOOD
Автоматизация

Решения RFID
«под ключ» для
мясной
промышленности



TWINVAC
Точность и
компактность

Высокая точность,
сверхплотность
при автоматической
набивке
цельномышечных
мясопродуктов



Инъекция и
маринование
PLUS

Возрождение
звезды:
обновленные
процессы
инъектирования и
маринования
посредством
эффекта спрей



Автоматические
линии: TWINLINE
& COOKLINE

Полная
автоматизация,
непревзойденная
рентабельность
линий
по производству
вареных ветчин



Процесс QDS

Прорыв в технологии
сушки и созревания
мясопродуктов

ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА
АГРОПРОДМАШ 2010!
стенд ГРУППЫ КОМПАНИЙ ПТИ
павильон 1, стенд 1D-20

METALQUIMIA, S.A.
S. Ponç de la Barca, s/n - 17007 GIRONA · SPAIN
Tel. (34) 972 21 46 58 - Fax (34) 972 20 00 11
info@metalquimia.com - www.metalquimia.com



Желания клиентов
также реализуем,
обращайтесь к нам!

Визуализация процессов с **aditec** *VisuNet*

Посетите стенд нашего
коммерческого представителя
в России на АГРОПРОДМАШ
стенд 22D38, павильон 2, салон 2
11.10.2010 - 15.10.2010

Оборудование и процессы: программирование • автоматическое управление • контроль • запись и сохранение согласно HACCP/IFS в Windows 2000 / NT / XP / 7

Не бойтесь распоряжений и предписаний в пищевой промышленности, с **aditec** *VisuNet* Вы в выгодном положении!

Особенности программы *VisuNet* :

- ▶ Простое обслуживание без специальных предварительных знаний
- ▶ Удобная установка с компакт-диска с подробным описанием процесса установки
- ▶ Наглядное представление заданных и фактических параметров, а также хода технологического процесса на каждой установке
- ▶ Отображение тренда всех фактических и заданных значений по группам товаров и процессам (диаграммами или таблицами) на масштабируемой временной оси
- ▶ Функция увеличения (ZOOM)
- ▶ Архивация всех данных за промежуток времени, устанавливаемый до 10 лет
- ▶ Списки ошибок (сбойных ситуаций)
- ▶ Мультизадачный режим работы
- ▶ Ход изменения всех фактических параметров программы представляется именами и процессами в графической форме диаграмм
- ▶ Имеется возможность изменения промежутка времени, через который программа опрашивает параметры процесса
- ▶ Возможность ввода номера партии
- ▶ Дистанционное программирование с помощью программы VisuNet на компьютере
- ▶ Бесплатная сервисная программа
- ▶ Бесплатная демонстрационная версия
- ▶ Бесплатная демонстрация

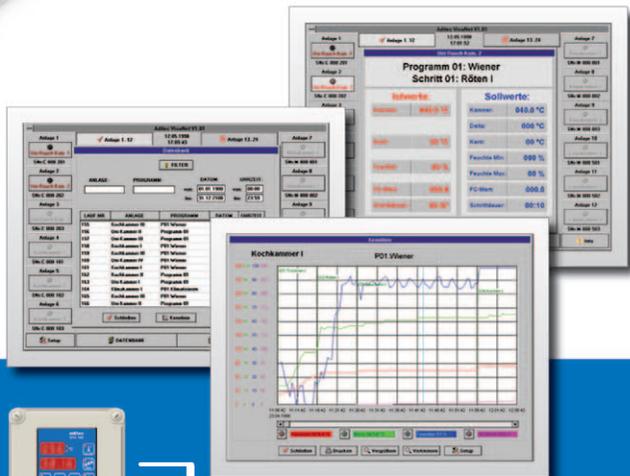
Комфортабельная и перспективная программа *VisuNet 2* :

Дополнительные функции в программе VisuNet2:

- ▶ Благодаря Ethernet/LAN почти бесконечная расширяемость
- ▶ Возможность комбинировать разные сети: LAN, Ethernet, RS485 и более...
- ▶ Сохранение базы данных с планированием и управлением
- ▶ Администрирование / права доступа пользователей
- ▶ Программирование и дистанционный опрос через модем, сеть или интернет
- ▶ Дистанционное управление с помощью aditec-control
- ▶ Экспорт данных в MS Excel и в файл формата CSV
- ▶ Контроль сенсорных дефектов можно в процессе инсталляции отключить отдельно для каждого оборудования
- ▶ График: улучшенный "зум". Может применяться для графиков температуры, вакуума, давления и/или времени по каждой установке
- ▶ Передача событий тревоги как СМС сообщений или по электронной почте
- ▶ Автоматическая синхронизация времени между прибором управления и ПК

Что Вам нужно для установки программы *VisuNet* / *VisuNet 2* ?

- ▶ Компьютер с процессором Pentium и жестким диском 40 Гб, с монитором цветного изображения и цветным принтером
- ▶ Применимые сети данных: RS 485 / USB или Ethernet / LAN
- ▶ Комплект программного обеспечения VisuNet/VisuNet 2 или телемеханика/дистанционное управление с aditec-control
- ▶ Подключение через Интернет, поэтому более простое дистанционное обслуживание



Центральная регистрация данных



aditec
CONTROLS for
FOODTECHNOLOGY

aditec gmbh • Talweg 17 • D-74254 Offenau
Тел.: +49 (0) 71 36 / 9 61 22 -0 • Факс: +49 (0) 71 36 / 9 61 22 -20
Интернет: www.aditec.net • Электронная почта: info@aditec.net

Юбилейный



www.meat-industry.ru

X Международный форум

МЯСНАЯ ИНДУСТРИЯ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

Оборудование и технологии разведения, выращивания и содержания мясного скота
Оборудование и технологии убоя, первичной переработки скота, переработки продуктов убоя
Оборудование и технологии переработки мясного сырья, производства мясных изделий и полуфабрикатов
Оборудование и технологии упаковки
Пищевые ингредиенты, добавки и специи
Охлаждающие и нагревающие технологии и оборудование
Готовая продукция, полуфабрикаты / продукты удобного и быстрого приготовления
Оборудование и технологии для производства безопасной продукции. Контроль качества
Инжиниринг
Оборудование для торговли и HoReCa
Отраслевые союзы и Ассоциации

ПАНЕЛЬНЫЕ ДИСКУССИИ

СЕМИНАРЫ

КОНКУРСЫ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

ШОУ-КОНКУРСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА

15-18 марта 2011

Москва, Всероссийский Выставочный Центр, павильон №75



СПЕЦИАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ИНДУСТРИЯ ПТИЦЕВОДСТВА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

Оборудование и технологии разведения, выращивания и содержания птицы
Оборудование и технологии убоя, первичной переработки птицы, переработки продуктов убоя
Оборудование и технологии переработки птицы
Готовая продукция, полуфабрикаты / продукты удобного и быстрого приготовления
Инжиниринг
Научные разработки
Отраслевые союзы и Ассоциации

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА



Министерство
Сельского Хозяйства



ТПП РФ



ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ

Тел.: +7 (495) 935-73-50, 935 81 40; Факс: +7 (495) 935-73-51
E-mail: md@ite-expo.ru, www.ite-expo.ru, www.dairy-industry.ru

Посетите
нас на выставке
АГРОПРОДМАШ в Москве
11. – 15.10.2010 г.
Форум, стенд № FCO30



BERTSCHlaska

ВАШ СПЕЦИАЛИСТ

УБОЙ, ОХЛАЖДЕНИЕ,
РАЗДЕЛКА



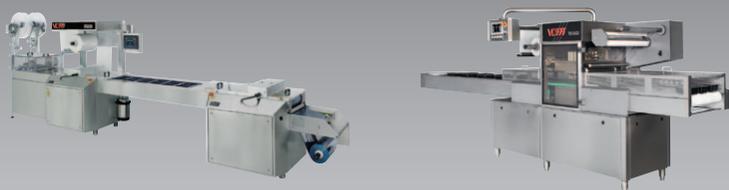
ПЕРЕРАБОТКА



ПРОИЗВОДСТВО САЛЯМИ
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
ГОРЯЧЕГО КОПЧЕНИЯ



УПАКОВКА



BERTSCHlaska

Берч-Ласка Вена

Баумгассе 68.
A-1030 г. Вена
тел.: 0043 1 79574 0
факс: 0043 1 7985622
e-mail: bertschlaska@bertsch.at

Берч-Ласка Москва

Ленинградский проспект, 16, стр. 2
RUS-125040 г. Москва
тел. 007 495 741 45 02
факс: 007 495 741 45 98
e-mail: office@bertsch-laska.ru

Берч-Ласка Краснодар

ул. Красноармейская 116/2
RUS-350015 г. Краснодар
тел./факс: 007 861 259 69 58
мобильный тел.: 007 918 683 40 16
e-mail: ivan.bezklubov@bertsch-laska.ru





Инновационные идеи продуктов совместно доводить до совершенства.

Вдохновленная тенденциями рынка и собственными идеями фирма Handtmann в тесном диалоге с заказчиками со всего мира реализует высокотехнологичные, технологические решения. В новом форуме мы абсолютно точно согласуем их с Вами в соответствии с Вашими специфичными требованиями, учитывая практические условия. Идет ли речь о мясной или рыбной продукции, деликатесах или продуктах для быстрого приготовления – с Handtmann для Ваших идей нет пределов.

Форум Handtmann. Место для диалога и инноваций.

- **Технологический центр для практических испытаний в реальных производственных условиях.**
- **Форум для диалога, презентаций продуктов, проведения обучения и семинаров.**
- **Лекции, ориентированные на будущее, дискуссии и технологические конференции.**



ЗАМЫСЛЫ



ДИАЛОГ



Новый форум Handtmann

Неудовлетворенные потребности рынка служат стимулом для основательных инновационных идей. Они необходимы людям, которые, имея большие замыслы на будущее, с воодушевлением воспринимают предстоящие задачи. Форум Handtmann является отображением такого понимания: здесь предлагаются впечатляющие перспективы и платформа для Вас и Ваших идей.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ НОВЫЙ ФОРУМ
для реализации Ваших
ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ ПРОДУКЦИИ!**

Albert Handtmann
Maschinenfabrik GmbH & Co. KG

Hubertus-Liebrecht-Str. 10-12
D-88400 Biberach/Riss
Deutschland
Tel.: + 49 (0) 73 51 / 45 - 0
Fax: + 49 (0) 73 51 / 45 - 15 01
info.machines@handtmann.de
www.handtmann.de



handtmann
Идеи с будущим



С вами на одной волне

Сочетание Интернета и печатных отраслевых изданий – серьезный вопрос нового времени. Подчеркну, что речь идет о совмещении этих инструментов с целью формирования максимально эффективных коммуникаций, а не о замене одного другим.

Именно так работает ИД «СФЕРА». Продолжением активного развития, которое началось в этом году с запуска проекта «СФЕРА/Птицепром», стало создание нового сайта с броским, кратким и интригующим названием – sfera.fm.

Большинство воспринимает FM как обозначение радиоволны. Однако в нашем случае FM – это аббревиатура Food Market.

При разработке сайта задачей №1 была простота использования. Легкая навигация позволила преподнести большой объем информации в удобной форме. Здесь представлены последние новости продовольственного рынка, значимые отраслевые события, аналитика и исследования, анонсы ближайших выставок, конференций и семинаров, итоги недавно прошедших мероприятий.

Мы ориентировались на специалистов и бизнес-пользователей, для которых важна быстрота доступа к информации, ее актуальность и надежность. На сайте последние номера журналов СФЕРА появляются сразу по выходу из печати, причем теперь они представлены не только в формате pdf!

Сейчас на портале представлен архив номеров за 2009 и 2010 годы, но постепенно он будет расширяться, и посетители смогут познакомиться с более ранними выпусками.

Еще одна задача, которую призван решать Интернет-ресурс, – упрощение процесса общения сотрудников издательства и клиентов. Этому способствует появление ряда новых сервисов, например раскрытие полной информации о рекламных возможностях, оформление подписки на журналы СФЕРА онлайн, размещение баннера большого формата, чем позволяла предыдущая версия сайта.

Вы спросите, почему именно сейчас? Сайт – это концентратор стратегии компании. Его разработка свидетельствует о полной ясности в маркетинговой политике, понимании перспектив и планов развития на российском рынке отраслевых изданий b2b.

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

содержание

	отрасль	20
World Food Moscow: задел на будущее		26
	от первого лица	«Три кулика на болоте», или бизнес по-русски 58



Сегодня российские компании не справляются с производством продукции в необходимых внутреннему рынку объемах, и даже снижение таможенных квот на импорт не может помешать мясоперерабатывающим заводам закупать импортное мясо.

12

тема номера	Мы пойдем другим путем?	12	производство	Принципы управления качеством производства	60
отрасль	Новости	20	<i>/управление</i>	Новости	66
<i>/события и факты</i>	INPRODMASH знакомит Украину с мировыми инновациями	24	<i>/события и факты</i>	Предпродажная подготовка мясных изделий в колбасной оболочке	70
	World Food Moscow: задел на будущее	26	<i>/оборудование</i>	Made by FESSMANN	72
<i>/тенденции</i>	Современные тренды на рынке мяскоколбасных изделий	28		Новые решения от RADEX	73
<i>/исследование</i>	Новые отношения в формате «Государство – Поставщик – Сети»	30		Производство от А до Я	74
<i>/от первого лица</i>	Свиноводство в России: итоги и перспективы	34		Оборудование для клипсования натуральных оболочек	76
<i>/крупным планом</i>	Формы организации и развития мясного скотоводства	38		Стратегия конкуренции: рецепты торговой марки «Окраина»	78
компании	Новости	44		Новинки INTERMIK для модернизации МПК	80
<i>/события и факты</i>	Попасть в сети на волне кризиса	48		Схемные решения систем холодоснабжения	82
<i>/стратегия</i>	Петербургское качество	50		Эволюцияпельменного производства	84
<i>/организация бизнеса</i>	Животноводство и мясопереработка – алгоритм общих решений	54		Передовые технологии оптимизируют затраты	86
<i>/от первого лица</i>	«Три кулика на болоте», или бизнес по-русски	58		Замена холодильных компрессоров	88

содержание

производство	60
Инновации в пластике	92
ингредиенты	Чесночное обогащение 96

В ходе ведения проектов для крупных производителей мясоколбасных изделий компанией Mains сформированы представления о важнейших трендах на отраслевом рынке в современных условиях.

28



На форуме в рамках международной выставки «Агрорусь», который проходил 26 августа в Ленэкспо, генеральный директор ПК «Петербурженка» Александр Вихорев рассказал о стратегии сохранения высокого качества продукции в условиях проблем с поставками сырья.

50

производство <i>/оборудование</i>	Модульное предприятие: аналогов нет!	89	производство <i>/ингредиенты</i>	Новые возможности производства мясных полуфабрикатов	104
	Оглушение углекислым газом CO ₂ : новая организация загона	90		Технология рубленой и деликатесной ветчины. Стабилизирующие системы на любой вкус	108
<i>/упаковка и оболочки</i>	Инновации в пластике	92	<i>/автоматизация</i>	Информационные системы управления: зачем нужны и как выбрать?	112
<i>/ингредиенты</i>	Чесночное обогащение	96	консалтинг <i>/менеджмент</i>	Как выиграть тендер	116
	Новые комплексные смеси специй	100			
	Функциональные смеси МИТПРО – гарантия качества эмульгированных мясопродуктов	102			

мясная сфера

№5 (78) 2010

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей индустрии
Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № 77-18553 от 12 октября 2004 года

Адрес редакции:
Россия, 199034, Санкт-Петербург,
Большой проспект В. О., д. 18, лит. А,
БЦ Андреевский Двор, оф. 358,
тел./факс: +7 (812) 70-236-70,
www.sfera.fm

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Руководитель коммерческого
департамента:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm

Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Зоя Титова
z.titova@sfera.fm

Дизайн и верстка:
Дмитрий Зорин
d.zorin@sfera.fm

Корректор,
литературный редактор:
Вероника Нечаева
korektor@sfera.fm

Обложка:
Марьяна Успенская
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 ,
публикуются на коммерческой основе.

Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».
Подписано в печать: 01.09.10.
Тираж: 5000 экз.



Сайт для топ-менеджеров
и специалистов пищевой
промышленности

ЛОВИ
ВОЛНУ!

- МЯСНАЯ СФЕРА
- КОНДИТЕРСКАЯ СФЕРА /
ХЛЕБОПЕЧЕНИЕ
- МОЛОЧНАЯ СФЕРА
- ПТИЦЕПРОМ

FM

sfera.FM



На сайте в удобной форме
представлены:

СТАТЬИ
на отраслевую тематику

НОВОСТИ

ФОТОРЕПОРТАЖИ
с прошедших мероприятий и выставок

ПОДПИСКА*
НА ЖУРНАЛЫ «СФЕРА»

**РЕКЛАМНЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ**

* действует спецпредложение

Авторы:



Анастасия Птуха,
генеральный директор



Екатерина Масленникова,
ассистент руководителя
по направлению PR

Компания:
ГК Step by Step



Мы пойдем другим путем?

Мясо является одним из главных элементов, необходимых для сбалансированного питания человека. В зависимости от страны и региона в пищу употребляется говядина, свинина, баранина, оленина, конина, мясо кролика, кенгуру и другие его виды. Для России наиболее характерно потребление свинины, говядины и, конечно, куриного мяса.

По данным исследований ГК Step by Step, в России только 1% населения является вегетарианцами. Из оставшихся потребителей 70% регулярно употребляют в пищу свинину и говядину и до 90% включают в свой рацион мясо птицы.

Кроме того, в России немало мясоперерабатывающих предприятий, которым ежедневно требуются тонны продукции для переработки. В отличие от потребительского сектора, в производстве идут не только привычные для нас сорта мяса, но и довольно экзотические, которые способны снизить стоимость готовой продукции, например мясо кенгуру.

Слезы России на мировом рынке

Что можно сказать о ситуации на мировом рынке мяса?

Объем мирового рынка – около 260 млн тонн, из которых в России производится лишь 2%. Лидерами по производству мяса все еще считаются Северная Америка, на долю которой приходится 20%, и Южная Америка, где производят около 10%.

А вот если мы будем говорить не в целом о мясном рынке, а разберем ситуацию в отдельных сегментах, – свинины, говядины и птицы, то перед нами предстанет несколь-

ко другая картина. Так, 40% мирового производства птицы приходится на азиатские страны, а лидером по производству говядины по праву считается Европа, которая производит около 30% от объемов мирового рынка.

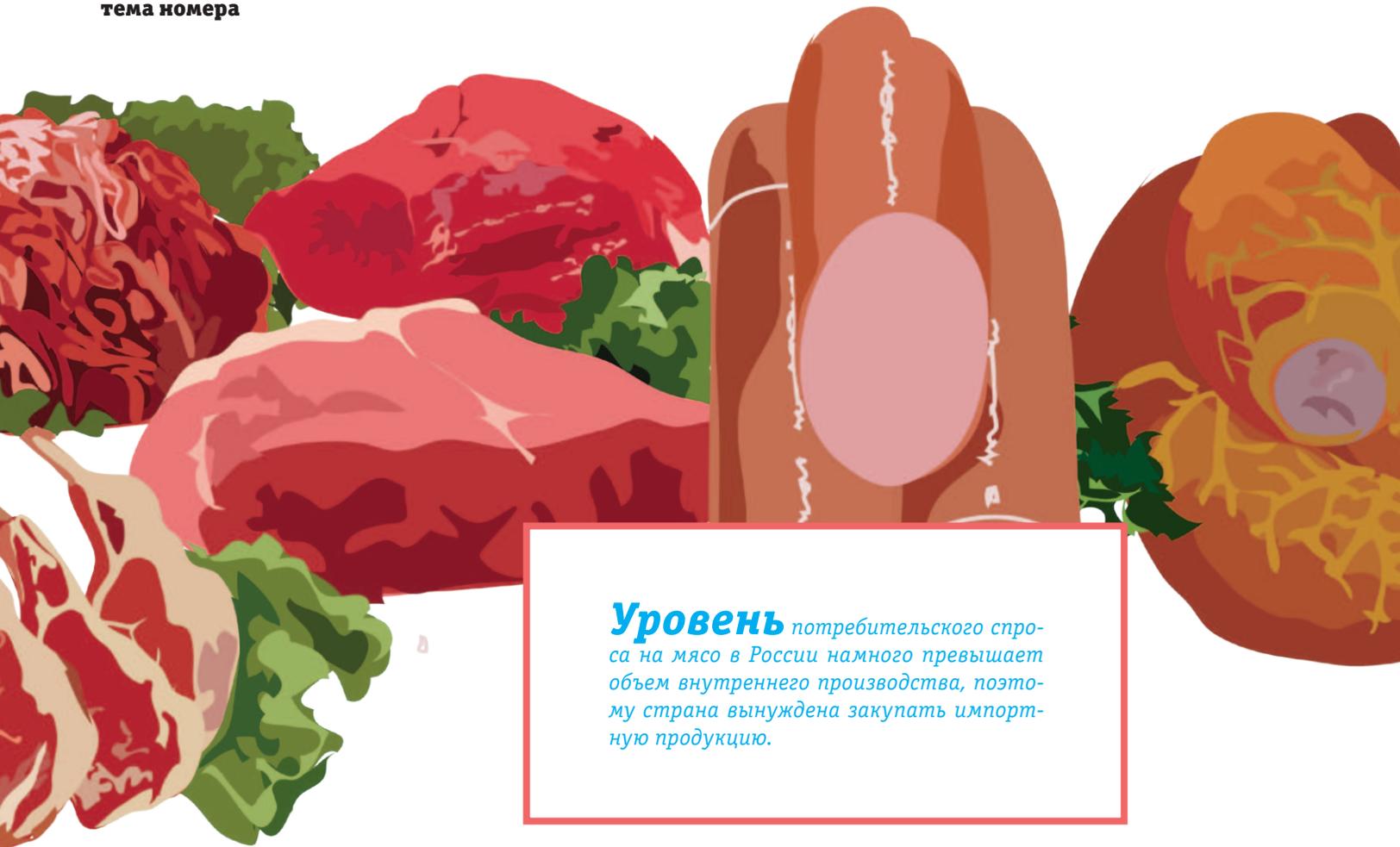
Уровень потребительского спроса на мясо в России намного превышает объем внутреннего производства, поэтому страна вынуждена закупать импортную продукцию.

Производства не справляются

Производство мяса в нашей стране по итогам 2009 года составило 6 688 тыс. тонн, а объем импортированной продукции – 3 001 тыс. тонн, то есть практически треть рынка.

Для сравнения: в 2007 году собственное производство составляло 5 790 тыс. тонн, импорт – 3 177 тыс. тонн мяса.

А это значит, что сегодня российские компании не справляются с производством продукции в необходи-



Уровень потребительского спроса на мясо в России намного превышает объем внутреннего производства, поэтому страна вынуждена закупать импортную продукцию.

ных внутреннему рынку объемах, и даже снижение таможенных квот на импорт не может помешать мясоперерабатывающим заводам закупать импортное мясо.

За последние 5 лет существенно увеличилось отечественное производство свинины и мяса птицы, поэтому все меньше продуктов закупается в Америке и Азии. А вот в сегменте говядины в 2009 году наблюдался спад в 14%, поэтому таможенные квоты на этот вид мяса практически не изменились.

Несмотря на это, лидерами по объему мясного импорта в Россию являются Бразилия и Аргентина. Среди десятки крупнейших стран-импортеров выделяют также Францию, Германию, Данию, Норвегию, Испанию и Литву.

Какое мясо везут в Россию?

Что можно сказать о качестве привезенного мяса? Тут получается интересная ситуация: основная масса продукции относится к нижнему це-

новому сегменту и не может похвастаться очень высоким качеством, поэтому поступает на мясоперерабатывающие заводы.

Другая группа принадлежит к высокому ценовому сегменту, не содержит ГМО, при выращивании скота на убой его кормили специально отобранным зерном – в целом такое мясо может считаться экологически чистым. Чаще всего оно позиционируется как товар для граждан с высоким уровнем дохода, которые следят за своим здоровьем. Обычно дорогое мясо завозится в Россию из стран Евросоюза, так как основная часть потребителей продукции высокого ценового сегмента проживает в Центральном и Северо-Западном федеральных округах.

Сектор В2С. Выбор сделан

Давайте внимательнее рассмотрим структуру потребления замороженного и охлажденного мяса в нашей стране. Она наглядно изображена на схеме 1.

К потребителям из В2С сектора мы относим домашние хозяйства. Как уже говорилось, 90% населения России регулярно употребляет в пищу мясо, но что именно они выбирают?

В середине 1990-х годов качество жизни находилось на очень низком уровне, поэтому дешевое замороженное мясо из Америки и Европы продавалось в огромных количествах. Никаких квот не существовало и в помине, поэтому российские производители мяса начали стремительно терять свою долю на рынке, и в итоге многие из них вынуждены были с него уйти.

Только в начале 2000-х годов правительство осознало, что отечественная продукция не выдерживает ценовой конкуренции с импортным мясом, и вскоре база для ее производства будет безвозвратно утеряна. Это привело к введению таможенных квот на импорт и повышению стоимости импортной продукции.

Одновременно экономика нашей страны начала восстанавливаться,



Только в начале 2000-х годов правительство осознало, что отечественная продукция не выдерживает ценовой конкуренции с импортным мясом, и вскоре база для ее производства будет безвозвратно утеряна.

благосостояние людей расти, и они стали задумываться не только о цене, но и о качестве потребляемых продуктов. Специалисты утверждают, что замороженное мясо содержит намного меньше полезных веществ, не так хорошо усваивается организмом, к тому же неизвестно, в каких условиях оно находилось во время транспортировки в страну. Поэтому многие предпочитают перейти на охлажденное мясо, которое привезти из-за рубежа достаточно проблематично.

Что это означало для иностранных производителей? Только то, что им придется переориентироваться с сектора B2C на B2B.

Джентльмены предпочитают...

Критерии выбора продуктов у потребителей из разных социальных групп, как нетрудно догадаться, расходятся. Люди с низким уровнем дохода выбирают продукт, основываясь в первую очередь на его стоимости, и лишь затем оценивают качество (свежесть продукта, отсутствие большого количества жил и т. п.). Потребители со средним достатком на первое место ставят оптимальное соотношение цены и качества, за которым следуют полезные свойства продукта и отсутствие вредных веществ. Состоятельные же покупатели на полезные свойства обращают внимание в первую очередь, затем уже смотрят на качество, после чего могут спокойно «отдать дань моде», обратив внимание на отсутствие ГМО и вредных ве-

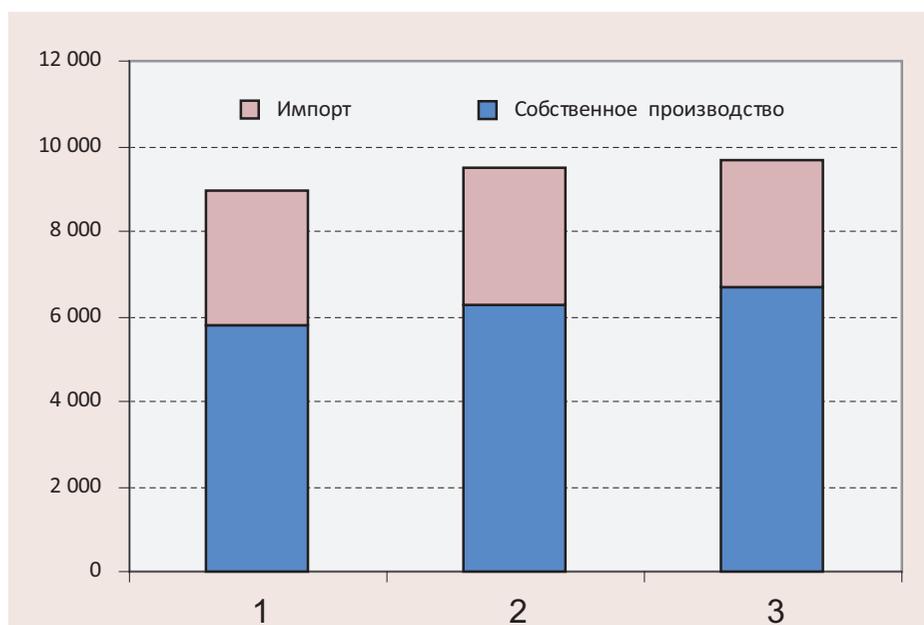
ществ и выбрав экологически чистый продукт.

Все это означает, что основными потребителями импортной говядины, свинины и курицы являются люди с низким уровнем дохода, которые не могут себе позволить покупать охлажденное мясо. Тем не менее если появляется информация о том, что такое мясо может быть опасным для здоровья, потребители предпочитают просто отказаться от покупки любой мясной продукции и перейдут на товары-

заменители. Так, совсем недавно Россельхознадзор ввел временные ограничения на поставку мяса из семи зарубежных предприятий. Кроме Бразилии, Аргентины и Америки, в черный список попала польская компания.

Чем эта ситуация опасна для производителей? А тем, что при широкой огласке потенциальные потребители начинают бояться покупать абсолютно все мясо, привезенное из той или иной страны.

График 1. Соотношение производства мяса в России и импорта мяса, тыс. тонн, 2007-2009 годы



Источник: ГК Step by Step (на основе данных Федеральной службы государственной статистики)

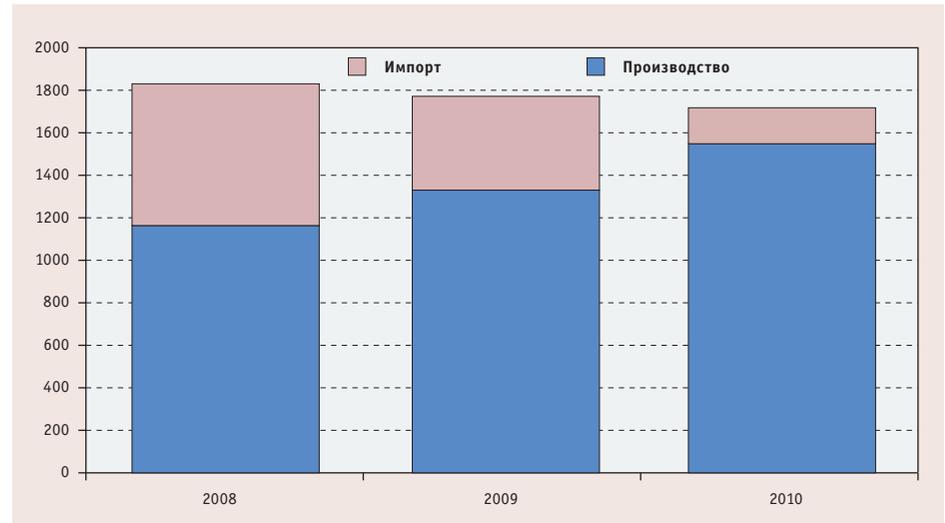
Другая группа потенциальных потребителей европейского мяса – это люди с высоким уровнем дохода, которые готовы купить дорогостоящий импортный товар, если его производитель гарантирует соответствующее качество. Кроме того, стоит учитывать, что в умах многих россиян крепко засели стереотипы советских времен, когда считалось, что импортные товары по качеству намного превосходят отечественные.

Бизнес в разрез с политикой

Правительство прикладывает максимум усилий, чтобы Россия сама смогла обеспечить себя мясомолочной продукцией, поэтому ежегодно снижает квоты на импорт мяса. Но потребители из B2B сектора все равно стремятся купить импортную продукцию.

Происходит это из-за нескольких факторов. Во-первых, замороженное мясо удобнее использовать для переработки. Во-вторых, в поставках импортного сырья не случается перебоев, причем как с количественной, так и с качественной точки зрения. То есть, закупая мясо у иностранных поставщиков, производитель может быть уверен в стабильных вкусовых качествах продукта, которые не будут меняться от поставки к поставке.

График 2. Емкость рынка мяса птицы в январе-июле, тыс.т



Источник: ИКАР

В-третьих, – и это зачастую играет самую важную роль – цена импортного мяса на порядок меньше.

Многие предприятия Центрального федерального округа используют европейскую продукцию ввиду относительной близости доставки до их производственной базы.

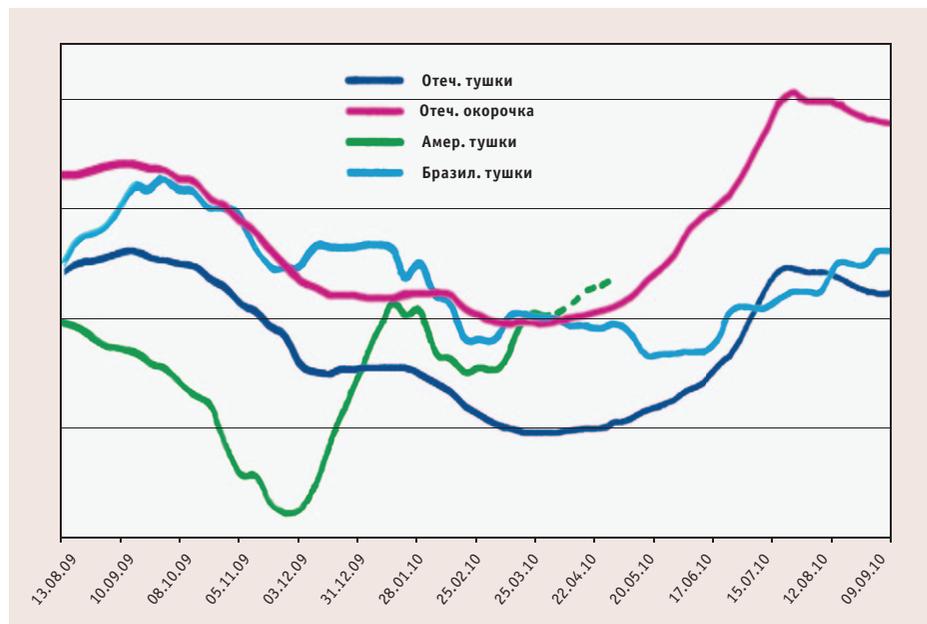
Необходимо отметить, что далеко не все российские производства выбирают импорт: часть крупнейших мясоперерабатывающих комбинатов

страны имеют собственную производственную базу и представляют собой предприятия полного цикла. Рост цен на зерно вызывает повышение роста цен на комбикорма и соответственно на стоимость готового продукта – мяса. Если итоговая стоимость полуфабрикатов или деликатесов в связи с этим вырастет, то им станет сложно конкурировать с аналогичными изделиями, изготовленными из импортного сырья. Возможно, рост цен на зерно заставит их поменять выбранную стратегию развития на рынке, но пока еще этого не происходит.

Преимущества объединения всего производственного цикла в рамках единого предприятия, в общем-то, сводятся к одному – независимость от множества поставщиков, то есть завод не может внезапно перестать работать из-за того, что у зарубежного поставщика рабочие устроили забастовку и т. п. Также при расположении всех предприятий в рамках одного региона можно существенно снизить издержки на транспорт.

Учитывая предпочтения в выборе сырья производственных предприятий России, можно сказать, что если правительство продолжит политику жесткого снижения квот на импорт мяса, то это не приведет к полному импортозамещению, как планируется, а лишь увеличит стоимость готовой продукции на внутреннем рынке. Ведь большинство отечественных компаний дорожат репутацией и ценят имя своего товара, а внезапное

График 3. Динамика цен на отечественное и импортное мясо птицы, руб./кг.



Источник: ИКАР



ухудшение вкусовых показателей и нестабильность качества выпускаемых продуктов, которыми грозит переход на российское сырье, приведут к потере доверия покупателей, перечеркнув годы упорной работы в мясной отрасли.

Между тем в правительстве заявляют о необходимости выращивания птицы и свиней в еще больших количествах, при этом объем квот на птицу был снижен на 18%, а рост производства в первом полугодии составил 15,1%, то есть присутствуют все основания полагать, что по итогам года рост составит 30%. На свинину квоты снизились на 11,2%, при этом рост производства за первое полугодие составил 24,7%.

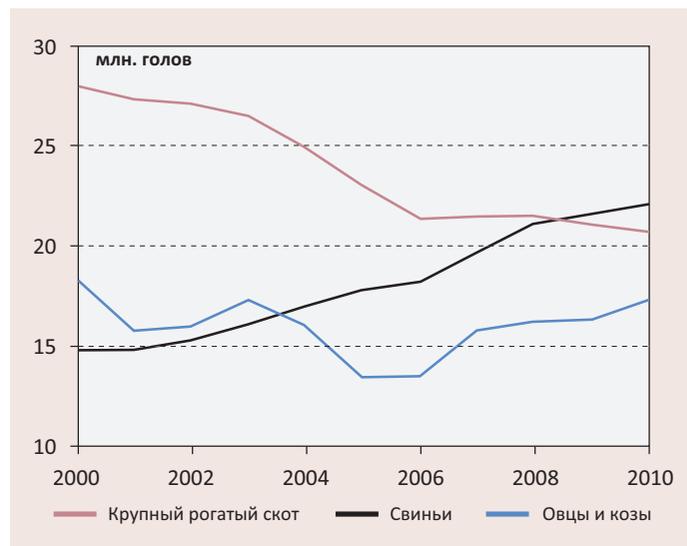
Таким образом, эксперты указывают на необходимость принятия ряда правительственных мер, направленных на то, чтобы сделать отечественную продукцию более конкурентоспособной, так как в противном случае на внутреннем рынке страны наступит перепроизводство.

В середине сентября премьер-министр Владимир Путин поручил Минсельхозу до 1 ноября представить предложения по корректировке программы поддержки агропромышленного комплекса потребовав усилить акцент на вопросах сбалансированного развития сельского хозяйства. Речь идет о госпрограмме развития АПК на 2008-2012 годы, финансирование которой в 2011 году составит 125 млрд руб. из федерального бюджета и 120 млрд руб. – из бюджетов регионов.

Господин Путин огласил противоречивые вводные для корректировки госпрограммы: он объявил о том, что из-за засухи Россия потеряла в 2010 году около 30 млн тонн зерна, но его все равно хватит – и призвал аграриев развивать

«Лидерами по объему мясного импорта в Россию являются Бразилия и Аргентина. Среди крупнейших стран-импортеров выделяют также Францию, Германию, Данию, Норвегию, Испанию и Литву».

График 4. Динамика поголовья КРС в хозяйствах всех категорий



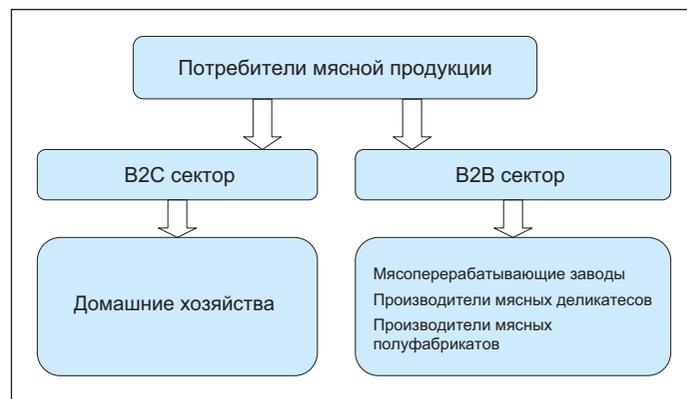
Источник: ВНИИМП

Таблица. Ситуация на российском рынке мяса птицы

Годы	Отечественное производство	Импортные поставки (квота)	Общий объем продукции на рынке	Удельный вес импорта, %
2009	2540	986	3526	28,0
2010 (прогноз)	2855	780	3635	21,4
2011 (прогноз)	3055	600	3655	16,4
2012 (прогноз)	3255	550	3805	14,5

Источник: Ростстатсоюз

Схема 1. Потребители мясной продукции



в первую очередь мясное и молочное производства, являющиеся основными потребителями зерновых.

Другие названные премьером цели – научиться лучше управлять рисками в АПК, прежде всего через повышение качества прогнозов, умелое использование механизмов ин-тервенций, развитие инструментов сельхозстрахования – уже отражены в тексте программы, и речь может идти лишь о корректировке финансового обеспечения этой деятельности.

В поставках импортного сырья не случается перебоев, и, закупая мясо у иностранных поставщиков, производитель уверен в стабильных вкусовых качествах продукта, которые не будут меняться от поставки к поставке.



Говоря об объемах дополнительной господдержки АПК, Владимир Путин сообщил, что Белый дом выделит с 1 января 5-6 млрд руб. хозяйствам, которым удалось сохранить поголовье скота, в качестве субсидий на приобретение кормов. Уже в 2010 году будет истрчено 2 млрд руб. на субсидирование железнодорожных перевозок зерна в пострадавшие от засухи регионы. На расширение мелиорации в 2010 году пойдет еще 1 млрд руб. – его направят на субсидирование закупок техники.

Между свободной торговлей и автаркией

Сегодня Россия стоит на границе между свободной торговлей и автаркией.

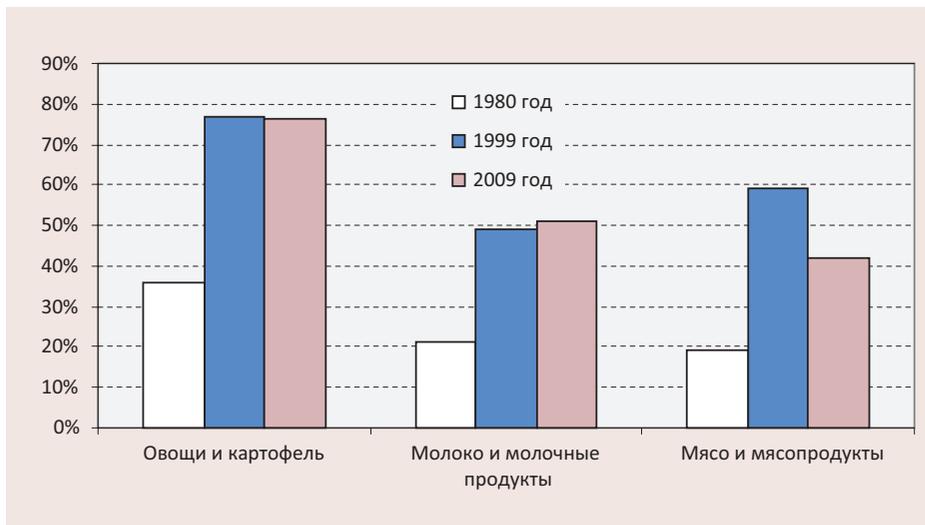
Можно было бы предположить, что многие из автаркических тенденций остались в экономической политике России еще со времен СССР, но это не так: сразу после перехода к рыночной экономике в страну хлынул поток всевозможных зарубежных товаров, которые составляли сильную

* СПРАВКА:

Автаркия (от греч. autárkeia – самоудовлетворение) – экономическая политика хозяйственного обособления государства; создание замкнутой экономики с целью полного самообеспечения государства. Автаркия ведет к самоизоляции страны от мирового рынка, утрате или свертыванию традиционных внешнеэкономических связей. На практике означает переход к натуральному хозяйству. В чистом виде имела место в докапиталистическом обществе. Отрицание международных хозяйственных связей ведет к отставанию экономического развития и отнюдь не обеспечивает хозяйственную независимость государства. В ряде государств придерживались автаркии по политическим мотивам. Хотя в чистом виде она в настоящее время не находит применения, отдельные элементы автаркии используются. При этом необходимо отличать от нее политику протекционизма, которую используют страны для защиты внутреннего рынка от внешних конкурентов.

Словарь бизнес-терминов.

График 5. Удельный вес продуктов питания, полученных населением России из личного подсобного хозяйства, в общем объеме потребления, %



Источники: данные Федеральной службы государственной статистики; книга «На развилке менталитов. Действенные рецепты для инноваций, бизнеса и закона в России. / А. Р. Птуха, С. С. Степанов. – СПб.: Алетей, 2010 г. – с. 320».

конкуренцию отечественным. Спустя несколько лет государство начало вводить ограничения, направленные на защиту отечественных производителей, а также, косвенно, защиту потребителей: качество многих импортных товаров не соответствует стандартам нашей страны. Так, регулярно в новостях появляются сообщения о некачественных продуктах питания: в «черный список» попадают мясо и мясные продукты, детское питание, молочные продукты и многое другое.

Всего на рынке действует два метода регулирования объема импорта: нетарифный, к которому как раз относится введение различных стандартов и санитарных норм, и таможенно-тарифный, то есть установление таможенных пошлин.

Мы стремимся войти в ВТО, что подразумевает гарантию свободной торговли, но при этом как только правительство видит, что у отечественных производителей есть потенциал, ко-

торый они не могут развить из-за конкуренции со стороны импорта, на товары вводятся огромные таможенные пошлины.

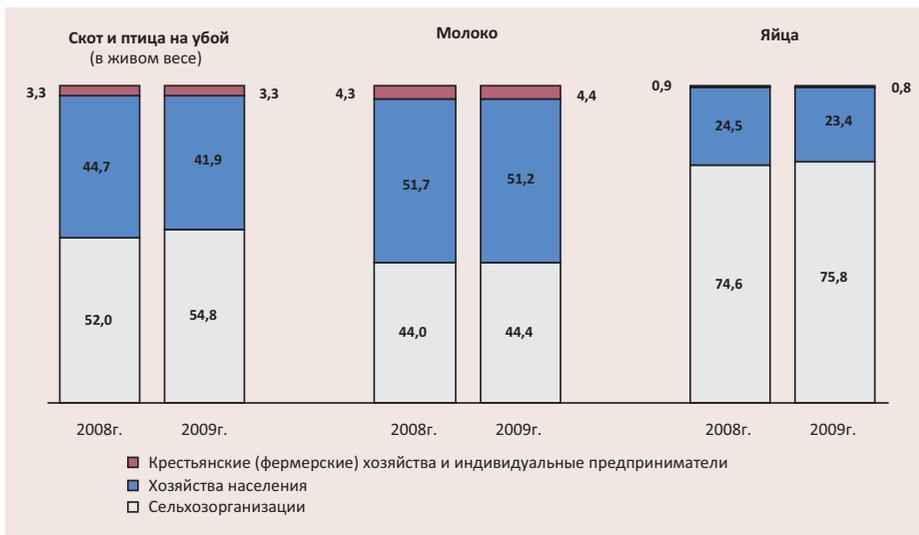
Фактически получается, что хотя официальная внешнеэкономическая политика не направлена на закрытие рынка, выйти на него может далеко не каждая компания.

Стоит отметить, что молодое поколение чаще всего воспринимает свободную торговлю со знаком «+», а люди, выросшие во времена советского союза, напротив, со знаком «-». Однако нельзя сказать, что свободная торговля или автаркия на 100% могут обеспечить благополучие экономики страны, ее развитие и устойчивый рост. Наиболее эффективными считаются комбинированные методы, применяемые во внешнеторговой политике.

Ограничение импорта – не прихоть государства, а необходимая для защиты экономики мера. Если отечественные производители не обладают конкурентными преимуществами, то приход на рынок импортных товаров может губительно сказаться на всей экономике страны в целом. Но в нашей стране есть и обратная сторона медали, которая проявляется в виде следующей тенденции: в ответ на снижение таможенных пошлин отечественные производители вслед за конкурентами повышают цены, лишая свои товары ценового преимущества в сравнении с импортными и провоцируя инфляцию, которая не позволяет им выйти в лидеры.

Парадоксом сегодняшней России стало усиление автаркических тенденций (стремление к замкнутости, автономности) со стороны многих регионов, которые, чтобы обеспечить своих жителей лучшими по качеству продуктами и в больших объ-

График 6. Структура производства основных продуктов животноводства



Источники: данные Федеральной службы государственной статистики; книга «На развилке менталитов. Действенные рецепты для инноваций, бизнеса и закона в России. / А.Р. Птуха, С.С. Степанов. – СПб.: Алетей, 2010г. – с.320».

емах, а также чтобы создать условия для развития внутреннего хозяйства, запрещают ее вывоз или ввоз в другие регионы.

В кризис заговорили о закрытии границ страны в целом. В регионах эта тенденция подпитывается коррупционностью власти, которая может пойти на ограничительные меры в качестве уступки местному бизнесу или для получения дополнительной mzды с заезжего предпринимателя.

Автаркия – отличительная черта натурального хозяйства. Статистические данные о существенном возрастании доли натурального хозяйства в экономическом укладе современной России (см. график 5 и 6). Около половины или более продуктов в среднем по стране получается населением из подсобных хозяйств, то есть форм натурального хозяйствования. Производство картофеля и овощей сосредоточено в хозяйствах населения, которыми в 2009 году выращено 81,4% общего сбора картофеля (в 2008 году – 83,5%) и 71,4% овощей (в 2008 году – 70,7%). Велика также доля населения в производстве птицы, мяса, яиц. Это значит, что экономика государства не в состоянии найти более

эффективные способы использования рабочей силы и времени людей.

Натуральное хозяйство как вид доиндустриального уровня развития и распространения технологий. Как только возникает разделение труда при производстве, проявляется необходимость в торговле, то есть обмене товарами, и в рынке как естественной среде для обмена при условии специализации, свойственной разделению труда. Обособленность же препятствует свободному обмену товарами. Если в 1990 году сельское хозяйство обеспечивало 19,4% совокупной прибыли экономики страны, то в 2001 году – 2,3%, в 2002 году – около 1,3%, в 2004 году, по нашим расчетам, не более 4%, а в 2009 году – 6,5%.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что Россия сегодня стоит на границе между свободной торговлей и автаркией. Явные тенденции к закрытию рынка от внешних поставщиков прослеживаются лишь в продовольственной сфере, преимущественно мясной и молочной, в остальном же мы придерживаемся политики умеренного регулирования внешнеторговой деятельности. **МС**

*** СПРАВКА:**

Степень автаркии измеряют с помощью различных коэффициентов, в частности отношения внешнеторгового оборота к валовому внутреннему продукту страны, доли импорта важнейших ресурсов в их общем потреблении.

Энциклопедический словарь.

ХІХ міжнародна
продовольствена виставка

peterfood

15 - 17 листопада 2010 року
Санкт-Петербург, Ленекспо

СПЕЦІАЛЬНА ПРОГРАМА

«ПЕТЕРФУД - СЕТЕВОЙ»

- ✓ **Програма АКТИВНІ СЕТЕВІ ПРОДАЖИ**
Більше 100 закупщиків розничних мереж
Северо-Запада на стенді учасника
- ✓ **Центр Закупок Мереж**
Прямі переговори про поставки в мережі
- ✓ **Биржа Собственных Торгових Марок**
- ✓ **Торговля Большого Города**
Форум з розничними мережами
- ✓ **Ассамблея и Фуршет Директоров**
С розничними мережами
- ✓ **Конкурс «Выбор Мереж»**
Закупщики мереж дегустують продукцію учасників

Регистрація на сайті

www.peterfood.ru

Телефон: (812) 327 4918

E-mail: imperia@imperiaforum.ru

В заходах виставки «ПЕТЕРФУД» беруть участь наступні розничні мережі: Находка, Санкт-Петербург • Лен-
град, Санкт-Петербург • Семья, Санкт-Петербург • РБД (РІОМАГ), Санкт-Петербург • Центральні булочні, Сан-
кт-Петербург • Реал, Санкт-Петербург • Норма, Санкт-Петербург • ТД Крошштатт, Санкт-Петербург • ТД Бородинський, Петрозаводськ • Фортуна, Великий Ново-

рмал, Пчелка, Псков • Даяна, Ритейл Северо-запад, Санкт-Петербург • ГК Виктория, Санкт-Петербург • Магнит, Санкт-Петербург • Лукойл, магазини на за-
п. Санкт-Петербург • Сезон (ТД Менахем), Санкт-Петербург • Сити Гурмэ, супермаркет преміум класу, Мурманск • ЛЕНОБЛПОТРЕБСОЮЗ • Фазтон, м-
коя область • Метро С&С, Москва • Нетто, Санкт-Петербург • Бонтон, Санкт-Петербург • Евро, Нижний Новгород • Квартал, Великий Новгород

а, Санкт-Петербург • ГК Дикси, Санкт-Петербург • ТК Народный, Санкт-Петербург • Питерское, Санкт-Петербург • Патэрсон, супермаркет, Санкт-Петербург • По-
д • КЦ Ватский, Киров • Диета 18, Санкт-Петербург • Пятачок, Санкт-Петербург • Ашан, Санкт-Петербург • О кей, Санкт-Петербург • Кир 24, С-
род • Петрозаводск • Метро С&С, Санкт-Петербург • Ашан, Санкт-Петербург • ЛЕНД, супермаркет преміум класу, Санкт-Петербург • Норманн-Нева, Санкт-Петербург • Импе-
рия, Санкт-Петербург • Макс-Микс (Пулковский, Придорожный, Рай, Успех, Соновский), Санкт-Петербург • Квартал, Уссурийск • Призма, Санкт-Петербург • ТХ



ООН выступает за замену мяса насекомыми

Чиновники ООН согласились с мнением ученых о том, что следует убеждать людей вместо мяса употреблять насекомых.

Во-первых, в сверчках и кузнечиках содержится столько же белка, сколько в куске мяса для стейка. Во-вторых, их выращивание значительно дешевле и требует меньших площадей.

В ООН уже планируют кампанию, призванную увеличить привлекательность насекомых в качестве продуктов питания для населения развитых стран. Тем более что во многих развивающихся странах насекомых с удовольствием используют в кулинарии. Так, в Мексике соусы приправляют блохами, в Таиланде жарят водяных клопов, аборигены Австралии наслаждаются муравьями.

www.rosinvest.com



В России достаточно зерна, чтобы прокормить скот и птицу

Несмотря на природные катаклизмы, в этом году в России собрано достаточно фуражного зерна, чтобы прокормить растущее поголовье скота и птицы, и нехватка кормов не станет причиной роста цен на мясо, сообщил **замруководителя Департамента животноводства Минсельхоза России Харон Амерханов**.

«В этом году будет заготовлено 32-38 млн тонн зернофуража, этого хватит для животноводства, включая 9 млн коров, а также поголовье птицы и свиней», – сказал Амерханов. Он также сообщил о значительном в этом году росте производства – до 3,5 млн тонн – мяса птицы. Аналогичная ситуация в производстве свинины – за год ее будет около 3 млн тонн в живом весе. «Есть проблемы с производством говядины, поскольку ее доля в специализированном мясном стаде всего 2%, тогда как в Европе – 60-70%», – отметил Амерханов.

По его мнению, программа развития мясного скотоводства в России позволит к 2012 году одолеть эту проблему.

В рамках программы вблизи Нальчика создан современный селекционно-племенной центр «Кабардино-Балкарский», который позволит пополнить стадо республики высокопродуктивными животными, дающими значительно больше молока и мяса при тех же затратах на содержание. Сегодня на его базе начался XI-й Всероссийский конкурс операторов по воспроизводству крупного рогатого скота. В нем участвуют 80 специалистов из 63 регионов России.

«Селекционеры смогут получить потомство от высокопродуктивных родительских линий, как мясного, так и молочного направлений. На сбалансированных кормах такие коровы будут давать 7-8 тыс. кг молока в год, или в 2-3 раза выше обычных», – прогнозируют специалисты.

sknews.ru



Инфляция в 2010 году может достичь 9%

Цены на продукты, судя по всему, окончательно вышли из-под контроля чиновников. Впервые за несколько лет в августе инфляция не снижалась или стояла на нуле, а рванула вверх, прибавив сразу 0,6%. Инфляция в 2010 году может достичь 9% вместо 7,5%, обещанных правительством.

В чем причина такого ускорения? Власти обвиняют в жадности спекулянтов, мол, это они накручивают цены. Торговцы оправдываются, что цены разгоняет плохой урожай. А эксперты экономического клуба консалтинговой компании ФБК пришли к выводу, что основной вклад в рост цен на продукты внесли чиновники и сами россияне. Первые, по мнению экономистов, слишком увлеклись замещением импортных товаров отечественными, а вторые – устроив ажиотажный спрос.

В нынешнем году урожай зерна, гречки, картошки и других народных продуктов в 1,5-2 раза хуже, чем в 2009 году. «В 2003 году организаций оптовой торговли, то есть перекупщиков, было в 2,5 раза больше, чем розничных торговцев – то есть продавцов, а в 2008 году ситуация ухудшилась, перекупщиков стало больше в 3,5 раза!» – показывает еще одно «тонкое место» в продовольственной цепочке **директор стратегического анализа компании ФБК Игорь Николаев**.

Часть вины лежит и на розничной торговле, которая частенько завышает стоимость не пострадавших от засухи продуктов.

Экономисты предлагают оценить ситуацию глобальнее. «Главная причина роста цен – низкая конкурентоспособность нашей экономики», – считает **президент Института энергетической политики Владимир Миров**. – Слишком много монополий и компаний с доминирующим положением на рынке. Жара и засуха были не в одной России. А что там с инфляцией? К примеру, на Украине в августе рост цен составил 1,2%, в Азербайджане – 0,7%. А вот в Молдавии цены, наоборот, снизились на 0,9%, в Казахстане инфляция – 0%. При этом в этих странах потери урожая еще больше, чем в России».

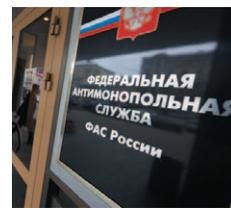
«Азербайджан, Украина и Россия – что их объединяет, кроме роста цен в августе? – спрашивает Игорь Николаев. – Они проводят политику импортозамещения. Если вы хотите сами все производить, то во время таких катастроф происходит провал. Не удается быстро наладить поставку импортных товаров».

Зато дефляция в Молдавии (цены дают отрицательный рост) и нулевая инфляция в Казахстане объясняются тем, что на рынок спокойно поступала импортная продукция – оттуда, где засуха не нанесла большого урона урожаю.

www.rosinvest.com

Договора под прицелом ФАС

Федеральная антимонопольная служба в рамках мониторинга исполнения закона о торговле за восемь месяцев 2010 года проверила 311 розничных компаний, проанализировала 10 тыс. договоров поставки, заключенных с поставщиками продовольственных товаров, и выявила в договорах 6,627 тыс. несоответствий закону, сообщил **сотрудник управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Михаил Сидоренко**.



Закон о торговле вступил в силу 1 февраля 2010 года, а переходный период в рамках закона завершился 1 августа 2010 года. К этому моменту ритейлеры должны были привести договоры с поставщиками в соответствие с законом.

По словам Сидоренко, анализ договоров поставки показал, что наибольшее количество выявленных нарушений – это несоответствия ст. 9 и 13 закона о торговле. Ст. 9 каса-

ется прав и обязанностей хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующего субъекта, осуществляющего поставки продовольственных товаров. Ст. 13 заключает в себе антимонопольные правила для ритейлеров и поставщиков.

Retail.Ru



Перспективы поставок на рынки ЕС

Министерство сельского хозяйства РФ видит перспективы для поставок на рынки Европейского союза российских источников биотоплива, а также мяса дичи и продуктов аквакультуры.

Об этом сообщил **заместитель министра сельского хозяйства Александр Петриков**. Он отметил, что в перспективе Россия могла бы найти свою нишу на востребованных Европой рынках альтернативного топлива в виде биодизеля и этилового спирта, а также на рынках масличных культур и растительных масел. Помимо этого Россия может поставлять в Европу живой крупный рогатый скот, козлятину, мясо дичи и продукты аквакультуры.

Озабоченность Минсельхоза вызывает диспаритет в торговле агропродукцией с ЕС. Так, отрицательное сальдо торгового баланса по итогам 2009 года в этом сегменте составило 8522 млн долл. В частности, импорту российского зерна в ЕС препятствуют квоты на ввоз в страны ЕС низкобелкового зерна (2,3 млн тонн для всех стран, кроме США и Канады). Диспаритет в торговле отражается также и в количестве аттестованных на ветеринарном уровне предприятий. Так, в Россию могут ввозить продукцию 3,6 тыс. европейских мясных и молочных предприятий. Между тем только 8 российских предприятий имеют право поставок в Европу. Фактором, который стимулирует столь активные поставки из ЕС, как считают в Минсельхозе, является высокий уровень субсидирования производства и экспортных поставок европейских предприятий. В Европе доля государственной поддержки агропищевого производства и поставок достигает суммарно 22-24% в структуре доходов, а в России субсидируется практически только производство, и господдержка не превышает в структуре доходов аграриев 13-15%. Таким образом, ЕС

зачастую экспортирует продукты питания по ценам ниже себестоимости.

Между тем в министерстве надеются, что оживление российского рынка АПК все-таки будет происходить, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций. Так, на начало 2010 года накопленные иностранные инвестиции в РФ в этой сфере составили 297 млн долл. – 0,8% от всех привлеченных в страну. Всего в агросекторе России действуют 515 предприятий с иностранным участием, что соответствует 3% от всех предприятий с иностранным капиталом.

Помимо этого Минсельхоз считает, что единый подход ко всем организационно-правовым формам компаний в РФ должен обеспечивать равный доступ к кредитным ресурсам. Однако, отметил А. Петриков, пока что крупные компании АПК имеют больше возможностей, чем малый и средний бизнес в этом секторе. Хотя при этом для фермеров предусмотрена 100%-ная компенсация процентных ставок по кредитам, тогда как для крупных агрохозяйств – 75-80%. Он уверен, что созданный недавно министерством реестр бюджетополучателей позволит облегчить доступ крестьянским (фермерским) хозяйствам к кредитным ресурсам: сейчас 35% таких хозяйств имеют доступ к субсидируемым агрокредитам.

РБК

Мясное платье Леди Гага

Подлинную сенсацию в мире моды и всемирном бомонде вызвала известная американская певица Леди Гага. Она появилась на состоявшейся в Лос-Анджелесе церемонии вручения наград MTV в платье, сделанном из кусков настоящего свежего говяжьего мяса.



Европейские газеты вышли с многочисленными фотографиями Леди Гага в «мясном платье». Примечательно, что певица победила в 8 номинациях. Однако сейчас мировые СМИ обсуждают не ее успехи, а экстравагантные наряды, в которых Леди Гага поднималась на сцену для полу-

чения наград. Она несколько раз их меняла и в какой-то момент представила в длинном платье кровавого цвета.

Первоначально сообщалось, что платье было сделано из материала, повторявшего по своей окраске и рисунку говяжью тушу. Но оказалось, что Леди Гага в действительности надевала платье, сшитое из кусков настоящего мяса.

ИТАР-ТАСС

ФАО предоставляет свободный доступ к базе данных

ФАО предоставляет свободный доступ к центральному хранилищу данных ФАОСТАТ, самой полной статистической базе данных по продовольствию и голоду.

Ранее из ФАОСТАТА, который содержит более миллиона значений, охватывающих 210 стран и территорий, бесплатно можно было загружать только ограниченное количество информации, однако доступ к более крупным объемам статистических данных предполагал оплачиваемую годовую подписку.

«Сейчас мы предоставляем полный доступ к широкой базе данных», – сказал Хафез Ганем, помощник генерального директора ФАО по экономическому и социальному развитию. – Эта информация явля-



ется важным инструментом в борьбе против голода и нищеты, а также играет важную роль в поддержании устойчивого развития. Мы заинтересованы в том, чтобы экономисты, плановики, политики в развивающихся странах, которые в этом инструменте нуждаются в большей степени, смогли беспрепятственно пользоваться необходимыми данными».

Он также отметил, что этот шаг является частью усилий ФАО, направленных на обеспечение более легкого доступа к своим обширным информационным ресурсам – инициативы, которая появилась в результате независимой внешней оценки и стратегического планирования, проведенного странами – членами ФАО в 2008 году.

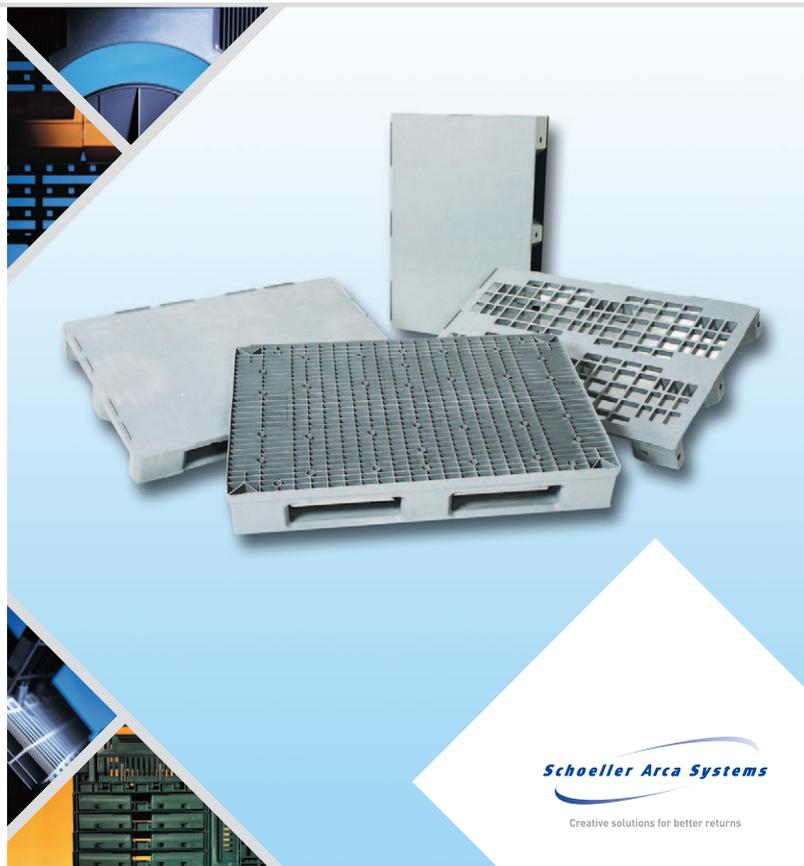
«ФАОСТАТ является мощным инструментом, который можно использовать не только, чтобы выделить страны, где существуют проблемы голода, но и лучше понять причины его возникновения и способы борьбы с ним», – добавил Пе-

Решения для мясной промышленности от Шоллер Арка Системс

Пластиковые паллеты «ViPP»™

- Используются для хранения и перемещения сырья и готовой продукции в цехах, на складах и т.д.
- Одобрены для работы с пищевыми продуктами: сертификаты СЭЗ
- Длительный срок эксплуатации: более 5 лет
- Температурный режим: от -40 до +60 С
- Динамич. нагрузки на паллеты: от 500 до 1250 кг
- Производство в России

ЗАО «ШОЛЛЕР АРКА СИСТЕМС»
Тел.: +7 (812) 326 65 20
Факс: +7 (812) 326 65 21
info.spb@schoellerarca.com
www.schoellerarcasystems.ru



Schoeller Arca Systems
Creative solutions for better returns

тро Дженнари, директор Отдела статистики ФАО.

В дополнение к содействию планированию развития ФАОСТАТ предоставляет развивающимся странам данные, необходимые им для участия в международной торговле и получения от этого прибыли. Страны-доноры могут также использовать информацию для определения секторов, где помощь может быть оказана наиболее эффективным образом.

ФАО

Производство мяса в России выросло на 8%

По данным Росстата, в первом полугодии 2010 года ресурсы мяса и мясоспродутов в стране увеличились по сравнению с прошлым годом на 1,5% и составили 4885,2 тыс. тонн.

Довольно серьезное, на 15,6% до 1090,6 тыс. тонн, снижение импорта было компенсировано ростом внутреннего производства на 8,3% до 3006,5 тыс. тонн. Можно предположить, что одна из главных причин такого роста – сокращение поголовья из-за обостряющихся проблем с фуражным зерном. Так, сезонная помесячная динамика производства свинины «июнь-май» в 2009 году была +4%, а сейчас – +17%. По мясу птицы аналогичный показатель (сезонное снижение) в прошлом году составлял -5%, а сейчас лишь -2%.

На ситуации с предложением мяса сказались и большие, относительно прошлого года, начальные запасы. Они составили 788,1 тыс. тонн, что на 6% больше, чем в начале 2009 года.



На личное потребление населения было использовано 4364,9 тыс. тонн, что лишь на 1,1% больше чем в 2009 году. Зато увеличился рост потерь, они по сравнению с 2009 годом выросли на 8,8% и составили 6,2 тыс. тонн.

За январь-июль расход на производственные цели (на корм скоту, птице, зверям, промпереработка на непищевые цели) составил 14,5 тыс. тонн. Это лишь 52,7% от результатов 2009 года, что также показательно.

Увеличился экспорт мяса и мясоспродутов на 9,1% и составил 33,6 тыс. тонн. Таким образом, всего было использовано 4419,2 тыс. тонн, что больше показателей 2009 года всего на 0,9%.

Запасы на конец отчетного периода составили 466 тыс. тонн, что выше прошлогодних показателей на 8%.

meatinfo.ru



ФТС почувствовала скрытую угрозу от мяса КНР

Федеральная таможенная служба озабочена тем, что в Россию может попадать некачественная говядина из Китая через Казахстан из-за вступивших в силу правил Таможенного союза.

Об этом сообщил глава ФТС Андрей Бельянинов на совещании по финансовой устойчивости агропромышленного комплекса, которое провел 23 сентября Президент РФ Дмитрий Медведев.

«Сейчас китайское мясо в Россию в основном не завозится, это благоприятно сказалось на отечественном животноводстве, рынке говядины», – сказал он. Однако существует «не до конца оформившаяся угроза» в связи с началом действия Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана.

«Китайское мясо может попадать в Россию через Казахстан», – предупредил Бельянинов. По его оценке, об этом рано говорить как об очень большой угрозе, но надо повнимательнее изучить вопрос, так как из стран Таможенного союза растет импорт товаров, в том числе сельскохозяйственной группы. Глава ФТС также призвал вернуться к ведению статистики по внутренней торговле России в рамках Т.

ПРАЙМ-ТАСС

ЕС обеспокоен поставками замороженного мяса в РФ

Переговоры между Россией и Евросоюзом на экспертном уровне по ограничениям на ввоз замороженного мяса пройдут на следующей неделе.



Об этом журналистам сообщила министр здравоохранения и социального развития России Татьяна Голикова. По ее словам, в ходе переговоров «будут заслушаны беспокойства сторон и, соот-

ветственно, приняты какие-то подходы и решения».

Голикова отметила, что представителей Евросоюза беспокоит российский законопроект по замороженному мясу, который, по их мнению, существенно ограничивает ввоз продукции на территорию РФ.

BFM.RU

Мировые цены на мясо достигли максимума

Индекс цен на мясо, фиксируемый Организацией ООН по продовольствию и сельскому хозяйству ЮНФАО, поднялся в августе до самого высокого за период с 1990 года уровня, превысив показатель прошлого года на 16%.



Повышение вызвано стабильным ростом спроса на мясо в развивающихся странах и снижением его производства в государствах – экспортерах этой продукции, таких как США и Австралия. Увеличение разрыва между спросом и предложением усиливает опасения экспертов по поводу возможного роста «продовольственной инфляции».

«В странах Азии и Ближнего Востока наблюдается устойчивый спрос как на говядину, так и на баранину», – заявил ведущий эксперт ЮНФАО Педро Ариас. – Но продавцы мяса не в состоянии удовлетворить этот спрос из-за сокращения поголовья скота».

Повышение цен привлекло в сферу продажи скота спекулятивный капитал, который способствовал их росту – почти на треть с начала года, – в частности на Чикагской товарной бирже. Но аналитики и продавцы скота все же считают, что не «горячие деньги», а расхождение между спросом и предложением стало главной причиной повышения цен на мясо. Удорожание кормов, засуха в Австралии и ряде стран Латинской Америки, а также низкие цены на мясо в начале 2000-х годов в совокупности привели к сокращению поголовья скота в странах – экспортерах мяса, считают эксперты, в то время как спрос на мясо в таких государствах, как Китай и Бразилия стабильно повышается.

Цены на крупный скот по фьючерсным контрактам в Чикаго поднялись в августе до 1 долл. за фунт – самого высокого за последние 22 месяца уровня, а це-

на на баранину превысила отметку в 5,5 долл. за 1 кг, чего не наблюдалось с 1973-1974 годов. Рекордного уровня достигли и цены на свинину, идущую на производство бекона, – почти 1,5 долл. за фунт.

ПРАЙМ-ТАСС



Литва: Выгодно ли выращивать в Литве крупный рогатый скот? Представители этого бизнеса утверждают, что в Литве достаточно редко едят блюда из говядины, пользующиеся спросом во всем мире. Поэтому немалая часть говядины уходит за рубеж. Основная причина – немногие литовцы могут себе позволить платить до 50 литов за 1 кг. Скотоводы продают говядину в США, Италию, Испанию, Грецию и Израиль.

Они утверждают, что вырастить корову будет стоить недешево. Почти в два раза увеличились цены на зерновые. «Однако повышать цены на без того дорогое мясо нельзя – никто его не будет покупать. Помощь ЕС скотоводам очень нужна. Особенно ее ценят небольшие фермерские хозяйства, в которых выращивают до 50 голов», – сказал директор Ассоциации разведенников крупного рогатого скота Дарюс Дзекчерюс. По данным ассоциации, в 2007 году в Литве выращивали 96 тыс. голов мясного скота.



Армения: Министр сельского хозяйства Армении Герасим Алавердян удивлен намерением ряда местных бизнесменов экспортировать в Турцию кожу и красные сорта мяса.

Турецкие СМИ по итогам состоявшегося в Стамбуле форума «Индия-Турция-СНГ» сослались на некоторых армянских бизнесменов, которые заявили, что Армения готова экспортировать мясо в Турцию. «С таким заявлением выступают люди, которые никакого отношения к экспорту скота не имеют. В целом я не возражаю, но в основе такой инициативы должен быть серьезный расчет, а не слова», – сказал министр журналистам.

Он сообщил, что ежегодно в Армении производится 120-130 тыс. тонн мяса, а спрос составляет порядка 150 тыс. тонн. По данным министерства, ежегодно в страну ввозится 15 тыс. тонн говядины, 7-8 тыс. тонн свинины и 35 тыс. тонн птичьего мяса.

При этом министр отметил, что Армения продолжает экспорт овец. Так, в 2009 году в Иран было экспортировано 147 тыс. баранов, а за пять месяцев текущего года – 22 тыс. голов. Если в прошлом году поголовье овец в Армении составляло 511 тыс., то в этом – уже 919 тыс.

MEAT MEETING MOSCOW 2010

3й МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ
И ПЕРЕРАБОТЧИКОВ МЯСА
12 октября 2010 года

Непросто организовать рабочий день так, чтобы встретиться со своими клиентами и поставщиками из разных стран мира и регионов России, сравнить спрос и предложение, получить обзор рынка и присмотреться к конкурентам.

Как решить несколько задач за один день?

Тогда не пропустите MEAT MEETING'2010

В Москве встречаются профессионалы мясного бизнеса более чем из 11 стран мира. Здесь Вы можете завязать сотню новых деловых контактов, узнать, что происходит в мясной индустрии, пообщаться с коллегами из разных стран Европы и регионов России и положить начало новым сделкам.

MEAT MEETING'2010 является местом встречи директоров мясного бизнеса.

Лучшей возможности получить обзор рынка и конкурентов, встретиться с ключевыми фигурами мясного бизнеса и почерпнуть новые идеи для своего бизнеса не существует!



Профиль участников:

- Российские и зарубежные производители мяса
- Оптовые компании, экспортеры и импортеры мясного сырья
- Российские и международные мясопереработчики
- Предприятия розничной торговли, директора по закупкам торговых сетей
- Поставщики оборудования для переработки мяса, ингредиентов, упаковки

Организаторы:



ООО "АгроМедиаГрупп"
(Россия)



ИФВэкспо Гейдельберг ГмбХ
(Германия)

Как принять участие?

Позвоните по телефону: +7 (495) 642-32-71 / +7 (499) 245-11-87
или напишите письмо: vorontsova@agromg.ru.

Закажите билет заранее и сэкономьте более 10%!



Событие: Международные специализированные выставки оборудования, технологий и упаковки для пищевой и перерабатывающей промышленности
INPRODMASH & UPAKOVKA 2010.

INPRODMASH знакомит Украину с мировыми инновациями



С 14 по 17 сентября в Киеве прошли крупнейшие в Украине международные выставки оборудования и упаковки для пищевой промышленности INPRODMASH & UPAKOVKA 2010.

Мероприятия проводятся при поддержке Государственного департамента пищевой промышленности Министерства аграрной политики Украины. Их организатор – компания «АККО Интернэшнл» – успешно развивает сотрудничество с Федеральным министерством экономики Германии BMWI, Немецким объединением по оборудованию пищевой промышленности и упаковочным машинам VDMA, Комитетом немецкой экономики по организации выставок и ярмарок AUMA и выставочной компанией IFWexpro Heidelberg GmbH. Благодаря этому на мероприятиях были представлены мировые лидеры пищевого машиностроения и украинские предприниматели получили возможность познакомиться

с последними достижениями в этой области.

В приветственном обращении к участникам, организаторам и гостям проекта вице-премьер-министр Украины Виктор Слаута подчеркнул, что пищевая и перерабатывающая промышленность страны является наиболее динамичной отраслью, и выразил уверенность, что представленные на выставках инновации найдут применение у производителей Украины и помогут повысить конкурентоспособность отечественных продуктов питания.

В 2010 году в INPRODMASH и UPAKOVKA приняли участие более 180 компаний из 14 стран мира: Австрии, Белоруссии, Бельгии, Германии, Италии, Нидерландов, России, Словакии, Франции, Тур-

ции, США, КНР, Украины и Швейцарии. Они представили полный спектр оборудования для всех секторов пищевой и перерабатывающей промышленности: от разделки и переработки сырья до транспортировки, хранения и упаковки готового изделия, а также технологии, ингредиенты, материалы, моющие и дезинфицирующие средства, сопутствующие товары и услуги.

Ежегодно выставки посещает более 8 тыс. специалистов, занятых в сферах производства, торговли и услуг. Большую часть из них составляют постоянные посетители.

Деловая программа этого года включала круглые столы, в рамках которых состоялось обсуждение перспектив работы по новым гостям для мясомолочной промышленности, экспресс-семинары с аналитическими обзором разных сегментов продуктового рынка Украины, отраслевыми маркетинговыми исследованиями и презентациями. **ИС**



ВТОРОЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РОССИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

27 ОКТЯБРЯ
2010 29

ГОСТИНИЦА
«ПАРК Инн Пулковская»

WWW.SAFETYPROD.RU

М Е Р О П Р И Я Т И Я Ф О Р У М А

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ РОССИИ: БЕЗОПАСНОСТЬ, КАЧЕСТВО

МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:
ПЛЕНАРНЫЕ И СЕКЦИОННЫЕ ЗАСЕДАНИЯ,
КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

ЭкспоПродБезопасность ЭКСПОЗИЦИОННЫЙ РАЗДЕЛ ФОРУМА

КРУГЛЫЕ СТОЛЫ
СЕМИНАРЫ-ПРЕЗЕНТАЦИИ

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ ФОРУМА:

Тел/факс: (812) 596-38-03, 295-97-86
ул. Капитана Воронина, 13, г. Санкт-Петербург, 194100
E-mail: exproprod@sivel.spb.ru, nvtor@yandex.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ:

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ
РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ НАУК
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
«СИВЕЛ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПОНСОР



ГЛАВНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-СПОНСОР



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



Событие: Международная выставка продуктов питания и напитков
World Food Moscow 2010

World Food Moscow: задел на будущее

В 19-й Международной выставке продуктов питания и напитков World Food Moscow, проходившей с 14 по 17 сентября в московском Экспоцентре, приняли участие 1250 компаний из 57 стран мира, тогда как в прошлом году сообщалось о 1100 экспонентах из 55 стран.

Традиционно ряд стран выступили с отдельными национальными экспозициями. Впервые объединенные павильоны представили Иран, Дания, Швеция, Вьетнам, Канада и Европейский союз.

Кроме того, было зарегистрировано более 60 тыс. посетителей из числа специалистов, что на 12% больше чем в 2009 году. Площадь выставки увеличилась с 36 тыс. м² до 41,2 тыс. м².

В торжественной церемонии открытия приняли участие представители Министерства сельского хозяйства России, Совета федерации, Государственной думы и других структур, а также министры сельского хозяйства и послы ряда иностранных государств.

World Food традиционно включает 9 разделов, представляющих основные направления пищевого производства: мясо и птицу, молочную и масложировую продукцию, бакалею, фрукты и овощи, напитки и т. д. В отдельном павильоне расположилась экспозиция, посвященная рыбе и морепродуктам.

«Мясо и птица» является одним из основных разделов и позиционируется организаторами как специализированная экспозиция World Meat, представляющая весь спектр продукции от сырья до готовых деликатесов. В этом году в ней приняли участие более 110 компаний мясной индустрии, среди которых Таганский мясокомбинат, Наро-



Фоминский мясокомбинат, компания «Атрус», «Царь-продукт» и другие производители, представившие свою продукцию на общей площади 4 тыс. м². Отдельно отметим присутствие в числе экспонентов крупнейших союзов импортеров мясной продукции Аргентины, Бразилии, Бельгии, Америки.

В рамках выставки «Мясо и птица» прошел профессиональный дегустационный конкурс «Продукт года», устроителем которого выступает Центральная дегустационная комиссия Министерства сельского хозяйства.

Участники основного мероприятия деловой программы – ежегодного Международного агропродовольственного форума Annual International Agri-Food Outlook Forum «из первых рук»



получили информацию о тенденциях и перспективах развития продовольственного рынка, смогли пообщаться со специалистами ведущих предприятий, отраслевых союзов, представителями Министерства сельского хозяйства и других органов власти.

Производители и поставщики имели возможность предложить продукцию напрямую руководителям отделов закупок российских и международных ритейлеров на «Столах закупок сетей».

Частью деловой программы стало награждение победителей Конкурса СТМ розничных сетей Retail TM AWARDS 2010 – уникального события на российском сетевом рынке. Продукты, участвующие в конкурсе, прошли экспертную оценку в лабораториях Ростест-Москва. В случае подтверждения соответствия продукции-конкурсанта установленным требованиям и декларируемым свойствам комиссия, в которую вошли представители ведущих профильных компаний, институтов и ассоциаций, определяла победителей в шести номинациях.

Приз за «Лучший продукт в категории молоко и молочные продукты» завоевала компания X5 Retail Group, представившая молочный ультрапастеризованный шоколадный коктейль под ТМ «Ледниковый Период». Лучшими в категории консервированных продуктов признаны мясные консервы «Говядина тушеная» от компании «Оптима».

По словам организаторов, World Food Moscow – это возможность встретиться с наибольшим числом производителей и дистрибуторов со всего мира. Удачное время проведения выставки позволяет экспонентам спланировать продажи и заключить контракты на новый финансовый год. **МС**

РОССИЙСКАЯ ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Ведущее мероприятие продовольственного рынка – УЖЕ 9 ЛЕТ С ВАМИ!

16 – 18 ноября 2010, Марриотт Гранд Отель, Москва



Лев Хасис
Главный исполнительный директор и председатель правления X5 Retail Group



Антонио Баптиста
Генеральный директор real,- Hypermarket



Алексей Павлов
Генеральный директор СПАР Россия



Виктор Линник
Президент АПХ Мираторг



Дмитрий Древлянский
Президент Стойленская Нива



Яна Песоцкая
Генеральный директор Burger King Россия



Денис Лисак
Виде-президент по продажам Балтика



Костин Мандреа
Директор по работе с национальными клиентами по России Coca-Cola Hellenic



Виктор Бирюков
Президент Группы компаний Талина



Дариуш Куч
Вице-президент по Восточной Европе Danone Baby Nutrition



Виктор Семенов
Основатель Группы компаний Белая Дача



Андрей Даниленко
Президент Русские фермы

ФОРУМ 2010: ЦИФРЫ И ФАКТЫ

3 дня грандиозных событий и деловых мероприятий

5 дискуссий: анализ самых острых вопросов индустрии

6 круглых столов, посвященных различным сегментам пищевого сектора

9 лет в индустрии: опыт и компетентность

14 информативных и креативных сессий: измените представление о будущем

50+ докладчиков – ведущих игроков рынка

200+ участников ежегодно

10% СКИДКА*! VIP код RRC17MSD

*скидка не действительна для лиц, уже зарегистрировавших свое участие в конференции и/или семинарах. Любая из скидок предоставляется только на момент регистрации и не может быть совмещена с другими предложениями по скидкам. Все скидки подлежат дополнительному рассмотрению при регистрации

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
СПОНСОР
НАПИТКОВ:



ГЛАВНЫЙ
СПОНСОР:



МЕДИА-ПАРТНЕРЫ:



Автор: **Анастасия Вараксина**,
 бренд-директор агентства стратегического
 маркетинга и брендинга Mains

Источник: **re-port.ru**

Современные тренды на рынке мяскоколбасных изделий

В ходе ведения проектов для крупных производителей мяскоколбасных изделий компанией Mains сформированы представления о важнейших трендах на отраслевом рынке в современных условиях.

Так, одним из источников роста является усиление влияния бренда во всех товарных группах, это справедливо по отношению к рынку колбас в целом. Однако основная конкуренция брендов происходит сейчас в группе вареных и копченых колбас.

Конкуренция в группах сосисок и деликатесов в меньшей степени определяется брендами: выбор происходит чаще всего непосредственно в магазине. Сосиски вареные – «продукты привычки», поэтому наиболее сильные позиции в данной товарной группе занимают «бренды привычки». Деликатесы и сырокопченые колбасы – менее дифференцированы по брендам, что создает широкие возможности для привлечения новых групп потребителей.

Тренд «Натуральность»

Среди производителей наибольшими темпами растут те колбасные марки, которые лидируют по параметру «воспринимаемая натуральность». Отсутствие ощущения натуральности от большинства колбас является одной из важнейших причин отключения от их потребления.

Что делать? Усиливать ощущение натуральности за счет косвенных приемов (цвет продукта, натуральная упаковка, воспринимаемое качество. Прямое заявление о натуральности мяскоколбасных продуктов использовать неэффективно, так как такие заявления потребители ставят под сомнение.

Тренд «Питание как развлечение, желание удивляться»

Тренд «Питание как развлечение, желание удивляться» возник в противовес ощущению «никого ничем не удивишь».

Чувствуется «усталость» потребителей. В качестве примера данного тренда можно привести появившиеся вновь на рынке колбаски для жарки (колбаски-гриль), а также другие продукты в тематической зоне «пикника». К этому тренду также можно отнести и появившиеся несколько лет назад на рынке мясные снеки (типа бренда «Пивчики»), которые также смогли найти и занять свою нишу. С точки зрения ассортимента это новый сегмент в мясной гастрономии, который за два года смог занять свою нишу.

Что делать? Выводить новые продукты, расширять ассортиментный портфель, ориентироваться на разнообразие, развлекать и удивлять потребителя.

Тренд «Снижение ценности категории колбас»

MAINS отмечает следующие тенденции: отказ от колбас как праздничного продукта в пользу более экзотических и сложных блюд, снижение значимости колбас как продукта в семейном питании, на которое влияет развитие тренда «здоровое питание».

Наименьшая вероятность замены колбас другими продуктами – в семьях, где колбасы присутствуют в холодильнике по традиции, а также где данный вид продукта любим членами семьи, в основном детьми и мужчинами.

Что делать? Повышать уровень ценности колбас (не ширпотреб, не скучный, не надоевший продукт).



Позиционирование продукта через его свойства: натуральный, мясной продукт, вкусный, любимый, и через дополнительные выгоды непродуктовые, например удобство.

Тренд «Новинки»

Потребители обычно инертны в выборе продуктов для повседневного потребления (выбирают по привычке, редко экспериментируют), но в последнее время эта тенденция идет на спад. Потребители, имея «ядро привычной покупки», активнее приобретают новые, незнакомые виды колбас, которые замечают на полке.

Что делать? Предоставлять постоянную возможность для эксперимента. Обязательны в ассортименте краткосрочные предложения бренда: специальные тематические, сменяемые отдельные позиции или серии колбас.

Тренд «Стремление к экзотике; путешествия»

В связи с повышением доступности путешествий потребители становятся открытыми для включения в рацион блюд национальной кухни, интересуются необычными добавками и вкусовыми нюансами.

Что делать? Ведущие мясокомбинаты России включают «национальные» линейки мяскоколбасных продуктов в ассортимент.

Тренд «Изменение понятия "рациональность покупки"»

Потребительские ценности и ожидания меняются по линии от «приемлемого качества по низкой цене» к «достойному качеству по разумной цене», что связано с изменением восприятия соотношения «цены» и «ценности».

Этот тренд отразился и в особенностях восприятия мяскоколбасных продуктов разного ценового уровня:

- колбасы, которые по воспринимаемому качеству выше. Ожидается, что они и стоят дороже, и потребители готовы платить больше;
- готовность платить большую цену зависит от отношения

Основная конкуренция брендов происходит сейчас в группе Вареных и копченых колбас.

покупателей к конкретной товарной группе: представления о ее стоимости (лаг товарной группы), отношения к адресату покупки (для себя, для ребенка, для других членов семьи), частоты и характера потребления (в качестве компонента блюда, изредка побаловаться, для перекуса, в качестве замены полноценного блюда и т. д.), – цена управляется ценностью;

- респонденты делают все мяскоколбасные изделия на «демократичные» по ценам (вареные, сосиски, сардельки) и более дорогие (копченые, деликатесы, сырокопченые), что определяет потенциальные границы ценового позиционирования разных ассортиментных групп.

Таким образом, когда Вы усиливаете сильную рыночную позицию компании и хотите быть активным на рынке, анализ важнейших тенденций развития покупательского поведения и рынка поможет вам выбрать наиболее жизнеспособные стратегии с точки зрения развития рыночной конкуренции и продвижения самого продукта от разработки названия до стратегии продвижения бренда. **MC**



SIAL 2010

The Global Food Marketplace 17 – 21 октября 2010

NEW TRENDS: Catch them all!*

Закажите Ваш бэдж на сайте www.sial.fr



Выставочный комплекс
Paris Nord Villepinte (Париж, Франция)
www.sial.fr

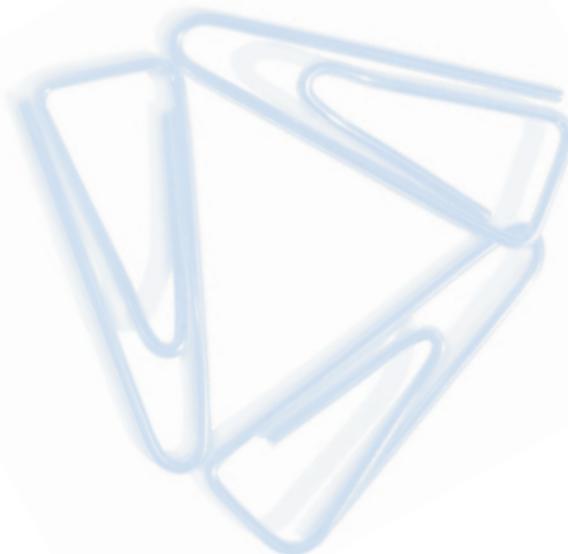
* **НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ: БУДЬ В КУРСЕ!**

An event by **comexposium**

SIAL, a subsidiary of Comexposium Group

Промосалон-Россия
Телефон/факс +7 495 787 42 19
Email : russia@promosalons.com

Автор: **Михаил Бурмистров**,
генеральный директор ИА «INFOLine»,
член Экспертного совета при Федеральной
антимонопольной службе по развитию
конкуренции в сфере розничной торговли РФ



Новые отношения в формате «Государство – Поставщик – Сети»

Федеральный закон «О торговле», вступивший в силу с 1 февраля 2010 года, определил основы государственного регулирования торговой деятельности в России и вызвал изменения основных принципов взаимодействия поставщиков FMCG и торговых сетей. Каким будет новый этап взаимоотношений сетей и поставщиков в России?

Ключевыми новациями закона стали: публичность условий заключения договоров, ограничение размера бонусов и платежей сети от поставщика, ограничение отсрочки платежа, запрет на возврат товара, запрет включения в договор поставки условий предоставления лучших цен и компенсации маржи, а также платежей за открытие новых торговых точек и ротацию, ограничение доли ритейлеров на региональных рынках.

С 1 февраля по 31 июля продолжался переходный период, в течение которого действовали договоры, заключенные до вступления в силу закона, но новые уже должны были соответствовать его требованиям. Несмотря на то что только к 1 августа все договоры торговых сетей с поставщиками переведены в соответствие с новым законом, а ответственность за его

нарушение не предусмотрена (поправки в КоАП будут приняты не ранее осени), ряд изменений во взаимоотношениях ритейлеров и поставщиков уже произошел.

Во-первых, во втором квартале по инициативе ритейлеров (некоторые из них потребовали от поставщиков ретробонусы, превышавшие разрешенные законом 10%, перевести в скидку) прекратил действовать основополагающий принцип ценообразования – «принцип единой цены», в соответствии с которым все сетевые клиенты получали от поставщиков одинаковую цену, а раз-

ница в коммерческих условиях обеспечивалась за счет ретробонусов. В связи с этим для поставщиков существенно увеличился риск утечки ценовой информации, так как в отличие от договора, конфиденциальность которого

может быть обеспечена, счет-фактуры и накладные, как правило, рано или поздно оказываются доступны другим ритейлерам, что неизбежно провоцирует конфликтные ситуации в связи с различием ценовых предложений для различных торговых сетей.

Во-вторых, в связи с запретом на возврат продукции ритейлером (наиболее остро данная проблема стоит в категории «fresh») началась разработка

* Как действуют сети?

1. ретробонусы выше 10%: изменение отсрочки и прочие платежи переводятся в скидку
2. ретробонусы выше 10%: изменение отсрочки и прочие платежи переводятся в договор услуг (инфляция маркетинговых услуг неизбежна с 1 августа)
3. ретробонусы выше 10%: изменение отсрочки и прочие платежи переводятся частично в скидку, частично – в договор услуг.

Сети действуют по третьему принципу: все в цену не переводят из-за возможности утечки накладных с ценами.

По словам поставщиков, проведение промоакций в торговых сетях стало напоминать казино.

юридически корректного механизма «добровольного возврата». И в настоящее время именно по этому пути идут крупнейшие ритейлеры: заключается обратный договор, по которому сеть выступает продавцом, а поставщик – покупателем, причем особо оговаривается добровольный характер «закупки», что, возможно, позволит обеспечить легализацию данной практики со стороны Федеральной антимонопольной службы.

В-третьих, налоговая нагрузка на поставщиков возросла в связи с уходом «ретробонусов» и «листинга», где платежи в полном объеме могли быть отнесены на себестоимость, в маркетинговые услуги, отнесение на себестоимость которых ограничено определенными нормативами и, как правило, налоговая служба проверяет адекватность цен на оказанные услуги и их соответствие среднерыночному уровню. Аналогичная ситуация произошла и по логистическим услугам: в связи с тем, что сети обычно не предоставляют нормальных закрывающих бухгалтерских документов, поставщики не могут отнести их стоимость на себестоимость.

В-четвертых, «вход в сети» для поставщиков усложнился в связи с тем, что их набор инструментов по вводу в сеть продукции существенно сокра-

тился, а ритейлеры не готовы брать на себя риски работы с товарами без истории продаж.

В-пятых, в связи с невозможностью прописать в договоре привязку к объему продаж усложнилось проведение промоакций и, по словам некоторых поставщиков, стало напоминать казино.

И наконец, ограничение ретробонусов и регламентация отсрочки платежа обусловили изменение структуры так называемого «денежного мешка».

Структура основных пунктов переговорного процесса между поставщиками FMCG и торговыми сетями до вступления в силу закона включала 4 элемента: вводимый ассортимент, закупочные цены, планограмма (выкладка) и «денежный мешок». В состав последнего могут входить: плата за листинг или компенса-

ции (тикеты), объемные бонусы (ретро-бонусы), плата за открытие ритейлером новых магазинов, плата за логистические услуги и централизацию поставок, списание или возврат брака, возврат непроданных товаров, величина отсрочки платежа, годовая промоактивность, мерчандайзинг, ввод или ротация новых продуктов, обеспечение гарантированной маржи сети.

В настоящее время данная структура претерпевает значительные изменения в связи с прямым запретом или

Ценовая конкуренция усилится, «вход в сети» усложнится, а набор инструментов поставщиков сузятся.

*** Ключевые изменения во взаимоотношениях сетей и поставщиков:**

1. запрещены возвраты – революция в категории «fresh»;
2. ограничение ретробонусов и отсрочек – меняется структура «денежного мешка»;
3. налоговая нагрузка на поставщиков возрастает в связи с уходом «ретробонусов» и «листинга» в маркетинговые услуги или в «тень»;
4. выйти в сети сложнее, особенно в 2010 году, пока не утрясутся формы договоров поставки и услуг;
5. промоакции без привязки к объему продаж напоминают казино.

Главный риск: разрушение принципа «единой цены» и возможность утечки накладных с ценами.

ограничениями, которые наложены на отдельные элементы «денежного мешка». Стоит отметить, что ряд ограничений закона легко обходимы, однако позиция сетей в данном случае будет заключаться в максимизации доходности, которая может быть обеспечена, как скрупулезным выполнением выгодных пунктов закона, так и обходом невыгодных.

Объемные ретробонусы в части превышения 10%, а также прочие элементы «денежного мешка», не предусмотренные законом, российские ритейлеры частично вынесли в договор услуг, частично перевели в скидку к цене. При этом доля платежей, переведенных в скидку и договор маркетинговых услуг, для различных сетей существенно отличается и определяется избранной стратегией взаимодействия с поставщиками. В то же время очевидно, что декларируемый некоторыми ритейлерами полный перевод платежей в «чистую цену» не произошел, в том числе в связи со сложностью обеспечения конфиденциальности информации о закупочных ценах в счет-фактурах и накладных. Кроме того, следствием закона стало повышение стоимости маркетинговых услуг с 1 августа (у некоторых сетей на 50% и более), увеличение штрафов, ко-



Как всегда при изменении правил регулирования проиграет малый и средний бизнес.

торые не регламентируются законом, а также ухудшение условий для поставщиков непродовольственных товаров в части величины ретробонусов и отсрочки платежей.

Основными результатами первого года действия закона, по мнению специалистов ИА «INFOLine», станут следующие:

- усилятся позиции крупных производителей и поставщиков, в первую очередь международных, с сильными брендами, а также крупнейших ритейлеров, которые обладают более эффективными бизнес-процессами и сильными юридическими службами. При этом сети активизируют работу по повышению эффективности категорийного менеджмента, что дает шанс крупнейшим компаниям стать «капитанами категорий» и приведет к выводу с полок слабых брендов и замещению их собственными торговыми марками;
- обострится ценовая конкуренция между ритейлерами, что приведет к усилению давления на поставщиков, повышению стоимости работы с сетями и снижению маржинальности поставок, как в отношении брендированной продукции, так и в отношении собственных торговых марок;
- вход в сети для поставщиков усложнится, а набор инструментов по работе с сетями – созрится, в результате чего преимущество получат уже представленные на полках товары;

* Некоторые «мины» на правовом поле

1. как считать 10% за объем – от суммы договора, всего объема поставок или SKU?
2. что делать с возвратами, которые обратный договор ФАС считает нарушением закона?
3. что такое «навязывание» и «понуждение»?
4. налоговые последствия перевода ретро и листинга в договор услуг

ФАС перекладывает все риски на сети и поставщиков. Проблемы индейцев шерифа не волнуют.



Положительным результатом принятия закона «О торговле» станет усиление заинтересованности ритейлеров в повышении эффективности основного бизнеса («продажи товаров»),

- сильнее всего пострадают малые и средние предприятия, которые в связи с ростом издержек, ограниченными возможностями ввода новых продуктов и усилением ценового давления вынуждены будут сократить поставки в торговые сети. Ключевые проблемы ряда поставщиков, а именно неумение правильно оценить расходы по работе с сетями и низкая эффективность работы отделов продаж, скорее всего, сохранятся, и компании, которые раньше обеспечивали сетям неадекватно большие «денежные мешки», теперь будут представлять чрезмерные скидки, неадекватные рыночным условиям и в некоторых случаях не обеспечивающие безубыточность поставок. Несомненно, позитивным является факт ограничения отсрочек и вывод за рамки правового поля требований компенсаций недополученной маржи и принципа лучших цен.

По мнению специалистов ИА «INFOLine», положительным результатом принятия закона «О торговле» станет усиление заинтересованности ритейлеров в повышении эффективности основного бизнеса («продажи товаров»), в то время как ранее некоторые из них были более ориентирова-

ны на максимизацию back-margin, то есть фактически торговали не товарами, а полочным пространством через механизмы листингов и т. д. Это в свою очередь может повысить интерес к формированию партнерских отношений с поставщиками. Ключевыми направлениями партнерства станут:

- повышение эффективности обмена данными и совершенствование информационных систем для снижения показателей out-of-stock;
- повышение качества категорийного менеджмента: рационализация ассортимента и оптимизация выкладки товаров, в том числе в рамках реализации проектов, где управление категорией берет на себя поставщик;
- оптимизация логистических схем и снижение издержек по всей цепочке поставок, в том числе в рамках проектов по внедрению ready-to-shelf package;
- обеспечение гибкости цен, то есть возможность изменения в связи с условиями конъюнктуры рынков сырья и материалов, а также курсов валют;
- повышение эффективности расходования маркетингового бюджета и проведения промо- и рекламных акций. **МС**

Сети вынуждены будут повышать эффективность и развивать категорийный менеджмент.

15-Я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ
ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

АГРО

www.agroprod mash-expo.ru

П Р Д

ПЕРВЕНСТВО
В ИННОВАЦИЯХ

11—15
ОКТАБРЯ 2010

МАШ

Центральный выставочный комплекс
«Экспоцентр»
Москва, Россия



Ufi
Approved
Event



ТПП РФ
ЭССА



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Организатор:
ЗАО «Экспоцентр»
При содействии:
Министерства сельского хозяйства РФ
Под патронатом:
ТПП РФ
Правительства Москвы

Автор:



Юрий Ковалев,
генеральный директор Национального
союза свиноводов

Свиноводство в России: итоги и перспективы

В Москве 30 июня прошло общее годовое собрание Национального союза свиноводов России, в ходе которого генеральный директор Юрий Ковалев представил анализ темпов развития отрасли в 2009 году и обозначил перспективы развития на 2010-2012 годы, а также поделился планами Союза.

Динамика и тенденции развития

– В силу более чем 10-летнего периода стагнации отрасли к началу 2000 годов производство свинины упало почти в 2 раза: с 2,8 до 1,5 млн тонн в убойном весе. При этом основное снижение пришлось на промышленный сектор, где падение было практически 4-кратным. Его объем сократился с 1,6 до 0,4 млн тонн, а его доля в общем объеме производства уменьшилась с 60 до 28%.

Анализ ситуации показал, что восстановление в короткие сроки конкурентоспособного отечественного производства свинины даже при финансовой и протекционистской политике государства невозможно без кардинальной технологической и структурной модернизации отрасли. Именно принципы модернизации и инновации лежали в основе начатых в 2005 году преобразований в рамках «Нацпроектов по АПК», получивших развитие в «Госпрограмме развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы».

Основными элементами технологической модернизации явились следующие факторы:

- строительство новых и кардинальная реконструкция существующих свинокомплексов на основе последних мировых достижений в области содержания и кормления свиней;

- использование мировой современной генетики при формировании родительского стада товарных комплексов, поскольку именно генетический потенциал животного определяет качественные показатели продуктивности. Главными факторами структурной модернизации стали процессы специализации хозяйств на племенном и товарном производстве, в том числе в рамках единых агрохолдингов, а также их кооперация с личными и фермерскими хозяйствами на условиях обеспечения последних высокопродуктивным молодняком, полноценными кормами, ветеринарным сопровождением, гарантированным сбытом животных. Именно они обеспечили кардинальные изменения тенденций развития отрасли.

К 2009 году производство свинины выросло на 700 тыс. тонн и достигло 2,2 млн тонн. Более того, прогнозы НСС позволяют утверждать, что по самым скромным подсчетам в ближайшие три года отечественное производство увеличится еще почти на 500 тыс. тонн и к 2012 году практически достигнет уровня 1992 года: 2,7-2,8 млн тонн. Отмечу, что эта цифра – результат анализа объемов только действующих, реконструируемых и строящихся свинокомплексов, без учета планируемых.

Практически 100% прироста обеспечивает промышленное свиноводство, которое к 2012 году вырастет по сравнению



Отсутствие собственной высокопродуктивной племенной базы вынуждает предприятия постоянно приобретать зарубежное поголовье, попадая в технологическую зависимость и находясь под постоянной угрозой ветеринарных проблем, которые объективно сопутствуют импорту живых племенных свиней.

с 2005 годом в четыре раза, также достигнув уровня 1992 года. Четырехкратное увеличение индустриального производства принципиально изменит структуру рынка отечественного предложения мяса свинины, шпига, субпродуктов, то есть всего того, что сегодня требует промышленная мясопереработка.

В результате через 3-4 года отрасль не только обеспечит выполнение положений «Доктрины продовольственной безопасности», но и создаст предпосылки для начала экспорта.

К 2012 году существенно возрастут не только объемы производства отечественной свинины, но и ее качество, ведь 90% мяса промышленного производства к тому времени будут производить индустриальные предприятия, которые работают по прогрессивным технологиям с новыми породами животных, обладающими высоким генетическим потенциалом.

По основным критериям продуктивности животных (привесы, конверсия корма, выход убойного мяса от живого

веса, выход постного мяса и т. д.) вновь построенные и прошедшие глубокую модернизацию отечественные свинокмплексы вплотную приблизились к западным стандартам. В основе этих изменений лежит использование последних достижений в области зарубежной генетики племенных животных.

Первый этап технологической и структурной модернизации отрасли обусловил появление новых и модернизированных товарных комплексов, родительские стада которых на 100% сформированы из зарубежных животных высокогенетического потенциала. Отсутствие собственной высокопродуктивной племенной базы вынуждает эти предприятия постоянно приобретать зарубежное поголовье для ремонта родительских стад, попадая в технологическую зависимость и находясь под постоянной угрозой ветеринарных проблем, которые объективно сопутствуют импорту живых племенных свиней.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что для продолжения устойчивых положительных трендов в развитии товарного производства и дальнейшего повышения конкурентоспособности его продукции необходима собственная племенная база. Ее основой должно стать создание сети селекционно-гибридных центров, прежде всего в составе уже существующих крупных товарных холдингов.

Принимая меры для поддержки отечественных производителей свинины, необходимо исходить из основных проблем, которые сегодня перед ними стоят. По нашим данным, в 2009 году главной трудностью было не обеспечение финансирования, а реализация товара по справедливой цене.

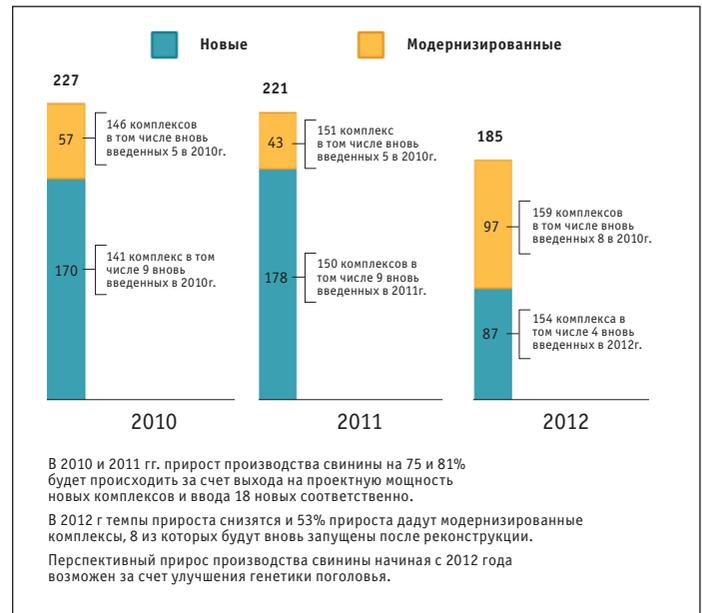
Для ее решения необходимо прежде всего снизить количество импортной свинины на российском рынке. Однако некоторые специалисты считают, что сокращение ввоза – несвоевременная мера, так как 84% объема отечественного мяса реализуется в виде живых свиней и лишь 5% проходит первичную разделку. Импортная свинина, напротив, поступает на рынок в основном в разделанном виде (54%). Таким образом, современная структура ресурсов на отечественном рынке включает 60% живых свиней и 40% – разделанного мяса, субпродуктов, шпика и т. д.

Такое соотношение вполне устраивает российских переработчиков, и некоторые из них опасаются, что при сокращении импорта работать придется только с «живком». Однако, по нашим прогнозам, к 2012 году практически половина отечественной свинины, производимой промышленными предприятиями, будет проходить убой и первичную разделку. Большинство новых высокоэффективных свиноводческих компаний страны сегодня уже или имеют в своем составе, или планируют построить цеха уоя и разделки туш. И поэтому хотя к 2012 году доля импорта, в основном представленного в виде блочного мяса, упадет в два раза (с 35 до 17% с учетом шпика), общая структура рынка свиного мяса будет находиться в сбалансированном и комфортном для переработчиков состоянии: 60% – живой скот, 40% – полутуши, блочное мясо, шпиг.

Безусловно, все достигнутое было бы невозможно, если бы правительство с середины 2000-х годов не пересмотрело политику по отношению к сельскому хозяйству в сторону его финансовой поддержки, с одной стороны, и стимулированию спроса на отечественную продукцию путем ограничительных мер на дешевый субсидированный импорт – с другой.

«В ближайшие 15-20 лет спрос в мире на свинину вырастет на 40 млн тонн в год, российские свиноводы имеют все шансы занять свою долю в этом приросте как на внутреннем, так и на внешнем рынках».

График 1. Прогноз прироста производства тыс. тонн в живом весе



Задачи и планы Союза

Среди множеств задач, поставленных перед нами год назад, я хотел бы выделить 4 важнейших направления, на которых была сосредоточена первоочередная работа.

1. Защита отечественного рынка свиноводческой продукции, прогнозирование балансов производства, импорта и потребления в кратко- и среднесрочной перспективе.
2. Создание условий и основ для формирования в стране собственной племенной базы по автономному типу.
3. Формирование отраслевой статистики.
4. Организация и проведение совместно с отраслевыми институтами семинаров для специалистов свиноводческой отрасли.

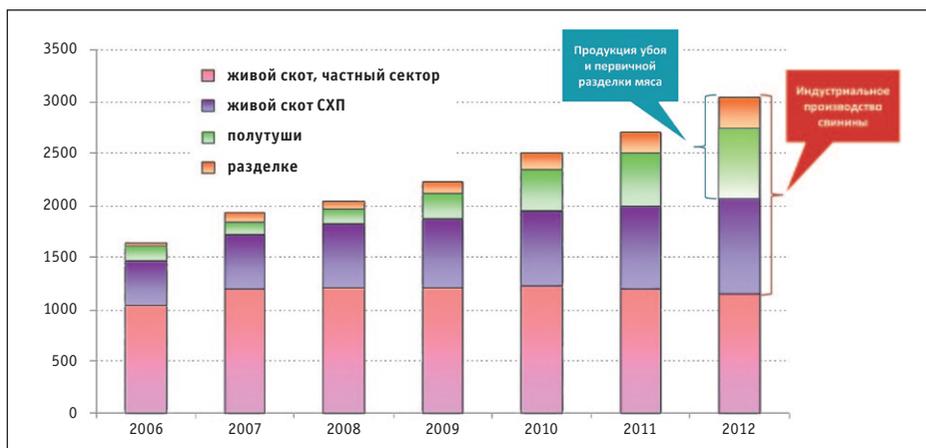
На прошлом собрании НСС одним из основных вопросов была проблема неконтролируемого роста импорта живых товарных свиней. В 2009 году на фоне почти 50%-ного падения импорта внеквотной свинины завоз живых свиней, мясо которых не попадает в квоты, увеличился почти в 2 раза, а по сравнению с 2007 годом – в 3,4 раза.

Главным являлся тот фактор, что пошлина на внеквотное импортируемое мясо составляла 75%, а на замещающий его объемы живой скот только 5% на кг живого веса.

Национальный союз свиноводов предложил приравнять таможенную пошлину на товарных свиней к пошлине на внеквотное мясо, то есть сделать 75% (но не менее 1 евро за кг), вместо существующей 5% квоты. В результате согласований с 01.01.2010 года в рамках общего Таможенного союза пошлина на живых товарных свиней была повышена с 5 до 40% (но не менее 0,5 евро/кг).

Это решение в течение 2010 года позволит нашим предприятиям направить на расширение производства, возврат взятых инвестиционных кредитов не менее 10-15 млрд руб. При этом цены на конечные продукты из свинины останутся на

График 2. Изменение структуры рыночного предложения ресурсов свинины* от отечественных производителей в пересчете на убойный вес, тыс. тонн



* По данным исследования Института Аграрного Маркетинга

том же уровне, поскольку при их падении на «живок» цены в рознице оставались неизменными.

Другая проблема, над решением которой активно работает Союз, – импорт шпика и субпродуктов, который не учитывается в балансе мясных ресурсов и не подпадает под квоты, хотя их совместный ежегодный объем (500 тыс. тонн) практически равен объему всей завозимой в страну квотной свинины. Ставка на ввоз субпродуктов в 2009 году составляла 15%, а с 1 января 2010 года повышена до 25% (но не менее 0,35 евро за 1 кг).

В отношении шпика решение пока отложено, но мы продолжаем активно работать над этой проблемой. Некоторые эксперты утверждают, что при сокращении его импорта наша страна останется без так называемого тугоплавкого сырья,

используемого для производства высококачественных вареных и сырокопченых колбас. Однако из 270 тыс. тонн ввозимого шпика этот его вид составляет только 25%. Остальные 75% – это дешевый колбасный шпиг для низкосортных колбас и жиросодержашее сырье, которое идет на приготовление жировых эмульсий.

Подчеркну, что Национальный союз свиноводов не призывает к уменьшению поставок тугоплавкого шпика. Это дорогостоящее сырье, которое наша страна будет импортировать еще достаточно долго. И используется оно для дорогостоящей продукции для достаточно платежеспособных покупателей. Следовательно, его некоторое удорожание не будет иметь негативных последствий. Между тем ввоз дешевого жиросодержашего сырья создает реальные проблемы отечественным производителям: из-за невозможности продать его по справедливой цене возрастает стоимость основной продукции и снижается ее конкурентоспособность.

В зоне внимания союза оказался и ввоз говядины. В России ее потребление неоправданно высокое, поскольку цена на свинину и говядину практически одинаковая. Такого нет ни в одной стране мира. До недавнего времени считалось, что если импортер ввозит говядину сверх квоты, но заявляет цену выше 3 евро за 1 кг, которая подразумевает, что этот продукт высочайшего качества и пред-

назначен для ресторанов, то он платит минимальную внутриквотную пошлину (15%). Однако в прошлом году количество ввезенного таким образом мяса составило 40% общего объема импорта говядины. В этом вопросе с нами согласились даже импортеры, и с 1 января 2010 года пороговая стоимость мяса экстра-класса была повышена до 8 евро, а таможенная пошлина на ввоз говядины сверх квоты увеличена с 30 до 50%. Это позволит увеличить потребление свинины, с одной стороны, а с другой – сделать производство отечественной говядины более рентабельным и соответственно повысить инвестиционную привлекательность этого вида мясного животноводства.

Даже при подтверждении минимальных прогнозов по производству и импорту свинины, в связи с замедлением темпов роста спроса прогнозируются излишки ресурсов свинины в размере от 160 тыс. тонн в 2010 году до 300 тыс. тонн в 2012 году. Реальные причины увеличения этих излишков следующие:

- первые пять месяцев 2010 года позволяют повысить прогноз прироста отечественного производства свинины. Вместо планируемых дополнительных 150 тыс. тонн мы получим не менее 200 тыс. тонн, то есть на 50 тыс. тонн больше;
- как уже упоминалось, продолжается импорт «живка», который также составит 45-50 тыс. тонн;

- отсутствие дополнительных ограничений на шпиг также создает вероятность дополнительных объемов импорта по этому каналу.

Динамика цен на живых свиней подтверждает, что излишки способствуют снижению оптовых цен и служат реальной

угрозой потери инвестиционной привлекательности отрасли с неизбежной остановкой намеченных темпов развития.

В целях недопущения этого Национальный союз свиноводов разработал и обсудил на совете директоров ряд предложений Правительству РФ по дальнейшему регулированию рынка в период 2010-2012 годы. Первым рабочим является снижение квот, что в значительной мере снимает проблемы излишков свиных ресурсов на рынке. Мы предлагаем

«Для продолжения положительных трендов в развитии товарного производства необходима племенная база. Ее основой должно стать создание сети селекционно-гибридных центров».

* Основные возможные направления будущего экспорта мяса из России:

Свинина – ЕТС, СНГ, Абхазия, страны Восточной Европы, Китай, Гонконг, Япония, Южная Корея, Филиппины, Сингапур, Австралия

Мясо птицы – ЕТС, СНГ, Китай, Ближний Восток (Иран, Ирак), Саудовская Аравия, Северная Африка

Готовая мясная продукция (с высокой добавленной стоимостью) – ЕТС, СНГ, ЕС (из Калининградской области и Европейской части России).

ежегодно снижать квоту на 100 тыс. тонн, что в пересчете на мясо на кости дает цифру 115-120 тыс. тонн.

Второе предложение касается возврата к запретительной 75% пошлине на живых свиней, что обеспечит цену на импортный «живок» на уровне 80 руб./кг и позволит окончательно убрать с рынка еще 30-40 тыс. тонн мяса в убойном весе.

К 2012 году существенно возрастут не только объемы производства, но и качество отечественной свинины.

Таким образом, эти два предложения суммарно снизят ресурсы свинины примерно на 150 тыс. тонн мяса, что сопоставимо с ежегодными годовыми отечественными приростами.

Три оставшихся предложения вводят дополнительные пошлины на такие сопутствующие индустриальному убою продукты как шпиг, мясокостная мука, непищевые субпродукты для производства кормов.

Это предложение делается для унификации этих позиций с уже повышенными пошлинами на пищевые субпродукты, то есть до 25% (но не менее 0,35 евро/кг).

Все заявленные планы будут реальны и достижимы, если мы будем прогнозировать возможные в ближайшем будущем изменения и своевременно принимать необходимые меры.

Движущая сила российского свиноводства

Говоря о будущем рынка свиноводческой продукции, необходимо упомянуть о потенциальных возможностях и ограничениях экспорта мяса и мясопродуктов из России. Понимая актуальность этого вопроса, Министерство сельского хозяйства РФ при активном участии Национального союза свиноводов, Национальной мясной ассоциации и Росптицесоюза приступили к разработке «Комплексной программы международного сотрудничества в области сельского хозяйства».

В ближайшие 15-20 лет спрос в мире на свинину вырастет на 40 млн тонн в год, и российские свиноводы имеют все шансы занять свою долю в этом приросте как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Наши потенциальные потребители – это страны СНГ, страны Восточной Европы, Китай, страны Юго-Восточной Азии, Австралии.

Разумная конкуренция должна стимулировать, как я уже говорил вначале, структурную и технологическую модернизацию производства, снижение себестоимости, отказ от архаичных и экстенсивных моделей развития, направленных только на удовлетворение внутреннего спроса. Именно в этом – залог повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Поставленная перед современной отраслью цель – увеличение производства мяса при одновременном сокращении импортной зависимости – требует целенаправленного решения следующих задач:

- создание собственной племенной базы по автономному типу;
- стабильное производство поголовья F1 для пополнения родительского стада маток комплексов;
- совершенствование генетического потенциала животных для улучшения качества мяса;
- сокращение затрат за счет интенсификации работы промышленных стад;
- переход от приобретения импортных племенных животных к использованию зарубежных технологических решений, ноу-хау и т. п.

Сравнение импорта живых свиней с динамикой отечественного производства.

Наименование	2007 (факт)	2008 (факт)	2009 (факт)	2010 (прогноз)
Прирост отечественного производства свинины к предыдущему году, тыс.тн	231	169	170	144
Импортировано товарных свиней				
в убойном весе, тыс. т	26,7	55	91	140
в % от прироста отечественного производства	11,5	32,5	53,6	97,2

Баланс ресурсов и использования мяса и мясопродуктов в РФ по данным МСХ, тыс. тонн

Ресурсы	2007 г. отчет	2008 г. отчет	2009 г. (оценка)	Прогноз		
				2010 г.	2011 г.	2012 г.
Производство	5706	6268	6687	7010	7340	7816
говядина	1690	179	1746	1734	1728	1728
свинина	1873	2042	2212	2356	2481	2698
птица	1916	2217	2460	2650	2847	3095
Импорт	3177	3248	2500	2200	2000	1850
говядина	791	872	670	650	650	650
свинина (без шпига и суб-продуктов)	687	822	580	500	500	450
птица	1295	1224	960	780	600	550
Итого ресурсов	9559	10249	9937	9858	9898	10222
говядина	2481	2641	2416	2384	2378	2378
свинина	2560	2864	2792	2856	2981	3148
птица	3211	3441	3420	3430	3447	3645
Доли импорта в ресурсах	33%	32%	25%	22%	20%	18%
говядина	32%	33%	28%	27%	27%	27%
свинина	27%	29%	21%	18%	17%	14%
птица	40%	36%	28%	23%	17%	15%

Национальный союз свиноводов

Для их решения Депживотноводство МСХ РФ, при активном участии наших экспертов, приняло новые «Правила определения видов организаций по племенному животноводству», куда впервые была введена новая категория предприятия – селекционно-гибридный центр, объединяющий статусы племенного завода (разведение специализированных линий на основе чистопородных животных) и племрепродуктора (производства кроссированных свинок F1).

Для селекционно-гибридных центров главным преимуществом является управление племенным потенциалом чистопородного поголовья и производство свинок F1 в локальных центрах гибридизации.

Давайте не забывать, что с 1 января 2010 года повышены пошлины на всех живых свиней, кроме чистопородных, а следовательно и на зарубежных F1. Безусловно, это является мощным стимулом для создания собственных СГЦ, как в составе крупных товарных холдингов, так и отдельных предприятий, предназначенных для продажи F1 на свободный рынок.

Таким образом, СГЦ должны стать основной движущей силой в политике и практике племенной базы отрасли! **КС**

Формы организации и развития мясного скотоводства



Предлагаем вниманию читателей продолжение статьи из прошлого номера, написанной по материалам семинара Росагролизинга «Особенности разведения крупного рогатого скота мясных пород», который специалисты компании провели в рамках деловой программы выставки животноводства и племенного дела «Агроферма-2010».

Уровень эффективности специализированного мясного скотоводства определяют селекционные, технологические, ветеринарно-санитарные и организационные факторы.

В технологии развития скота выделяют два основных производственных этапа. Первый – это организация воспроизводства стада и выращивания телят на подсосе до 6-8-месячного возраста по системе «корова-теленки». Второй – интенсивное выращивание племенного и откорм на мясо сверхремонтного молодняка после его отъема.

Для эффективного развития производства говядины необходимо иметь мощную кормовую базу. Размеры ферм

и плотность поголовья на 100 га сельскохозяйственных земель планировать в соответствии с наличием кормов. Например, если их производство с 1 га сельскохозяйственных земель – 28-30 ц корм. ед., то в расчете на 100 га можно содержать 110-120 голов мясного скота, в том числе 37-40 коров, а при производстве с 1 га – 40-45 ц корм. ед. – 150-160 голов, в том числе 50-55 коров.

Создавать фермы мясного направления продуктивности можно несколькими путями. В племенных хозяйствах применяют чистопородное разведение за счет собственного воспроизводства или закупки чистопородных животных (телок или нетелей), трансплантации эмбрионов мясного скота, приме-

нения поглощающего скрещивания на существующем в хозяйстве маточном поголовье с использованием спермы мясных бугаев.

Организация воспроизводства стада

Суть этого процесса – ежегодное получение теленка от каждой коровы, что является единственной продукцией мясного скота и определяет прибыль отрасли. Уровень воспроизводства, который характеризует показатель выхода здоровых телят (отношение числа отнятого молодняка к числу коров в стаде), зависит от интенсивности использования маточного поголовья, которую обуславливают следующие факторы.

1. Состояние кормовой базы в хозяйстве, уровень выращивания ремонтного молодняка и кормления маток.

От этого зависят плодовитость, продуктивность и жизнеспособность животных.

2. Сроки случки телок и введения их в основное стадо.

Лучше случать телок в более раннем возрасте: животных средних пород – в 15-16, а крупных – в 17-18 месяцев и вводить их в оборот стада в 24-25 и 26-27 месяцев соответственно. При этом на эффективность осеменения возраст маток влияет меньше, чем их живая масса, которая должна быть не ниже стандарта породы.

3. Способы осеменения коров и сезон отела.

В товарных стадах лучше случать маток с быками. В племенных стадах следует применять искусственное осеменение. Более эффективными являются зимне-весенние отелы, так как при выпасе повышается молочность маток, телята в этот период уже могут потреблять траву, что способствует их

интенсивному развитию. Для фермерского хозяйства, производящего говядину, наиболее приемлемой является вольная случка. Для того чтобы провести случку в более сжатые сроки, необходимо применение стимулирующих препаратов. Через два месяца после последней случки коров и телок проверяют ректальным методом на стельность. Коров, которые остались без плода и имеют органические изменения в половых органах, выбраковывают к животным с функциональными нарушениями, назначают и проводят лечение, а также устраняют причины, вызвавшие патологию. К таким причинам относятся неудовлетворительное кормление и содержание животных, несвоевременное осеменение коров в охоте, заболевание половых органов у быков или большая на них нагрузка. При отсутствии лечебного эффекта коров выбраковывают.

4. Интенсивность выбраковки и продолжительность продуктивного использования коров.

Затраты на выращивание первотелки больше, чем на корову (в год). Оптимальный объем введения первотелок в стадо около 20 на 100 коров в год при условии, что 20-25% из них будет выбраковано в течение первой лактации.

5. Предупреждение бесплодности.

Борьба с яловостью – один из решающих факторов, который способствует снижению себестоимости продукции и обеспечивает стабильную прибыль. Для повышения воспроизводительной способности маток необходимо: своевременно выявлять охоту и проводить осеменение, четко вести учет случек; использовать сперму, проверенную на способность к оплодотворению; постоянно контролировать клиническое состояние органов размножения, своевременно выявлять нарушения их функций и оказывать квалифицированную помощь; применять при необходимости гормональную стимуляцию и синхронизацию половой охоты. Через два месяца после случки проводят ректальное обследование

«В рамках большой, ставшей по существу катастрофической проблемы загрязнения окружающей среды борьба ветеринарной службы с бактериальными, микробными, вирусными, фаговыми источниками болезней должна вестись систематически».

и неоплодотворенных маток выбраковывают независимо от их племенной ценности.

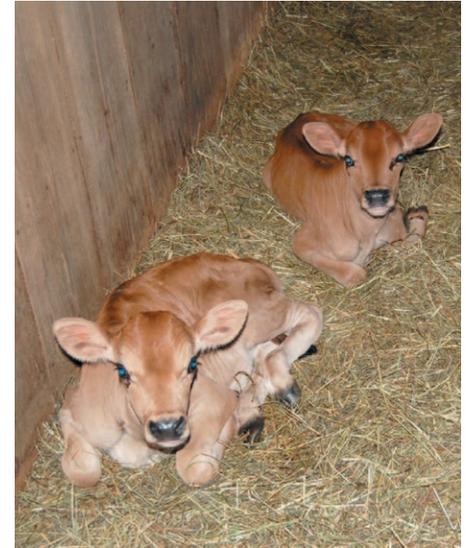
Воспроизводительные функции мясных коров имеют некоторые особенности. Во-первых, у них резко выражена сезонность половых циклов. Во-вторых, долгое нахождение теленка на подсосе является сдерживающим фактором для проявления охоты у матерей. Акт сосания стимулирует усиленное выделение гипофизом самок пролактина и угнетение секреции гонадотропного гормона. Подсос и длительное присутствие теленка оказывает тормозящее действие на половую функцию коров через нейрогуморальную систему. Проявляется это в том, что у коров часто бывает «тихая» охота, то есть без внешних признаков. Эти положения следует учитывать при организации осеменения коров. Нужно организовать работу по воспроизводству так, чтобы от каждой коровы и нетели получать по теленку в год.

6. Сохранение телят.

С этой целью разрабатывают и осуществляют меры по предупреждению абортос, заболеваемости и падежа животных. Ветеринарная служба должна ежегодно разрабатывать план противозооотических и зооигиенических мероприятий; контролировать качество кормов, проведения случной кампании и отелов, кормления и содержания. Осуществление профилактических мероприятий намного дешевле и эффективнее, чем лечение больных животных. Поддержанию здоровья скота и повышению их резистентности способствуют профилактические мероприятия на фермах. Обязательным при этом остается проведение дезинфекции и дератизации в помещениях и на территории животноводческих ферм. Одним из важных мероприятий по предупреждению различных заболеваний животных является запрет на ввод на

территорию ферм посторонних животных и птицы и бесконтрольного посещения животноводческих помещений и территории случайными людьми. Приобретаемые животные должны выдерживаться на обязательном карантинировании не менее месяца. Как в мяс-

ном, так и в молочном скотоводстве необходимо уделять внимание профилактике мастита. Ветеринарные специалисты обязаны постоянно вести контроль не только бактериальных факторов этого заболевания, но и простудных, технологических. В конечном счете все это сводится к систематическому совершенствованию технологии содержания, моциона и кормления коров. К конкретным мероприятиям по гигиене, охране животных относится



Очень важно раннее приучение телят к грубым кормам и концентратам. Обычно они начинают поедание сена с 15-20-дневного возраста.

прежде всего полноценное кормление с достаточным количеством кальция и фосфора, защита животных от инфекций и инвазий, а также токсикозов.

В рамках большой, ставшей по существу катастрофической проблемы загрязнения окружающей среды борьба ветеринарной службы с бактериальными, микробными, вирусными, фаговыми источниками болезней должна вестись систематически, что позволит сохранить хорошее здоровье скота и его продуктивность.

Ветеринарная служба должна обеспечить систематическое проведение акушерско-гинекологической диспансеризации маточного поголовья, профилактических и лечебных мероприятий по ликвидации бесплодия.

Все мертворожденные и абортированные плоды в течение суток необходимо направлять на исследование в ветлабораторию.

Выполнение перечисленных мер будет способствовать сохранению здоровья и продуктивности животных.

7. Организация производства.

Важная предпосылка интенсивного целенаправленного воспроизводства – достоверный учет, умелая организация производства, профессиональное отношение к своему делу всех специалистов и работников фермы и хозяйства, труд которых необходимо стимулировать.

Технология содержания мясного скота

Технология содержания мясного скота состоит из трех технологических периодов: содержание коров с телятами на подсосе, дорастивание молодняка, откорм.

Для фермеров представляет интерес технология беспривязного содержания коров с телятами на подсосе в облегченных помещениях или на открытых выгульных площадках как наиболее простая, обеспечивающая высокую продуктивность мясного скота, низкую его себестоимость и высокую производительность труда.

В первом случае в центре светлого, чистого, без сквозняков помещения устраивают загон для телят так, чтобы они свободно проходили сквозь ограждения. В этом загоне телята получают подкормку. По периметру коровника устраивают из сухой подстилки логово для коров с телятами, а посередине – кормушки и корыто для воды. В торце коровника устраивают денники для отела, куда переводят коров за 2-3 дня перед отелом и содержат 5-7 дней вместе с теленком после отела. В летний период коров с телятами содержат в выгульных загонах, а где имеется возможность – на пастбищах.

Для Юга России приемлем способ содержания коров и телят на открытых площадках под навесом. Площадки устраивают следующим образом. Внутри загона под навесом до наступления холодов укладывают слой соломы толщиной 40-50 см. Чтобы будущее логово согрелось, в загон помещают животных, которые смачивают мочой и утрамбовывают соломой, в толще которой происходят биологические процессы с выделением тепла. В течение зимы подстилку вносят из расчета 1-3 кг на голову. Такой способ содержания коров требует сезонной организации отелов. Следует помнить, что в условиях Юга России наиболее целесообразно проводить отел в январе-апреле.

Зимне-весенний молодняк можно отлучать осенью, что дает возможность лучше подготовить коров к зимним условиям, а телятам привыкнуть к поеданию растительных кормов. В связи с этим осеменение коров нужно проводить в пери-

од с апреля по июль, в некоторых случаях при необходимости применяя стимуляцию половой функции. Для фермерских хозяйств целесообразно применять вольную случку, когда в стадо коров на случной сезон запускают несколько производителей. При этом нагрузка на одного производителя должна составлять не более 35 коров или 25 телок.

Беспривязный способ содержания мясного скота позволяет создать оптимальный микроклимат, использовать ограниченный набор кормов, машин и механизмов, упростить конструкцию зданий и уход за животными. При выборе технологии фермер должен помнить, что, несмотря на многие преимущества беспривязной технологии, существуют и отрицательные факторы: происходит перерасход кормов и подстилки в зимний период из-за климатических условий, усложняется индивидуальный подход к животным. Поэтому при невозможности строительства площадок коров в зимний период можно содержать в существующих помещениях, на привязи, а в пастбищный период – на пастбище или в загоне.

Создание культурных пастбищ и эффективное их использование дает воз-

можность улучшить здоровье коров и получить интенсивно растущий молодняк.

Рацион для взрослых коров составляют из расчета 1,5 корм. ед., 150 г перевариваемого протеина, 14-15 г кальция, 8 г фосфора и 70 г каротина на 100 кг живой массы в сутки.

В летний период основным кормом для мясной коровы является зеленая масса, по возможности пастбищная. В зимний период в кормовом балансе коровы значительное место занимает солома (60% по массе от общего количества грубых кормов). Солому необходимо скармливать в измельченном виде в смеси с концентрированными кормами, можно запаривать или обрабатывать щелочами.

Рацион коровы с теленком на подсосе должен содержать (в процентах по питательности): грубых кормов – 45, силоса – 25, концентратов – 20. Рацион сухостойных коров должен обеспечивать выше средней упитанность коров к моменту отела. В качестве минеральных подкормок в рацион вводят костную муку, трикальцийфосфат, обесфторенный фосфат, диаммонийфосфат и др.

Быкам-производителям скармливают злаковое и бобовое сено хорошего качества, сочные корма и концентрата



Рацион коровы с теленком на подсосе должен содержать (в процентах по питательности): грубых кормов – 45, силоса – 25, концентратов – 20.

можность в 3-10 раз повысить урожайность трав, увеличить нагрузку скота в 3-4 раза на один гектар пастбищ и в 2-3 раза – на одного рабочего. Мясной скот способен в больших количествах использовать грубые корма (солому, сено, мякину), силос, свеклу, а также пастбищные корма. Однако только содержание в рационе всех необходимых веществ в нужном количестве позволит сохра-

ты в виде смеси. На 100 кг живой массы следует скармливать 1 корм. ед., 100 г перевариваемого протеина, 6-7 г кальция, 5-6 г фосфора.

В зимний период рацион кормления должен состоять (процент по питательности): сена – 25%, сочных кормов – 25%, концентрированных – 50%; в летний период сена – 20%, травы – 40%, концентратов – 40%.

Кормление и содержание племенных коров

Племенные коровы мясных пород большую часть времени во все сезоны года, включая зиму, должны находиться на пастбищах, с которых сами добывают необходимые им корма. Зимние выпасы могут быть естественными, состоящими из высокого травостоя, сохраненного от стравливания в течение лета, или специально созданными в виде зеленых скошенных сдвоенных валков из высокостебельчатых диких или культурных растений (суданская трава, овес, кукуруза и др.). Сдвоенные валки формируют осенью. Растительность в них консервируется холодом и остается под снегом. Выпас животных по таким пастбищам производят или зимой, когда трава на обычных пастбищах покрывается глубоким снегом и становится недоступной, или же ранней весной.

За подсосный период теленок должен получить 1200-1500 кг молока, которое до трехмесячного возраста является основным кормом.

Благодаря таким искусственным выпасам удается продлить пастбищный сезон для мясного скота на 1,5-2 месяца в начале зимы и до месяца следующей ранней весной. Это позволяет

значительно сократить затраты на кормление животных. С искусственных выпасов животные поедают корм в смеси со снегом, обеспечивая себя одновременно и питьевой водой.

После зимнего пастбищного периода животных подвергают тщательному индивидуальному осмотру. Тех из них, которые плохо переносят зимнюю пастьбу (это признак слабости конституции), следует перевести из племенного в товарное стадо и затем выбраковать.

На зимние пастбища нельзя выпускать глубококостельных животных. Возможны аборт.

Зимние пастбища наиболее пригодны для «степных» пород мясного скота, таких как герефорды, ангусы, калмыцкая, казахская белоголовая. Использование зимних пастбищ способствует укреплению здоровья животных, особенно их сердечной, дыхательной и двигательной систем, что крайне важно для мясного скота.

С большой осторожностью следует относиться к нетелям и первотелкам. Их также следует выпасать на зимних пастбищах, но с обязательной подкормкой перед началом пастьбы небольшим количеством качественного грубого корма, в крайнем случае концентратами (1-1,5 кг на голову).

Следующая особенность технологии племенного мясного маточного поголовья – организация отелов. Строго сезонные весенние отелы, необходимые в товарном мясном скотоводстве, не всегда оправданы в племенном скотоводстве. Племенные коровы имеют высокую как генетическую, так и коммерческую ценность, поэтому в племенных стадах допускаются отклонения от строгой сезонности. Поэтому на племенных фермах необходимо оборудовать несколько утепленных боксов для отелов в неблагоприятное время.

В мясном скотоводстве выращивают телят на подсосе до 6-8-месячного возраста. Очень важно новорожденного теленка не позднее 1-1,5 часа после рождения подпустить к матери для получения молозива, богатого иммуноглобулинами. За подсосный период теленок должен получить 1200-1500 кг молока, которое до трехмесячного возраста является основным кормом.

Очень важно раннее приучение телят к грубым кормам и концентратам. Обычно они начинают поедание сена с 15-20-днев-



Лучшее в копчении



Посетите нас на выставке АГРОПРОДМАШ
Павильон Forum, стенд FB 080

или в интернете
www.reich-germany.de

Представительство в России: ООО «Райх»
192019, г. Санкт-Петербург, ул. Седова, 10
Тел.: +7 (812) 380-42-14

Таблица 1. Потребность кормов в расчете на среднегодовую голову, ц

Виды кормов	Коровы	Нетели	Телки рем.		Телки на мясо		Бычки	
			старше	до 1 года	старше	до 1 года	старше	до 1 года
Концорма	8	7	6	5	9	8	12	10
Сочные, всего	45	40	36	8	36	8	36	8
Грубые, всего	17	17	13	3	13	3	13	3
В том числе сено	2	2	1	1	0,5	0,8	0,5	0,8
Зеленые	49	41	26	10	26	10	26	10
Итого, ц корм. ед.	30	28	22	11	24	11	28	15

ного возраста. Для подкормки молодняка корма закладывают в кормушки в загоне, куда свободно могут проникать телята, но не могут попасть коровы, из расчета на одну голову до трехмесячного возраста – 0,4 корм. ед., до шести месяцев – 2-2,3 корм. ед., до восьми месяцев – 3,5 корм. ед.

В тех случаях, когда молодняк хорошо растет и дает высокие приросты (более 1000 г) и к шести месяцам имеет массу 200 кг, целесообразно применять ранние отъемы. Они способствуют быстрому восстановлению живой массы коров, повышению их упитанности, улучшению воспроизводительной способности.

Выращивание и откорм молодняка следует проводить до высокой кондиции, при этом среднесуточный привес должен составлять 900-1100 г. При интенсивном откорме кормление следует проводить по нормам: при живой массе 200-300 кг – 6-7 корм. ед.; 300-350 кг – 7,0-7,5 корм. ед.; 350-400 кг – 7,5-8,2 корм. ед.; свыше 400 кг – 8,5-10,5 корм. ед. В первый период откорма обеспеченность протеином на 1 корм. ед. должна составлять 120 г, затем – 110 г и в заключительный – 100-90 г. Если в рационе недостаточно протеина, можно эффективно использовать аминоконцентратные добавки (400-600 г в сутки). Необходимо в рацион включать минеральные добавки, с тем чтобы обеспечить животных кальцием и фосфором из расчета 3 и 5 г на голову в сутки соответственно.

В начальный период откорма используют менее ценные грубые и сочные корма, а в заключительный период в рацион включают больше концентрированных кормов.

В зависимости от вида основного корма, включенного в рацион, различают и виды откорма. Наиболее дешевым является откорм на зеленой массе, когда в рационе 70% по питательности занима-



В пастбищный период основным кормом молодых животных должна быть пастбищная трава.

ет зеленая масса и 30% – концентрированные корма.

В осенне-зимний период используют силосный тип откорма. Силос готовят из зеленой массы кукурузы, подсолнечника, однолетних и многолетних трав и включают в рацион 50-55% (по питательности). В силосе содержится мало сахара. Для поддержания сахарно-протеинового соотношения в пределах нормы в рацион вводят корма, богатые легко перевариваемыми углеводами, которые способствуют хорошему развитию микрофлоры в преджелудках животных, обеспечивающей усвоение азотистых веществ (например, свеклу или свекловичную патоку). Применяют также откорм с использованием свекловичного жома и барды (свежей или силосованной).

Кормовая база в мясном скотоводстве должна основываться на кормах собственного производства. Наряду со строительством фермы фермер должен работать над созданием кормовой базы. Для этого необходимо улучшить кормовые угодья, оборудовать объекты заготовки, хранения и подготовки кормов к скармливанию животным. Все корма и под-

стилка должны находиться на территории фермы.

При живой массе коров 500-550 кг и среднесуточном привесе молодняка на подсосе 800-1000 г общая годовая потребность в кормах по питательности должна составлять не менее 55 ц корм. ед. При такой обеспеченности кормами их затраты на 1 ц прироста живой массы составляют 10-13 ц корм. ед. Расход концентрированных кормов в натуральном выражении на 1 ц прироста составит около 3 ц. Нормы заготовки основных видов кормов приведены в табл. 1.

В зависимости от распаханности земель, наличия и качества естественных кормовых угодий, урожайности культур их удельный вес в структуре посевных площадей может быть следующим: зерновые – 48-50%, технические – 5-7%, картофель, овощи и бахча – 0,5-1%, кормовые – 37-40% (в том числе кукуруза 16-19%, многолетние травы – 16-20%), пожнивные посевы – 5-7% (к пашне). От общей площади сельхозугодий пашня должна занимать 82%, а сенокосы и пастбища – 17%. Такая структура обеспечивает высокий уровень организационных и агротехнических мероприятий, позволяет получать 270-280 кг мяса в живой массе на 100 га сельхозугодий.

Выращивание племенных телок

Главной целью выращивания племенных телок в мясном скотоводстве является повышение их скороспелости, с тем чтобы первое осеменение произошло в 16-18-месячном возрасте с живым весом не менее 80% от взрослых животных, а также их молочности, которая должна быть не менее 220-250 кг.

После отъема от коров 7-8-месячных телочек следует формировать в гурты или группы отдельно от бычков. Зимой телок содержат только беспривязно, группами по 40-50 голов в таких же



■ ВСЕ ИЗ ОДНИХ РУК

- Проектирование пищевых предприятий
- Оборудование для мясо-, птице- и рыбопереработки
- Упаковочное и взвешивающее оборудование
- Запасные части и расходные материалы
- Специи и добавки
- Сервис

условиях, что и коров. Однако кормление их должно быть более интенсивным, обеспечивающим в стойловый период приросты не менее 600 г в сутки.

Особое внимание должно быть обращено на кормление такого молодняка в переходные периоды от стойлового к пастбищному и от пастбищного к стойловому содержанию.

С наступлением весеннего потепления, особенно в солнечные дни, молодые животные плохо поедают корма, включенные в зимние рационы, особенно солому, теряют вес и упитанность. Чтобы этого не произошло, в рационы племенных телок за месяц до вывода на пастбища следует включать по 1,5-2 кг концентрированного или другого высококаорийного корма.

В пастбищный период основным кормом таких животных должна быть пастбищная трава. От телок, которые плохо используют пастбища, лучше всего избавиться, не доводя их до отела.

В июле и августе, когда животным исполнится по 15-17 месяцев, а живой вес достигнет 380-400 кг (в зависимости от породы), их осеменяют. В отличие от коров, телки приходят в охоту синхронно. Обычно в первый случной месяц осеменяется 80-85% животных, остальные – во второй месяц. Поэтому введением телок в основное стадо эффективно внедрять сезонные отелы.

Перед осеменением всех телок тщательно осматривают зоотехники и ветеринары. Индивидуально взвешивают. Животных, отставших в росте и развитии, с признаками хронических заболеваний, неизлечимых травм, особенно вымени, выбраковывают.

Перед постановкой на зимнее содержание животных осматривают и взвешивают вновь, проверяют на стельность. Если по какой-то причине (низкая оплодотворяемость, ранние или внутренние выкидыши) телка оказывается неоплодотворенной, ее выводят из группы и отправляют на убой. В зиму остаются только стельные животные. От них предстоящей весной можно ожидать 95-100%-ного выхода телят.

Такое кормление и содержание племенного мясного скота (коров, быков и телок) применяют во многих странах мира с развитым мясным скотоводством и получают высокую зоотехническую и экономическую эффективность.

Ускоренное развитие мясного скотоводства не имеет альтернативы, и его следует рассматривать как проблему государственного значения

Мясо и мясные продукты являются неотъемлемыми элементами структуры стратегической продовольственной безопасности страны. Показатели потребления продукции животноводства на душу населения являются по сути основными показателями, характеризующими благополучие нации.

Мясное скотоводство позволяет производителю использовать трудовые и материальные ресурсы в течение всего года. В мясном балансе на долю говядины и телятины приходится 49%.

Ускоренное развитие мясного скотоводства не имеет альтернативы, и его следует рассматривать как проблему государственного значения, решение которой позволит научно обоснованно, комплексно и в интересах всего населения в перспективе удовлетворить платежеспособный спрос на говядину за счет отечественного производства. **МС**



Фирма
ALLTEX
будет рада видеть Вас
на выставке
Агропродмаш-2010
среди гостей
нашего стенда **FD100**
в павильоне
Форум!



ЗАО «АЛЛЬТЕКС»
Москва
Тел.: (495) 585 0035
(495) 676 9648

ООО «АЛЛЬТЕКС-Юг-Сервис»
Краснодар
Тел.: (861) 267 2754
(861) 267 7599

ООО «АЛЛЬТЕКС»
Санкт-Петербург
Тел.: (812) 449 4257
(812) 449 4258

ООО «АЛЛЬТЕКС-Поволжье»
Самара
Тел.: (8463) 120 230

ООО «АЛЛЬТЕКС-Юг»
Николаев
Тел.: +38 (0506) 545 977

ООО «АЛЛЬТЕКС-Украина»
Киев
Тел.: +38 (044) 206 0160

Инвестиции в проект «Царь-мясо»

Объем инвестиций в проект Брянского мясоперерабатывающего предприятия «Царь-мясо» составит 4,7 млрд руб.



Проект предполагает строительство двух свиноккомплексов на 180 тыс. голов, комбикормового завода производительностью 30 тонн в час и селекционно-гибридного центра. Детали проекта губернатор Брянской области Николай Денин обсудил с генеральным директором Брянского мясоперерабатывающего предприятия «Царь-мясо», депутатом областной думы Борисом Бадырхановым и заместителем председателя правления «Россельхозбанка» Дмитрием Сергеевым на встрече 23 сентября.

В ходе обсуждения рассматривались площадки для строительства свиноккомплексов в Карачевском, Трубчевском, Навлинском и Жуковском районе. Окончательно инвестиционное соглашение планируется заключить в ноябре, на Брянском экономическом форуме.

Наш Брянск.ru



Успех ямальских оленеводов в Германии

Ямальские оленеводы вернулись с международной выставки в Дюссельдорфе, Германия, с крупным контрактом на поставку компании «Geti Wilba» 130 тонн мяса северного оленя.

Участники и многочисленные посетители выставки «INTERCOOL-2010», сообщает пресс-служба губернатора Ямала, проявили к северному ственду повышенный интерес. «INTERCOOL», которая в этом году проходила с 12 по 15 сентября, – самая значительная выставка глубокомороженных продуктов питания и холодильного оборудования в Европе. Она организуется каждые два года

и считается одним из главных событий в сфере рынка продуктов питания. Предприятие «Ямальские олени» не первый год активно сотрудничает с немецкими производителями. В январе на «Зеленой неделе» в Берлине был подписан контракт на поставку 200 тонн мясной продукции в Германию. Кроме того, северяне договорились с бизнесменами из Швеции, Германии и Италии о поставке оленьих шкур, прорабатывают также варианты развития в округе производств эндокринного сырья.

МСХ РФ

«Дарина» подала иск на Роспотребнадзор

Омская компания «Дарина», попавшая в скандал с сибирской язвой, подала иск к Управлению Роспотребнадзора по Омской области о взыскании ущерба. В принятом Арбитражным судом региона иске фигурирует сумма более 20 млн руб.



«Это стоимость партии изъятых из оборота пельменей и судебные издержки, – пояснила официальный представитель компании Анастасия Тиунова. – Оценка ущерба торговой марке еще проводится. Как только она будет завершена, наша компания подаст дополнительный иск».

Кроме того, «Дарина» требует признать незаконными экспертные заключения ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии» об опасности своей продукции и постановление Роспотребнадзора об изъятии партии товара. Компания настаивает на том, что в ее продукции не было найдено возбудителей сибирской язвы, и прилагает соответствующие заключения ГУ «Омская областная ветеринарная лаборатория».

«Дарина» также распространила открытое обращение за подписью учредителя компании Николая Кученева, в котором назвала причину, по которой ее «кошмарит» надзорное ведомство. «Травля добросовестного производителя со стороны Роспотребнадзора была преднамеренной и тщательно спланированной акцией. По нашей версии, с помощью искусственно раздутого скандала высшие должностные лица Роспотребнадзора пытаются защитить собственное финансовое благополучие, демон-

стрируя руководству страны свою значимость и незаменимость. Ведь согласно планам Правительства РФ в рамках административной реформы ведомство Геннадия Онищенко не просто теряет самую доходную часть своих полномочий, но и рискует быть полностью расформированным», – говорится в заявлении.

Пресс-служба Управления Роспотребнадзора по Омской области прокомментировала ситуацию следующим образом: «В данном случае Роспотребнадзором принимаются исчерпывающие меры по предотвращению распространения среди населения особо опасной инфекции. Все наши действия регламентированы существующими законами, санитарными нормами и правилами. Позиция Роспотребнадзора неоднократно поддерживалась в судах».

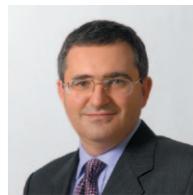
omskinform.ru

Сбербанк даст X5 Retail Group 500 млн долл.

X5 Retail Group N.V. и Сбербанк России подписали договор об открытии возобновляемой кредитной линии с лимитом 500 млн долл. США в рублевом эквиваленте с датой погашения в декабре 2015 года.



Линия может быть использована на различные корпоративные цели. Кредит не предполагает имущественного обеспечения и предоставляется на условиях сопоставимых с условиями кредитования ведущих западных банков. В рамках данной линии компания имеет возможность делать выборки траншами с различными сроками до погашения до 3 лет.



Главный исполнительный директор X5 Retail Group Лев Хасис прокомментировал: «Мы гордимся долгосрочными партнерскими отношениями, установившимися между X5 Retail Group и Сбербанком России, и планируем продолжить взаимодействие в будущем. Мы надеемся, что кредитная линия является лишь очередным шагом на пути расширяющегося сотрудничества крупнейшего российского банка и крупнейшего российского ритейлера».

По данным на 30 июня 2010 года, под управлением ком-

пании находилось 1514 магазина с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 1135 магазинов «Пятерочка» формата «мягкий дискаунтер», 275 супермаркета «Перекресток», 62 гипермаркета «Карусель», а также 42 магазина «у дома». Число франчайзинговых магазинов на территории России составляет 610.

Чистая выручка X5 Retail Group N.V. за первое полугодие 2010 года составила 5184 млн долл., показатель EBITDA – 399 млн долл., чистая прибыль достигла 104 млн долл.

retail.ru



Продукты для детского питания от «Приосколья»

С сентября компания «Приосколье», расположенная в Белгородской области, предлагает продукцию, предназначенную для детского питания детей дошкольного и школьного возраста.

Продукция выпускается только в охлажденном виде и в соответствии с требованиями ГОСТ Р 52306-2005. Ассортимент включает в себя: тушки, полутушки, четвертины передней и задней частей цыплят-бройлеров, а также грудки и окорочка.

Особая порода цыплят-бройлеров обладает высоким иммунитетом, сохраняя в себе максимальную пищевую ценность белков и витаминов. Птица для этой продукции выращивается на отдельных площадках и по специальной технологии, применяются отборные корма на основе натуральных ингредиентов с содержанием всех необходимых микроэлементов, минеральных солей и витаминов для здорового роста цыплят. Убой и переработка организованы на высокотехнологичном оборудовании в соответствии с нормативной документацией. Технологический процесс постоянно контролируется на всех этапах производства в целях безопасности и качества выпускаемой продукции. На каждом этапе производства от «поля до ложки» осуществляется жесткий контроль, что позволяет данный продукт использовать для детского питания детям дошкольного и школьного возраста.

По сообщению компании

Свиноводы с Кипра

«АПК “Агрозко”», учредителем которого является кипрский офшор, взяло в аренду земельные участки в Воронежской области под строительство трех свинокомплексов мощностью 12 тыс. тонн свинины в живом весе в год каждый.

Объем инвестиций оценивается в 3 млрд руб., компания ведет переговоры о кредитовании с госкорпорацией ВЭБ. «Агрозко» оказывают поддержку областные власти, но реальные владельцы проекта скрываются. Аналитики напоминают о высокой рентабельности свиноводства, которое сейчас может привлечь даже непрофильных инвесторов.

Из документов департамента аграрной политики Воронежской области стало известно, что сейчас ведется работа по подбору земельных участков для «АПК “Агрозко”», которое намерено с нуля построить в регионе несколько свинокомплексов. Компания упоминается в числе таких ключевых для региона инвесторов, как «Воронежмясопром», структура Национальной агропромышленной компании семьи Игоря Бабаева и «Лиско-бройлер». «Речь идет о строительстве до десяти свиноферм в ряде районов Воронежской области, а также в перспективе комбикормового завода и мясоперерабатывающего предприятия. У компании уже есть право аренды на площадки под свинокомплексы в Павловском, Новохоперском и Калачеевском районах», – сообщили в департаменте, добавив, что «вероятно, строительство данных трех свиноферм и будет первым этапом проекта».

В «АПК “Агрозко”» заявили, что «воздержатся от комментариев до начала строительства свинокомплексов».

Отраслевые эксперты отмечают, что сейчас у свиноводства высокая рентабельность – на уровне 25%. Кроме того, в отрасли еще есть большие возможности для импортозамещения: по данным Института конъюнктуры аграрного рынка, в 2009 году в России произведено 2,22 млн тонн свинины, а импорт составил 1,28 млн тонн. **Руководитель национальной мясной ассоциации Сергей Юшин** считает, что Воронежская область – прекрасный регион для развития свиноводства, в первую очередь с точки зрения географического положения и наличия кормовой базы.

В настоящее время в регионе, по данным облправительства, реализуется более 40 инвестиционных проектов стоимостью свыше 20 млрд руб. по всем направлениям отрасли животноводства. Предприятиями освоено 11,7 млрд, в том числе 8,9 млрд руб. кредитных ресурсов. За первое полугодие 2010 года – 950,7 млн, в том числе 614,5 млн руб. кредитных ресурсов.

Коммерсант



Объединение мясокомбинатов «Сибирской Аграрной Группы»

К октябрю 2010 года «Сибирская Аграрная Группа» полностью завершит реконструкцию Мясокомбината №5.

Реконструкция превратит мясокомбинат в предприятие полного цикла, который включает в себя убойный цех, первичную переработку, охлаждение, производство полуфабрикатов, колбас и деликатесов. В проект также включен логистический центр, куда будет поступать готовая и упакованная продукция для отгрузки конечным потребителям. Объединение мясоперерабатывающего производства позволит хранить продукцию на едином складе и отсюда производить отгрузку во все филиалы «Торгового дома “Мясной Ряд”».

«Основное производство, – рассказывает **Дмитрий Никулин, директор «Аграрной Группы МП»**, – полностью функционирует. Сдана третья очередь производственных и бытовых помещений. В течение сентября закончится установка дефростерных установок для размораживания мяса. На следующей неделе начнется монтаж холодильного оборудования, а еще через две недели будет установлено вентиляционное оборудование».

В октябре проект реконструкции Мясокомбината №5 будет окончательно завершен. За время ремонта подрядчиком – строительной компанией «Макрон» – был проведен полный цикл восстановительно-отделочных работ, работ по усилению конструкций, в целом изменилась инфраструктура предприятия.

По сообщению компании



Группа «Черкизово» вышла в Калининградскую область

Группа «Черкизово» сообщает о приобретении мясоперерабатывающего комбината «Отечественный продукт», расположенного в Калининградской области.

Группа планирует сфокусировать деятельность мясокомбината на выпуск деликатесной продукции, а именно на производство колбасных изделий, сообщает пресс-служба компании.

Приобретение нового актива лежит в русле стратегии компании

по увеличению в своем портфеле производства высокомаржинальной продукции, ориентированной на высокие ценовые сегменты рынка. Более того, мясокомбинат имеет хороший потенциал за счет своего расположения в свободной экономической зоне с определенными таможенными преференциями – это будет способствовать более эффективной реализации товаров с высокой добавленной стоимостью на Европейской части России.

Сделка по приобретению ООО ПК «Отечественный продукт» была закрыта 15 сентября 2010 года. Ее общая стоимость составила 125 млн руб. (приблизительно 4,1 млн долл.), из которых 73,6 млн руб. (около 2,4 млн долл.) будут выплачены денежными средствами. Группа также примет на себя долговые обязательства приобретаемой компании, сумма которых на момент приобретения составила 51,4 млн руб. (1,7 млн долл.). В реализацию проекта по репродуцированию завода планируется инвестировать около 2,5 млн долл.



Сергей Михайлов, генеральный директор Группы «Черкизово», отметил: «В последнее время мы проводили меры по реструктуризации бизнеса мясопереработки и снижению издержек и сейчас видим результаты проделанной работы – сегмент вышел на устойчивую прибыльность в этом году».

agronews.ru

Перспективная свинина

Гендиректор группы «Руссагро» Максим Басов и губернатор Тамбовской области Олег Бетин подписали в конце августа соглашение о строительстве в регионе свинокомплекса.

Его проектная мощность – около 90 тыс. тонн свинины в живом весе мяса в год. Завод расположится в Жердевском и Токаревском районах области, добавляет **заместитель начальника управления сельского хозяйства области Виталий Сапегин**. По его словам, строительство начнется уже в этом году. Первую очередь планируется запустить в 2012 году, вторую – в 2013-м, в перспективе – строительство комбикормового завода мощностью больше 250 тыс. тонн в год, говорится на сайте администрации Тамбовской области.

Инвестиции в проект составят 10 млрд руб. Около 20% этой суммы будут составлять собственные средства «Руссагро», остальное – заемное финансиро-



вание. Сейчас компания ведет переговоры с банками.

Свинокомплекс мощностью 90 тыс. тонн в живом весе сегодня вошел бы в десятку крупнейших в стране, говорит **президент Мясного союза России Мушер Мамиконян**. По данным ИКАР, в 2009 году в России произведено 2,22 млн тонн свинины (рост – 8,7% к 2008 году), импорт составил 1,28 млн тонн (-13%). В этом году импорт увеличился на 5-10% к 2009 году, поэтому потенциал для дальнейшего импортозамещения есть, считает **аналитик ИКАР Роман Кипоть**. Сегодня на промышленные предприятия нового технологического уклада приходится только 35-40% от общероссийского производства свинины, поэтому с учетом прогнозируемого роста потребления свинины на 20-25% за пять лет очевидно, что будущее – за новыми современными комплексами, считает Мушер Мамиконян.

«Ведомости»



«Агрико» добавила в убойном весе

В сентябре компания «Гвардия», входящая в ГК «Агрико», планирует запустить в Ставропольском крае предприятие по первичной переработке мяса.

Комплекс стоимостью 40 млн долл. станет третьим мясным проектом «Агрико» в регионе, общий объем инвестиций в который превысит 180 млн долл. Как отмечают в компании, выход предприятий на полную мощность позволит производить ежегодно более 26,5 тыс. тонн свинины в убойном весе. Создание полного цикла производства выгодно за счет значительной «накрутки» цен в процессе убой и первичной переработки мяса, отмечают эксперты.

Реализация животноводческого проекта «Агрико» началась в 2004 году со строительства в Красногвардейском районе Ставропольского края свинокомплекса, рассчитанного на ежегодный

откорм 80 тыс. свиней (8,3 тыс. тонн в живом весе). Он был введен в 2006 году, а годом позже компания запустила комбикормовый завод мощностью 25 тыс. тонн.

Планы по увеличению откормочных мощностей и созданию площадки по забойу скота и первичной переработке руководством аграрной компании озвучивались еще до кризиса. Под проекты удалось привлечь в минувшем году заемные средства, одним из кредиторов выступил Сбербанк, выделивший «Агрико» 3,3 млрд руб. В целом в первую очередь свиноккомплекса было инвестировано более 20 млн долл., проект увеличения его мощностей оценивается в 115 млн долл., переработка – в 40 млн долл. «В настоящее время оба инвестпроекта реализуются: началось строительство откормочного комплекса на 270 тыс. голов, который планируется ввести в 2012 году, а уже в сентябре 2010 года запускается мясоперерабатывающее производство. Все поголовье будет перерабатываться на заводе, что позволит реализовывать продукцию в полутошах и разделанном виде», – сказал **представитель инвесткомпания, гендиректор входящей в «Агрико» агрофирмы «Золотая Нива» Амирам Закин.**

После выхода предприятий «Агрико» на проектную мощность годовой объем производства составит более 36 тыс. тонн в живом весе, или 26,5 тыс. тонн в убойном весе.

«КоммерсантЪ»



«Мираторг» вложил в проект 1,5 миллиарда

Агропромышленный холдинг «Мираторг» в рамках реализации проекта по выращиванию ценных пород КРС в Брянской области уже вложил около 1,5 млрд руб. в покупку техники, строительство ремонтной базы, элеватора и сортировки в Трубчевском районе.

Об этом сообщили губернатор Николай Денин и вице-губернатор Александр Касацкий на заседании рабочей группы при правительстве РФ 27 сентября.

Крупнейший в России проект мясного направления будет реализовываться в девяти районах Брянской области. АПХ «Мираторг» построит животноводческий комплекс по выращиванию ценных мясных пород КРС, комплекс по убою и первичной обработке мяса говядины. В предприятии к 2014 году поголовье КРС соста-



вит 100 тыс. голов. Стоимость проекта оценивается в сумму более 20 млрд руб. Срок реализации – 2009-2016 годы, проектная мощность составит 29 тыс. тонн мяса в год в убойном весе. Введение в эксплуатацию объектов позволит создать около 1800 новых рабочих мест.

Для реализации проекта в регионе имеется возможность выделения земель сельскохозяйственного назначения в объеме более 150 тыс. га. Представители Внешэкономбанка на совещании подтвердили, что все готово для открытия кредитной линии. Работы в Трубчевском районе уже начались. На очереди – реализация проекта в Почепском. Губернатор Николай Денин отметил, что область будет соинвестором данного проекта и обеспечит выполнение всех стоящих перед исполнителем задач.

Наш Брянск.ги

Недобросовестная конкуренция наказуема

Пензенское мясоперерабатывающее предприятие «Наше дело» выплатит компенсацию в размере 530 тыс. руб. заводу «ПОКОМ», входящему в холдинг ABI PRODUCT, за незаконное использование его товарного знака.

Такое решение принял Пензенский арбитражный суд. Ранее Федеральная антимонопольная служба России привлекла к административной ответственности ООО «Наше дело» за недобросовестную конкуренцию. Предприя-



тию было предписано прекратить незаконные действия и заплатить штраф в размере 487 584 руб.

Незаконные действия заключались в следующем. «Наше дело» выпустило пельмени под названием «Медвежья ложка». Изображение на их упаковке оказалось сходным до степени смешения с изображением товарного знака

знаменитых пельменей «Медвежья ушко», которые вот уже десять лет производит завод «ПОКОМ».

Вообще появление на рынке продуктов-двойников – факт не редкий и вполне объяснимый. Их выпускают не слишком популярные и не очень добросовестные производители с целью нажиться за счет известных имен. Так за короткий срок можно неплохо заработать, экономя на дорогостоящей рекламе. Однако подобная деятельность наказуема.

В данном случае недобросовестная конкуренция в отношении «ПОКОМ» полностью признана и пресечена, и нарушителю ничего не остается, как расплачиваться. Более того, компании «Наше дело» еще долго придется подчитывать свой ущерб от изрядно подпорченной репутации.

ABI PRODUCT

Группа «Черкизово» строит свиноккомплексы

В рамках стратегии агрессивного развития высокодоходного сегмента свиноводства Группа «Черкизово» начала строительство двух свиноккомплексов, расположенных в Тамбовской и Воронежской областях.

Комплексы будут представлять собой интегрированные модули на 4,8 тыс. свиноматок каждый, состоящие из нескольких отдельно стоящих площадок по разведению, выращиванию и откорму, оснащенных самым современным оборудо-



ванием. Полная производственная мощность на каждом комплексе составит 12,5 тыс. тонн в живом весе в год. На комплексах будет использована высокопродуктивная порода свиней DanBred, комплектация будет осуществляться за счет собственного племенного поголовья.

Общая сумма запланированных инвестиций составит 3,5 млрд руб. (приблизительно 110 млн долл. США), при этом 20% от этой суммы планируется финансировать за счет собственных средств, а 80% – за счет привлечения банковских кредитов.

В первом полугодии 2011 года на обоих свиноккомплексах планируется запустить первые очереди репродукторов, а далее в течение 2011 года будут также введены в эксплуатацию корпуса по доращиванию и площадки по откорму.

Предполагается, что когда к концу 2012 года оба свиноккомплекса выйдут на полную мощность, их совокупное производство составит 25 тыс. тонн свинины в живом весе.

С учетом свиноккомплексов, которые предполагается приобрести в Липецкой и Пензенской областях, производственная мощность сегмента в 2012 году увеличится до 140 тыс. тонн в год.

Реализация проекта стала возможной, в частности, благодаря поддержке со стороны Тамбовской и Воронежской областных администраций, которые взяли на себя обязательства по подведению коммуникаций к строительным площадкам, включая прокладку дорог, линий электро- и газоснабжения. Региональные администрации этих областей также оказывают поддержку Группе в части субсидирования процентных ставок по кредитам и предоставления некоторых налоговых льгот, таких как льготы по налогу на имущество.

По сообщению компании



В AVIS новый руководитель проекта «Свиноводство»

В группе компаний AVIS на должность руководителя проекта «Свиноводство» назначена Наталья Куликова.

Основные задачи нового руководителя – разработка и внедрение Программы технологических решений по оптимизации производственных процессов с целью повышения доходности предприятия и снижения издержек, а также разработка Программы Биологической безопасности для свиноводческих предприятий.

Наталья Куликова имеет зоотехническое и экономическое образование, окончила Ростовский государственный экономический университет. Стаж в свиноводстве – более 20 лет. За это время возглавляла направления свиноводства в Ордене Ленина свиновозово «Ладожский», ЗАО «Колос» и ООО «УК АгроХолдинг Кубань». За это время Наталья Куликова зарекомендовала себя в качестве эффективного руководителя и талантливого специалиста.

Проект «Свиноводство» AVIS сегодня активно внедряет технологию ICSF и Hog Slat. Президент группы компаний Наталья Яковлева уверена, что совместная работа с новым руководителем проекта даст новый импульс к развитию свиноводческих предприятий России.

По информации компании

**ВОССТАНОВЛЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
известных европейских производителей:**

**Блокорезки
Волчки
Фаршемешалки
Куттеры
Шприцы
Клипсаторы
Иньекторы
Массажёры
Пилы ленточные
Шкуротъемные машины
Шпигорезки
Машины формующие
Машины панировочные
Термокамеры**

... и многое другое

**ВСЕГДА В НАЛИЧИИ
НА СКЛАДЕ В МОСКВЕ**

WWW.ESPOMARKET.RU



**ПРОДАЕМ •
ПОКУПАЕМ •
СДАЕМ •
В АРЕНДУ
ПРИНИМАЕМ •
В ЗАЧЕТ**

**тел: +7 (495) 660-51-42,
доб. 121, 140, 146**

espo@espomarket.ru

Ждем Вас на выставке «АГРОПРОДМАШ-2010» 11-15 октября 2010, стенд 2240

 **la Minerva**[®]
food service equipment

**Гарантия
24 месяца**

www.laminerva.ru

тел.: +7 (495) 797-06-53

**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СРЕДНИХ
И МАЛЫХ ЦЕХОВ**

в наличии на складе в Москве:

Ленточные пилы
Мясорубки
Порционирующая машина
Фаршемешалки
Котлетные автоматы

Шприцы-наполнители
Картофелечистки
Овощерезки
Сыроторки



Линия порционирования и упаковки фарша

Гость: **Валентина Макарова**,
директор компании
«Чудская Жемчужина»

Беседовал: **Станислав Сладковский**

Попасть в сети на волне кризиса

Вывести на рынок продуктов питания новый товар – значит попасть на полки розничных сетей. Есть ли универсальный способ войти в сети?

Северо-Западный регион считается «самым сетевым» в России. Здесь около 70% рынка продуктов питания занимают розничные сети. Как преодолеть трудности отношений с сетями на первых и самых сложных этапах – от поиска контактов с закупщиками и до заключения договора поставки? Успешным опытом вывода нового товара на полки сетей Северо-Западного региона поделилась **Валентина Макарова, директор компании «Чудская Жемчужина»**, которая в прошлом году «с нуля» начала производство минеральной воды.

– Почему Вы решили работать напрямую с сетями, а не через дилеров?

– Мы сразу определили, что компании не интересуют посредники – только работа с розницей. У нас достаточно возможностей, чтобы не делиться прибылью с дилерами, а поставлять продукцию в торговые сети без посредников.

– Как вы выбрали первоначальную стратегию выхода на рынок?

– Всем известно, что два самых главных города России – Санкт-Петербург и Москва. В ходе сбора информации об организуемых здесь выставочных мероприятиях мы нашли «Петерфуд» – продовольственную выставку, которая почти 20 лет проводится в Петербурге. В оргкомитете рассказали, что на мероприятии нам могут организовать серию встреч с закупщиками торговых сетей



в так называемом «Центре закупок сетей». И мы заказали эти встречи.

– Как Вы подбирали сети для переговоров и дегустации?

– Мы их не подбирали. Все закупщики сетей организовано подходили к стенду компании. После дегустации в специально назначенное время мы могли с ними встретиться уже за столиками переговоров. После того как закупщиков провели вдоль стенда компании, после дегустации, к нам постепенно стали подходить представители сетей. После выставки у нас оказалось около 15 контактных телефонов закупщиков, которые выразили готовность к сотрудничеству.

– Сколько переговоров с закупщиками прошло на выставке?

– Как я уже сказала, нашей водой заинтересовались 15 сетей. Для нас две визитные карточки – Дикси и X5 Retail Group – уже достаточно, чтобы начинать серьезную работу. После выставки мы выбрали три совершенно разные сети: фирму «Водоход», которая снабжает морские и речные круизы, «Леноблпотребсоюз», с огромным охватом рынка, и не крупную «Семью», включающую до



100 магазинов. Так мы определились с самыми крупными заказчиками на будущий год, постепенно освоились в работе с сетями: какие объемы требуются, как покупатели относятся к товару.

В этом сезоне мы выбрали крупную торговую сеть: X5 Retail Group. Оказалось, они помнят нас еще с выставки. На сегодня мы уже заключили договор с сетью и начали работать.

«Всем известно, что два самых главных города России – Санкт-Петербург и Москва. В ходе сбора информации об организуемых здесь выставочных мероприятиях мы нашли «Петерфуд»».

– Говорят, чтобы попасть на полку, нужно заплатить тысячи долларов...

– У нас не было никаких сложностей ни с одной сетью. Многие удивлены, что мы так легко вошли в сети. Но большой плюс компании – качественный

продукт. Кроме того, помог, конечно, «Центр закупок сетей», способствующий установлению контактов с сетевыми закупщиками.

– Какие у вас планы на будущий год?

– Собираемся расширять производство и ассортимент. Вновь примем участие в выставке «Петерфуд», чтобы убедить коллег: мы не «однодневки», мы закрепляемся на рынке! Теперь наша цель – получить знак качества «Сделано в Санкт-Петербурге» и украсить им этикетку продукции компании. **МП**

The taste of



Мы рады пригласить Вас на наш стенд ФС 080 зал «Форум» на выставке Агропродмаш

Решения для безопасного, экологичного и эффективного пищевого производства



сушка · копчение · приготовление
выпекание · пастеризация · охлаждение
созревание · размораживание

www.maurer-atmos.de

Компания: ПК «Петербургенка»

Петербургское качество

«Петербургенка» – предприятие молодое: в 2010 году празднует десятую годовщину со дня основания. С первых дней «Петербургенка» взяла курс на производство высококачественной продукции, что помогло в создании положительной репутации как среди контролирующих органов, так и среди потребителей.

Все эти годы компания активно участвует в региональных и российских конкурсах по качеству. В ее копилке – «Премия по качеству Санкт-Петербурга 2004», победы в престижных конкурсах «Сто лучших товаров России», «Общественное признание», «Сделано в Петербурге» и многие другие. Стремление к высокому уровню производственной культуры неслучайно является основополагающим для предприятия.

На форуме в рамках международной выставки «Агрорусь», который проходил 26 августа в Ленэкспо, **генеральный директор ПК «Петербургенка» Александр Вихорев** рассказал о стратегии сохранения высокого качества продукции в условиях проблем с поставками сырья.

– Стремление России к интеграции в мировое сообщество, развитие рыночных отношений внутри страны, рост конкуренции среди производителей, а также постоянное расширение видового состава сырья и материалов, разнообразие применяемых химических веществ, инновации в технологиях производства – все эти



Александр Вихорев, генеральный директор ПК «Петербургенка»

факторы требуют нового отношения к проблемам безопасности и качества пищевой продукции.

Высокие требования потребитель предъявляет ко всем производителям независимо от их размера – будь то промышленный гигант или малое производство. Таким образом, ответственность за контроль безопасности и качества продукции ложится в первую очередь на самого производителя! И можно сказать, что организация системы контроля качества на производстве «добровольно обязательна».

Безопасность и качество продукции зависят от многих факторов: исходного качества сырья, санитарно-технического состояния пищевых объектов, наличие современного технологического и холодильного оборудования, постоянного технологического

контроля на всех стадиях производства и профессиональной подготовки персонала.

Пытаясь выстоять в сложных условиях, производитель ищет стратегию, с помощью которой он не только «пересидит» тяжелые време-

Современное пищевое производство должно иметь налаженную сертифицированную систему контроля безопасности и качества выпускаемой продукции.

на, но и несмотря на них сможет полноценно расти и развиваться.

Распространенным стало мнение, что сохранить высокое качество продукции в сложившейся кризисной ситуации невозможно и экономически невыгодно. Очень многие производители за последние годы ушли в низкий ценовой сегмент и снизили качество продукции.

Я уверяю вас – это не только возможно, и даже выгодно, экономически и политически, в том случае если компания хочет жить и работать на рынке долгие годы. «Петербурженка» выбрала для себя стратегию сохранения высокого качества продукции и, несмотря на многие трудности этого выбора, не прогадала.

Стратегия сохранения высокого качества предусматривает наличие единой целостной системы мероприятий от сырья до прилавка, в которой качество процессов должно не снижаться, а только расти и совершенствоваться.

Расскажу об опыте нашей компании. Сырье – всегда острый вопрос. Работа с постоянными поставщиками гарантирует стабильно высокое качество сырья. На производстве используется современное оборудование лучших зарубежных фирм. На предприятии выполнены все санитарные правила отделки производственных и складских помещений. Моющие и дезинфицирующие средства, используемые на производстве, обладают высокой эффективностью обеззараживания. Уборщики производственного помещения работают круглосуточно.

Установлен постоянный технологический контроль на всех стадиях производства. Автоматический контроль процессов – гарантия качества вырабатываемой продукции.

Ведется постоянный лабораторный контроль готовой продукции, а также постоянный контроль над соблюдением личной гигиены сотрудников.

Стремление к созданию стабильно безопасных и качественных продуктов, повышение уровня производственной культуры заставило нас понять – современное производство должно иметь налаженную систему качества, внедрение которой предполагает сертификацию производства и организацию должного производственного цикла наблюдений, оценок и анализа результатов наблюдений. Систематическая оценка показателей безопасности и качества выпускаемой



Автолавки, установленные у станций метро, помогли компании поддержать объем реализации продукции на прежнем уровне.

продукции требует организации мониторинга наблюдений за ними.

Понимая это, в июне 2009 года «Петербурженка» успешно прошла сертификацию системы менеджмента безопасности в соответствии с ГОСТ Р ИСО 22000-2007 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции».

Подготовка к сертификации длилась больше года. В подготовительный период была пересмотрена организационная структура предприятия, доработаны должностные инструкции, разработаны положения отделов, что привело к четкому распределению ответственности и полномочий каждого сотрудника в области качества и безопасности продукции. Была пересмотрена и дополнена вся документация,

* ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

На рынке колбасных изделий Санкт-Петербурга продовольственная компания «Петербурженка» появилась в июне 2000 года и с первых дней заявила о себе особым качеством продукции. Сегодня «Петербурженка» – современное динамично развивающееся, высокотехнологичное производство, оснащенное оборудованием лучших мировых фирм-производителей.

Продукция от «Петербурженки» – это строгое соблюдение традиционных и прогрессивных современных технологий, тщательный подбор и проверка сырья, использование натуральных специй. Высококвалифицированный персонал и творческий подход к работе помогают создать неповторимый вкус продуктов. В ассортименте компании – более 150 наименований различных кол-



бас, сосисок, сарделек, мясных хлебов, ветчин, паштетов и мясных деликатесов.

Значительная часть продукции «Петербурженки» относится к премиум-сегменту. В период кризиса компания не стала наращивать объемы производства, которые сегодня составляют 15 тонн в сутки, но и не ушла в низкий ценовой сегмент.

В 2008 году, когда ситуация на рынке становилась все сложнее, «Петербурженка» решила создать собственную розничную сеть. Автолавки, установленные у станций метро, помогли компании поддержать объем реализации продукции на прежнем уровне.



«Сделано в Петербурге» – награждение 8 ноября 2007 г.

внутренние документы приведены к единым требованиям. Создана единая база документации в форме перечней, что ускорило получение нужной информации.

Кроме того, создан отдел качества, специалисты которого прошли обучение в области сертификации СМБПП и проведения внутреннего аудита СМБПП. Из главных специалистов предприятия сформирована группа по безопасности продукции, которая непосредственно участвовала в подготовке к сертификации. В течение подготовительного периода она постоянно производила внутренние проверки производственных процессов и санитарно-технического состояния

предприятия и вносила предложения по приведению его в надлежащее состояние.

Большую помощь в это время оказали компании специалисты ФГУ «Тест – Санкт-Петербург». Все изменения, произошедшие при внедрении системы, помогли «Петербурженке» усовершенствовать действующую систему производственного контроля, в сторону обоснованной безопасности пищевой продукции, а также изменить отношение сотрудников на всех этапах производственного цикла в сторону системности и ответственности, что, безусловно, позволило предприятию выйти на новый уровень производства.

Современное пищевое производство должно иметь налаженную сертифицированную систему контроля безопасности и качества продукции.

Осознавая всю важность внедрения системы полного цикла, мы стремимся к ее воплощению от поля до прилавка магазина – тогда под контролем будут находиться все процессы производства, начиная с сырья и заканчивая доведением готовой продукции до конечного потребителя.

«Парадокс – чтобы качество сохранить, его надо постоянно наращивать!»

Парадокс – чтобы качество сохранить, его надо постоянно наращивать! Парадигма качества – это образ жизни, стратегия мышления, которые ставят данное понятие в центр системы производства и не позволяют останавливаться на достигнутом.

И мы не стоим на месте: разрабатываются новые виды продуктов, внедряются современные технологии производства, растет профессиональный уровень персонала, в котором важную роль играет обмен опытом с коллегами.

Потребитель сегодня требует идеальный продукт. Состав, вкус, упаковка – все должно быть безупречно! И потому нам есть к чему стремиться. **МС**

* РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО МОНИТОРИНГА:

СПбГУ «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг» подвел итоги первого этапа мониторинга пищевых продуктов, реализуемых на потребительском рынке Петербурга, проведенного во втором квартале 2010 года.

Уровень качества пищевых продуктов, реализуемых предприятиями розничной торговли города, по мнению независимых экспертов, оставляет желать лучшего. По результатам лабораторных испытаний установлено, что из 192 образцов продовольственных товаров, которые были закуплены для мониторинга у шести разных производителей, 54 образца, то есть 28,1%, не соответствует требованиям НД и данным маркировки о составе и содержании отдельных компонентов, из них 20 (или 10,4%) – по показателям безопасности.

Из 30 образцов мясной продукции (пельмени, колбасные изделия, консервы мясные, мясо птицы) не соответствует НД и данным маркировки 22 образца, что составляет 73,3%.

«Внимание качеству и безопасности пищевых продуктов, реализуемых предприятиями торговли в Петербурге, максимальное по вполне объективным причинам, – прокомментировал ситуацию директор Центра контроля качества Александр Герман. – В кризисный период производители проявили себя не с лучшей стороны. Мониторинг 2009 года выявил многочисленные факты плохого качества продукции, фальсификации, замены сырья более дешевым. Правительство города в данный момент всерьез озабочено тем, что происходит на потребительском рынке Санкт-Петербурга, и в 2010 году поручило Цен-

тру контроля качества провести подобный мониторинг, увеличив временной период проверок, количество образцов для исследований и расширив группы товаров. Имеющаяся у нас современная лабораторная база позволяет получать максимально точные результаты испытаний образцов.

Первые результаты показали, что нарушители – все те же. В секрете их никто не держит, о них можно узнать на сайте нашего Центра контроля качества. Аналитическую информацию по мониторингу мы направляем в Роспотребнадзор, в полномочиях которого заставить предприятия торговли убрать с прилавков плохую продукцию, а производителей – обязать исправить свои ошибки».

Согласно программе мониторинга, работы будут продолжены в третьем и четвертом кварталах 2010 года.

ДВАДЦАТЬ ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

НАЦИОНАЛЬНАЯ СЛАВА



И КОНКУРС

«ВСЕРОССИЙСКАЯ МАРКА (III ТЫСЯЧЕЛЕТИЕ). ЗНАК КАЧЕСТВА XXI ВЕКА»

14-17 декабря 2010 г.
Москва, ВВЦ, павильон № 69

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
И ПОСТАВЩИКОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ

Организаторы:

- РОСТЕСТ-МОСКВА
- АМСКОРТ ИНТЕРНЭШНЛ
- ФОНД СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРОГРАММ
- ФОНД «НАЦИОНАЛЬНАЯ СЛАВА»



Исполнительная дирекция:

ООО «АМСКОРТ ИНТЕРНЭШНЛ»

129223, Москва, Проспект Мира, ВВЦ, павильон № 69

Тел.: (499) 760-33-86, (495) 234-50-42. Тел./факс: (499) 760-33-56, 760-36-57, 760-33-82

E-mail: kataeva@amscort.ru, ustinova@amscort.ru, bmv@amscort.ru www.rosmarka.ru

Автор:



Николаева Надежда,
директор по стратегическому развитию
компании «Шульнис»

Животноводство и мясопереработка – алгоритм общих решений

Создание эффективного и высокоприбыльного предприятия АПК – мечта каждого инвестора, работающего в такой непростой отрасли, как сельское хозяйство. Насколько реально в сложившихся условиях воплотить на первый взгляд перспективную мечту, красноречиво показывает опыт нашей работы с различными проектами АПК.

Сегодня, когда в России большая часть предпринимателей еще не научились жить на одну зарплату, пусть и высокую, трудно говорить о едином алгоритме действий при создании эффективных производств. Труднодоступные кредиты, порой не только с высокими ставками, но и с «откатами», вынуждают вести на предприятиях «двойную бухгалтерию», что в итоге лишает возможности реально оценить эффективность того или иного производства. Отечественное налогообложение также не способствует созданию и демонстрации эффективности. Тем не менее очевидно, что создание быстрокупаемых, рентабельных производств в любой отрасли – насущная потребность и подразумевает единый алгоритм действий, который не зависит от способности и желания кого-либо следовать им.

«Какое бы предприятие ни создавалось, оно должно быть востребованным обществом, то есть социально значимым и, конечно же, экономически оправданным».

Какое бы предприятие ни создавалось, оно должно быть востребованным обществом, то есть социально значимым и, конечно же, экономически оправданным. К сожалению, в России до сих пор, в отличие от большинства развитых стран мира, при проработке идеи создания нового предприятия первоначально задается вопрос – во сколько обойдется его реализация, а то, что можно будет получить после завершения конкретного проекта, играет второстепенную роль. Выбор в этом случае делается в пользу самого дешевого варианта, без основательного анализа, за счет чего сформирована сумма ориентировочных инвестиций. При этом выбор дешевого варианта, как правило, происходит из-за неправильной оценки всех факторов, влияющих как на стоимость проекта, так и на конечные результаты. Очень часто такой подход приводит к низкому уровню рентабельности производства, причиной которого, с нашей точки зрения, является недооценка инвестором целесообразности проведения основательных предпроектных работ, которые должны предшествовать проектированию и бизнеспланированию.

Этап предпроектной подготовки при создании предприятий животноводства и мясопереработки является наиболее ответственным, хотя



и малозатратным. Инвесторы же даже весьма символические средства на предпроектные работы считают излишними, теряя впоследствии многие миллионы. Выгода же от проведения грамотных предпроектных работ очевидна. Однако из-за отсутствия порой должной культуры при создании новых предприятий инвесторы не хотят считаться с накопленным десятилетиями опытом в конкретной отрасли и игнорируют мнения специалистов, полагаясь на интуицию и имеющийся собственный опыт в иных областях деятельности. Все это приводит к созданию нового предприятия с неоптимальной моделью его построения и, как следствие, упущенными выгодами и дополнительными возможностями производства.

Предлагая единый алгоритм действий при создании эффективных производств, как для животноводческих, так и для мясоперерабатывающих комплексов, наша фирма рекомендует на этапе предпроектных работ, к которым, в первую очередь, относится составление общей концепции или стратегического плана развития будущего предприятия, проводить оценку, хотя бы в первом приближении, не только целесообразности вложения определенной суммы инвестиций по выбранному назначению будущего предприятия, но и определиться с наиболее выгодной и перспективной его моделью. От того, насколько она впишется в единую технологическую цепочку производства готового продукта, какие при этом возникнут потребности

в смежных областях, оптимальность их взаимодействия напрямую скажется на уровне эффективности и окажет непосредственное влияние на окупаемость проекта. Маловероятно, что без первоначальной проработки общей концепции всех производств, входящих в предприятие АПК, и без разработки технико-технологического задания на проектирование для каждого производства в отдельности можно оценить реальные перспективы эффективности будущего предприятия.

В результате многолетнего опыта работы в отрасли нами был разработан единый алгоритм действий по созданию эффективных животноводческих, мясоперерабатывающих и иных производств. Первый год работы по внедрению предложенного алгоритма показал не только его целесообразность и малозатратность, но и большие перспективы по существенной экономии инвесторами материальных средств с одновременным составлением наиболее оптимальной модели будущего предприятия. Таким образом, можно утверждать, что грамотно проведенные работы на этапе предпроектной

подготовки способны принести инвестору значительную выгоду. С одной стороны – максимально минимизировать общую сумму инвестиций, с другой – разработать оптимальную модель предприятия, что позволит получить эффективное, быстроокупаемое производство.

Так в чем же состоит данный алгоритм работы по созданию эффективных предприятий АПК и насколько он прост в осуществлении? Этап предпроектной подготовки должен проводиться исключительно специалистами, имеющими опыт работы в отрасли не менее 10-15 лет, и учитывать достижения ведущих стран мира по конкретным направлениям. Тесные контакты российских специалистов с ведущими европейскими институтами безусловно будут способствовать наилучшим результатам. Исходя из имеющегося положительного опыта, наша компания привлекает при разработке ТТЗ и технологических проектов европейских специалистов, в частности из Германии. Объем проведенных исполнителем работ по предпроектной подготовке должен быть достаточным

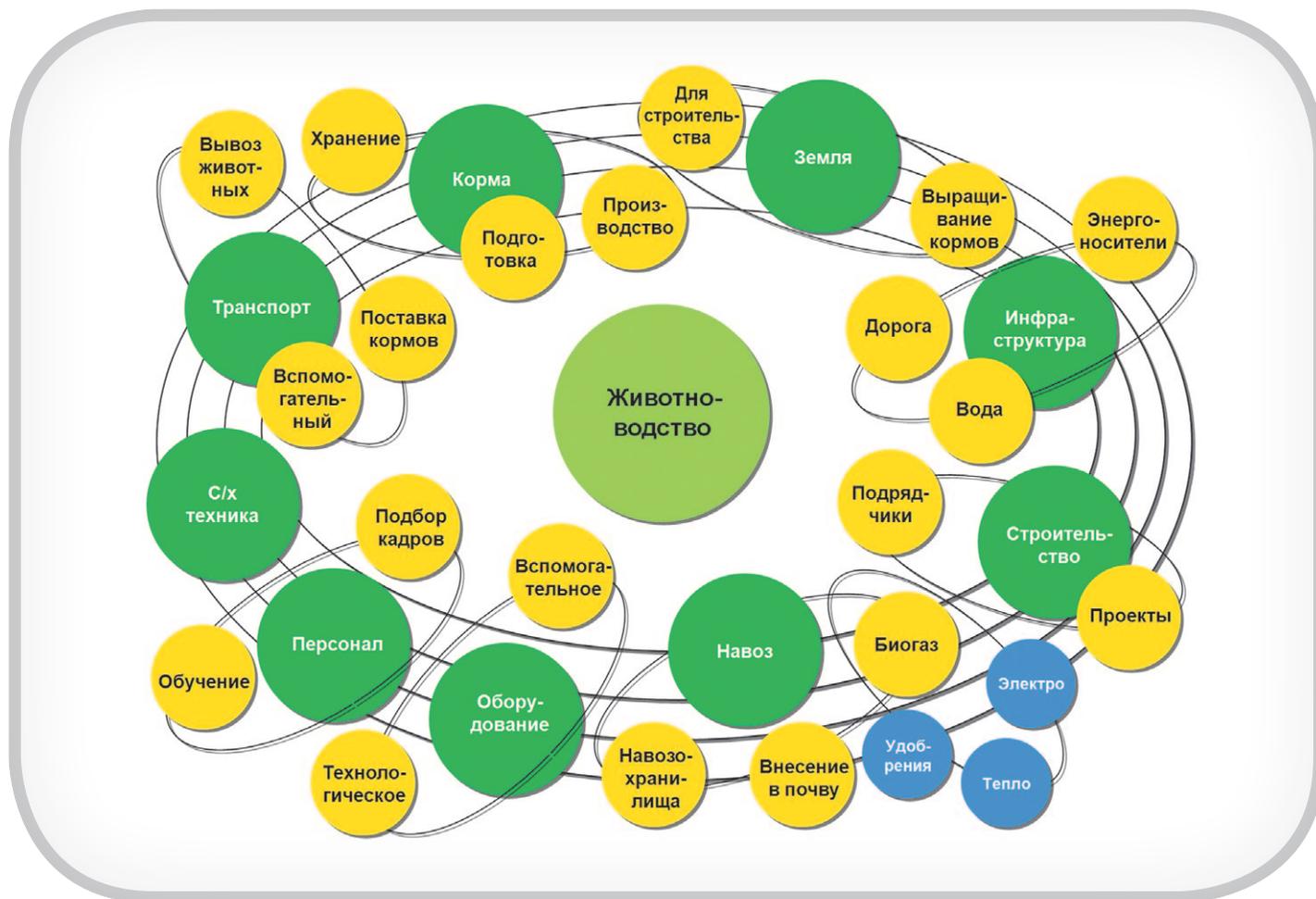
для предоставления не владеющему технико-технологическими нюансами инвестору всех преимуществ и недостатков выбранной модели будущего производства, с одновременным ориентировочным подсчетом общей суммы требуемых инвестиций.

Предпроектные работы целесообразно предусмотреть в следующем объеме:

- составление резюме проекта;
- проведение сравнительного анализа нескольких вариантов возможных моделей предприятия;
- проведение анализа возможных рисков при создании предприятий;
- выработка рекомендаций по созданию смежных производств;
- составление анализа состояния агропромышленного комплекса в конкретном регионе на основе данных Росстата и данных, полученных из МСХ или Департаментов с/х конкретного региона;
- выработка рекомендаций и их обоснование по стратегии развития будущего предприятия;
- проведение анализа предоставляемых инвестором ресурсов;
- выработка рекомендаций по выбранной инвестором модели будущего предприятия;
- ознакомление инвестора со структурой затрат на создание будущего предприятия АПК (см. рис.);
- составление спецификации основных и вспомогательных производств;
- составление ориентировочных показателей проекта;
- структурные, строительные и технологические параметры предприятий;
- ознакомление инвестора с классификацией сырья и продукции;
- составление спецификации технологического и вспомогательного оборудования;
- получение ориентировочных данных для строительства предприятий;
- определение ориентировочной потребности потребления (энергоносители, водоснабжение и т. д.);
- составление спецификации помещений предприятия;
- ориентировочный расчет основных технико-экономических показателей проекта;
- ориентировочный расчет объемов работ и этапов инвестирования по проекту.



Этап предпроектной подготовки при создании предприятий животноводства и мясопереработки является наиболее ответственным, хотя и малозатратным. Инвесторы же даже весьма символические средства на предпроектные работы считают излишними, теряя впоследствии многие миллионы.



Согласитесь, что если инвестор до начала проведения дорогостоящих проектных работ получит от опытного специалиста за 10-20 тыс. долл. США, помимо консультационных услуг, дополнительные исследовательские материалы по выбранной инвестором модели производства, то к следующему этапу можно будет не только скорректировать техническое задание, но и кардинально поменять модель построения производства, исходя из представленных ориентировочных расчетов. К тому же, предполагая первоначально создать узкопрофильное производство, инвестор уже на этапе составления общей концепции развития посредством рекомендаций специалиста-исполнителя получает иное видение будущего предприятия.

Неудивительно, что сегодня все больше инвесторов задумываются о том, чтобы создать объединение из нескольких производств с целью существенного повышения эффектив-

ности будущего предприятия. Так, например, если речь идет о создании молочных ферм, инвестору следует задуматься о том, где он будет производить продукты из молока с собственных ферм, так как молочное производство в чистом виде в России стало не выгодным из-за ряда факторов, таких как:

- практически отсутствуют дотации государства на производство молока;
- отсутствуют механизмы регулирования рынка в пользу сельхозпроизводителей;
- слабо работает анти-монопольный механизм, в результате чего цену на молоко диктуют крупные молокоперерабатывающие комбинаты;
- незащищенность российского сельхозпроизводителя от дешевой им-

портной продукции, которая дотируется при ее экспорте из страны производителя, и многое другое.

В свою очередь, производители молочной продукции все чаще обращаются к созданию молочных ферм для обеспечения собственной сырьевой базы.

Аналогичная ситуация складывается в сфере производства и переработки мяса, когда мясокомбинаты строят для себя животноводческие фермы (в основном, конечно, речь идет о свиноводстве как наиболее

интенсивной отрасли животноводства), а свиноводы возводят предприятия по убою скота и переработке мяса. Нужно отметить, что такой подход продиктован не лучшими обстоятельствами, так как именно узкопрофиль-

«Опыт большинства европейских стран, чей путь развития сельского хозяйства наиболее приемлем для России, показывает, что, например, предприятия по откорму животных в основном относятся к мелкому семейному бизнесу».

MATIMEX

Группа компаний «MATIMEX» является эксклюзивным представителем фирмы «INOTEC» в странах СНГ.

Многообразие качества

Программа оборудования

- › эмульсаторы
- › фаршемешалки
- › машины для резки колбас
- › машины для удаления клипс
- › NIR-online анализаторы фарша
- › автоматические линии

Преимущества

- › тонкое измельчение
- › стабильная структура сосисочного/паштетного фарша
- › высокое раскрытие белков
- › минимальный износ режущих инструментов
- › максимальная производительность



Вакуумный эмульсатор с интегрированной мешалкой



Техника и Технология Мясной Промышленности

МАТИМЭКС представляет лидеров в области мясopереработки на АГРОПРОДАМШ-2010 с 11 по 15 октября, наши стенды: Матимэкс 21В50 и Альми 1Е30

Технологии



Оборудование для убой и разделки



Подготовка сырья



Производство мясных и колбасных изделий, полуфабрикатов



Коптильное оборудование, камеры варки, созревания, интенсивного охлаждения



Упаковочные машины, этикетировщики



Логистика, гигиена



MATIMEX AG
Großbauerstraße 8,
1210 Wien, Austria
Tel. +43 1 2905173
Fax: +43 1 2905198
matimex@matimex.at

ЗАО «МАТИМЭКС»
121357, Россия, Москва
ул. Верейская 29, стр. 134
Tel. +7 495 7877797
Fax: +7 495 7877798
matimex@mtmx.ru

ЗАТ «МАТИМЭКС Україна»
01001, Київ, Україна
вул. Софіївська 4, кв. 26
Tel. +38 044 2790409
Fax: +38 044 2790409
matimex@matimex.ua

ные производства наиболее рентабельны – но только в случае хорошей слаженности работы всех смежных производств, посредством долгосрочных договорных отношений.

Однако пока такой механизм в России, в отличие от большинства ведущих стран мира, отсутствует. К сожалению, в стране за последние два десятилетия оказалась полностью разрушена специализация предприятий и их кооперация, как в сельском хозяйстве, так и в мясопереработке. Сегодня каждый производитель или переработчик хочет как можно надежнее застраховать себя от внешних рисков, в том числе посредством создания смежных производств, поэтому от выбора инвестором конкретной модели предприятия напрямую зависит судьба проекта, определить которую возможно исключительно на этапе предпроектной подготовки.

Конечно, когда сельское хозяйство, и особенно животноводство, в нашей стране выйдет на более высокий уровень развития, как в плане насыщенности рынка современными компаниями (животноводческими фермами, цехами по убою скота, мясоперерабатывающими предприятиями), так и их технической оснащенности, тогда возникнет потребность в узкой специализации в сельском хозяйстве, как это распространено в развитых странах, где отдельно существуют племенные заводы, племфермы, репродукторы для воспроизводства и выращивания молодняка, откормочные предприятия. При этом опыт большинства европейских стран, чей путь развития сельского хозяйства наиболее приемлем для России, показывает, что, например, предприятия по откорму животных в основном (до 70%) относятся к мелкому семейному бизнесу.

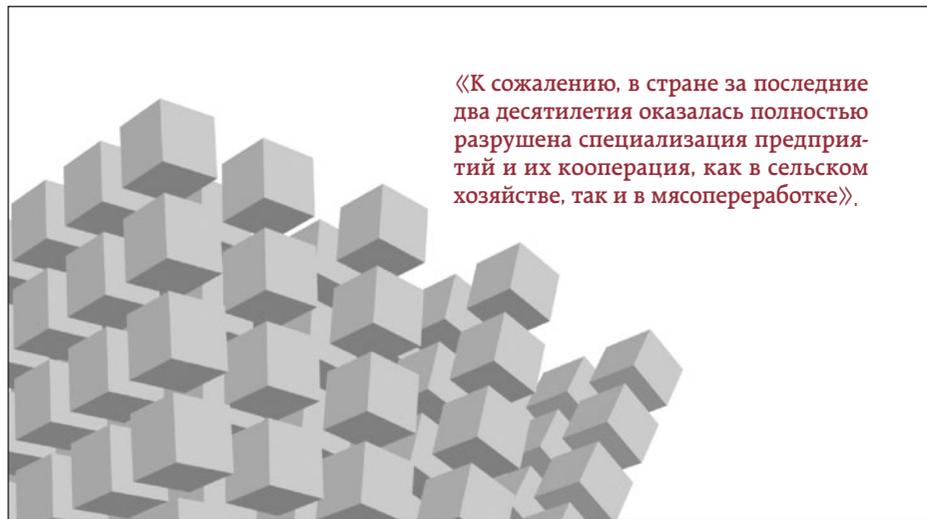
И здесь хотелось бы отдельно остановиться на особенностях построения бизнеса, связанного с мясным скотоводством и мясопереработкой. Если производство молока в последние годы имеет положительную тенденцию, то производство мяса в России только уменьшается. Так, по данным Минсельхоза РФ, с 1991 по 2008 годы численность крупного рогатого скота снизилась с 54,7 до 21,4 млн голов, в том числе мясного с 1,3 млн до 451,6 тыс. голов. Производство говядины уменьшилось с 4,3 млн тонн в 1991 году до 1,76 млн тонн в 2008 го-

ду, или в 2,4 раза, а импорт достиг 791 тыс. тонн, или 44,9% от отечественного производства.

При этом импортное мясное сырье часто ввозится в Россию с недостаточными качественными и санитарно-гигиеническими характеристиками. Практически невозможен контроль использования при производстве го-

ного количества вредных для здоровья человека добавок, используемых при производстве колбасных изделий. Наоборот, ассортимент свежей мясной продукции из натуральной говядины, представленный в магазинах, очень ограничен.

Кроме того, при создании скотоводческих ферм следует учитывать



«К сожалению, в стране за последние два десятилетия оказалась полностью разрушена специализация предприятий и их кооперация, как в сельском хозяйстве, так и в мясопереработке».

вядины кормов из генетически модифицированных организмов и запрещенных в России добавок, а также ветеринарный контроль за распространением за рубежом заболеваниями животных с длительными периодами латентности. Особенно опасным это станет после вступления России в ВТО, когда будут открыты границы для неограниченного ввоза в нашу страну говядины и другой продукции.

В этих условиях остается только приветствовать желание российских предпринимателей развивать производство отечественной говядины. Однако при этом следует иметь в виду, что опыт разведения мясного скота, который дает наиболее качественное мясо, у нас практически отсутствует, так как производство говядины более чем на 90% обеспечено молочным скотом (бычки от коров молочных пород и выбракованные коровы). Естественно, качество мяса в этом случае довольно низкое, и это приводит к отсутствию в стране культуры потребления высококачественной говядины. К сожалению, национальным мясным блюдом стала колбаса, которая в последние годы превратилась в небезопасный продукт из-за огром-

не только мировой опыт, но в каждом конкретном случае разрабатывать свою модель предприятия АПК, что подразумевает уже не только наличие опыта, но и знание научных достижений последних лет. Поэтому одной из задач проведения предпроектной подготовки является определение круга проблем и вопросов при создании того или иного производства. А наличие тесных контактов с европейскими институтами животноводства для разработчика при составлении оптимальной модели производства, а в последствии грамотного его воплощения не только желательно, но и необходимо.

То, что сегодня мало кто решает, создавая на 100% зависимое от поставщиков сырья производство, красноречиво указывает на несостоятельность прежнего подхода к строительству предприятий АПК без получения предварительных расчетов по эффективности всех смежных производств. Использование предложенного единого алгоритма при проведении предпроектных работ даже при существующих в России неблагоприятных условиях будет способствовать созданию эффективных производств. **ИС**



Гость:



Роберт Трегубов,
региональный руководитель
по продажам в Центральной,
Восточной Европе и СНГ
компании FESSMANN

Беседовала:



Ольга Паленова

«Три кулика на болоте», или бизнес по-русски

Уровень производительности мясоперерабатывающих предприятий России невысок. Попытки оптимизации производства в основном хаотичны и даже оснащенные высокотехнологичным оборудованием предприятия не в состоянии добиться результатов зарубежных коллег. Предстоят долгосрочные процессы оптимизации производств и их выраженная специализация – этот путь свое время прошли переработчики Восточной Европы, считает Роберт Трегубов, региональный руководитель по продажам в Центральной, Восточной Европе и СНГ компании Fessmann.

– Роберт, как можно оценить сегодняшний спрос на мясоперерабатывающее оборудование в мире?

– За первое полугодие 2010 года спрос на оборудование вырос по сравнению с показателем предыдущего года на 15%. В третьем квартале многие производители достигли уровня рекордного 2008 года. Однако стоит отметить, что эти показатели в большей степени отражают тенденцию роста инвестиционной активности, чем объем прироста спроса. Это связано, прежде всего, с главным событием года – крупнейшей международной выставкой IFFA, к которой предприятия готовились последние годы и ходе которой заключается немало договоров.

Для Fessmann участие в выставке принесло подтверждение самых оптимистичных прогнозов. Были заключены крупные договоры на поставку оборудования в Японию, Бразилию, США и Китай, и что в особенности радует, предприятиями среднего и малого бизнеса, среди которых много новых имен для нашей компании. Было размещено на 20% больше заказов, чем за весь первый квартал 2010 года. Соответственно перевыполнены планы по продажам на первые три месяца после IFFA. К сожалению, не всем участникам выставки удалось подтвердить свои прогнозы столь успешно, поэтому говорить о восстановлении рынка преждевременно, к тому же неурожай этого года могут внести существенные изменения, так как повышение цен на сырье негативно сказывается на объеме инвестиций в отрасли.

– Назовите 10 основных стран – покупателей камер FESSMANN.

– За последние годы сложилась следующая тенденция: на первом месте, конечно, Германия, где мы неизменно являемся лидером, затем Азия с лидерами региона Японией и Китаем и неизменными объема-

ми поставок во время последнего кризиса. Очень важна для нас Латинская Америка, в особенности Бразилия и Мексика. В Европе лидируют Польша, Чехия, Болгария. В 2010 году состоялись перспективные сделки в России и в Украине, и у нас есть еще целый квартал, для того чтобы 2011 год стал не менее успешным.

– Какие выставки, проходящие в России, для вас наиболее интересны?

– Можно сказать, что международная выставка «Агропродмаш» в Москве – самая значимая, прежде всего потому, что съезжаются все «наши, советские», которые не только приезжают, чтобы поглазеть и узнать побольше новостей, но и поработать, а это больше всего радует производителей. В год выставки IFFA все остальные мероприятия в России и СНГ менее интересны.

– Можно ли говорить о росте спроса на мясоперерабатывающее оборудование в России?

– В настоящее время можно с уверенностью сказать, что растет деловая активность, но подтвердить рост спроса в отрасли я не могу. Дело в том, что за «дешевые деньги» докризисного времени предприятия не только России, но и многих стран Восточной Европы приобрели оборудования с лишком. Конечно, за время кризиса некоторые образцы придут в негодность или морально устареют, но решающим факторами все же являются сырье и сбыт, и никакие специальные программы, стимулирующие развитие бизнеса, не помогут.

– А что можно сказать про стиль русского менеджмента?

– По большому счету русский менеджмент делится на две категории: 20% – менеджмент грамотный и разумный и 80% – менеджмент с ярко



выраженным «барством». Зачастую руководителям присущ «азиатский», крайне авторитарный стиль руководства, где все происходит в приказном порядке и в конечном итоге никто не знает, что происходит, почему и кто за что отвечает. Вокруг «барина», и даже вновь назначенного, моментально появляется некая защитная, ничем не пробиваемая оболочка, которая ограждает его от всех проблем и неурядиц. Кому «барин» больше доверяет, тот ООО заправляет, кому меньше – тот «директор департамента», ну а кто «вор», тот пожизненно деньги отработывает.

Российские мясопереработчики еще очень далеки от оптимизации своих предприятий. Зачастую приходится сталкиваться со структурами, которые я называю «три кулика на болоте агрохолдинг построили». Когда на предприятии, производящем 20 тонн в сутки, проводятся очередные советы директоров, спасает его только фактическое отсутствие рынка.

На мой взгляд, практически на всех российских мясоперерабатывающих предприятиях наблюдается избыток штатов, в частности явный избыток бухгалтеров, финансовых менеджеров, маркетологов, а предприятия в принципе живут впроголодь. Вместо того чтобы, например, купить рабочим качественную спецодежду, деньги тратятся на содержание огромного штата офисных сотрудников.

Если бы система управления в стране сложилась по-другому, то системы «откатов» просто не было бы. Избыток власти менеджеров – яркая отличительная черта российского бизнеса.

Характерно и то, что в России производители зачастую производят все, что можно произвести, для всех сегментов рынка, которые только можно охватить, и по возможности дешево. Так раньше производили и в странах Восточной Европы. На сегодняшний день в Восточной Европе есть компании, производящие широкий ассортимент продукции, но в очень ограниченных объемах, – это предприятия с очень сильными брендами. Компании, которые должны производить много и дешево, специализируются. В Восточной Европе неконкурентоспособных отечественных производителей вытеснили производители западные.

Еще одна особенность – в российском бизнесе очень много женщин. Такого нет практически нигде, даже в Латинской Америке.

Конечно, у немецкого менеджмента и немецких предприятий множество своих проблем. Но основ-

ным отличием я бы назвал качество, которое выражается в желании и умении сделать лучше. Немецкие предприятия, как правило, находятся постоянно в жесткой конкурентной среде и выживают за счет высокого уровня организации труда, которое отражается как на качестве продукции, так и на производительности, высоком уровне инноваций.

Например, компания Fessmann за время кризиса поставила и отработала поточную линию производства самой популярной среди заказчиков универсальных камер Turbomat T3000, производительность этого сегмента без увеличения числа рабочих уже повысилась более чем на

30%, иначе мы не смогли бы краткосрочно справиться с повышенным спросом. На выставке IFFA было представлено принципиально новое управление FOOD CON: более универсальное, более мощное и удобное в работе, чем зарекомендовавший себя компьютер FPC100. Также новым управлением будут оснащены линии непрерывного действия TF4000, поставляемые в Бразилию, Японию и Польшу в 2011 году. Еще одно новшество FOOD LOG будет поставляться с января 2011 года и заменит программу ProCES, обеспечивающую контроль над процессами всего термического отделения и в ближайшем будущем над работой отдельных узлов оборудования.

– В каком направлении развивается мировая мясопереработка?

– Я бы сказал, что основной мировой тренд движется по пути организации аграрных концернов.

У таких компаний совершенно другой подход к бизнесу, они научились работать с унифицированной продукцией и, безусловно, займут свое место на рынке. Что касается мелких, периферийных предприятий, то они будут обслуживать свои местные рынки.

На обороте компании Fessmann эта тенденция, конечно, тоже отразилась. Поставки линий полунепрерывного (TF3000, TFi3000) и непрерывного действия (TF4000) выросли более чем вдвое, и вероятно, в следующем году будет поставлено рекордное количество линий TF4000. Российские и украинские компании тоже присматриваются к нашему оборудованию, уже прошли первые осмотры работы линий на предприятиях в Европе. Я думаю, что прельщает не только снижение инвестиционных затрат на

оборудование и помещения, снижение расходов на персонал и энергоносители, безупречное постоянное качество изготавливаемых изделий и низкие потери в весе, а также высокая производительность линий и тот факт, что линия задает такт и темп работы, облегчая организацию труда на производстве.

– Роберт, а сколько лет Вы работаете в мясном бизнесе? Как изменился образ российского топ-менеджера за это время?

– С российским топ-менеджментом я тесно сотрудничаю с 1998 года. Менеджеров в России я бы разделил на две категории: тех, которые считают, что финансы решают все и все можно купить, и тех, которые придерживаются мнения, что решают все кадры.

Второй подход мне ближе, но, безусловно, без связей и финансов добиться успеха очень тяжело.

Сегодня появляются молодые менеджеры, которые получили хорошее образование за границей и имеют возможность устроиться на работу в крупные аграрные предприятия, они нацелены на это. В небольших колхозах и совхозах уже никто из них работать не будет. И вместе с этими менеджерами новой формации, конечно, придут соответствующие изменения. Но на это уйдет еще не один год. Польша шла к этому 20 лет, России может понадобиться немного больше. ■



Сотрудники головного офиса Fessmann в г. Винниден, Германия

Российские мясоперерабатывающие предприятия еще очень далеки от оптимизации своих структур.

Автор:



Константин Коновалов,
независимый аналитик рынка пищевых ингредиентов,
эксперт Межрегионального общественного учреждения
«Биона», г. Кемерово, руководитель консультационно-
информационного бюро «ТЕЗАУРУС».
www.kononov.clan.su

Принципы управления качеством производства

Сегодня выпуск конкурентоспособной продукции невозможен без использования передовых технологий и инновационных решений в производстве. Научной основой современной стратегии производства является изыскание новых ресурсов незаменимых компонентов продуктов питания, использование нетрадиционных видов сырья, разработка прогрессивных технологий, позволяющих повысить пищевую и биологическую ценность продукта, придать ему определенные свойства, увеличить срок хранения.

Ориентация на потребителя

Качество продукции – понятие сложное. Слово «качество» произошло от лат. qualitas – «свойство», «особенность». В течение веков его определение менялось, отражая научные и практические достижения соответствующей эпохи. Сегодня существует более ста различных понятий, обозначенных термином «качество». Множественность и противоречивость формулировок, затрудняющих решение теоретических и практических вопросов, побудили к закреплению единого определения в нормативной документации. ГОСТ 15467-79 «Качество продукции. Термины» гласит «качество продукции – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением». Общепринято, что нормативные документы (НД), в первую очередь стандарты, являются носителями полной и достоверной информации о качестве продукции. Около 80% национальных стандартов России регламентируют требования к качеству. Их назначение – установить перечень свойств продукции и количественного значения показателей этих свойств на законодательном уровне.

Современные рыночные условия диктуют необходимость ликвидации имеющегося разрыва между производителями и потребителями путем не только декларирования, но и практической реализации одного из принципов современной концепции Всеобщего управления качеством (TQM) – «Ориентация на потребителя». Однако, в отличие от зарубежных, отечественные компании недостаточно учитывают зависимость качества продукции от конъюнктуры рынка и приоритетов потребителей. Формирование перечня показателей качества – первоочередная работа. Их число должно быть оптимальным. Характеристики могут быть как общими для всей классификационной группы, так и специфическими.

Показатели качества продуктов должны отвечать следующим требованиям:

- обеспечивать соответствие качества продуктов установленным физиологическим потребностям человека;
- быть стабильными во времени в установленных пределах, в заданных режимах и условиях;
- способствовать постоянному улучшению качества и повышению эффективности производства;
- учитывать современные достижения науки и техники в области методов и способов обработки;
- характеризовать все свойства продукции, обуславливающие ее пригодность удовлетворять физиологические потребности в соответствии с назначением.

При формировании качества продукции в первую очередь необходимо учитывать ее пищевую ценность, которая является критерием полезности продукта для человека. В настоящее время участники рынка широко используют пищевые добавки, для того чтобы увеличить срок годности, улучшить внешний вид, сохранить запах и вкус продукта. Ряд существенных особенностей их применения связан с технологической спецификой процесса мясопереработки, а также сформировавшимися у потребителя стереотипами и предпочтениями. Неоправданно широкое включение в мясные продукты пищевых добавок и вкусоароматических веществ может подорвать доверие покупателей к компании и снизить спрос.

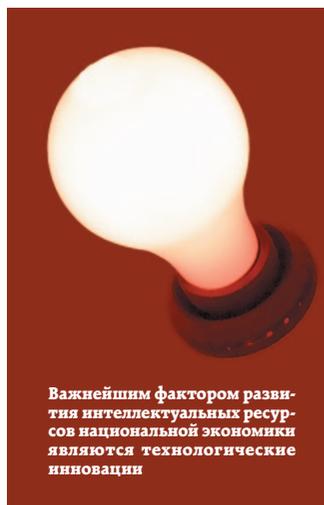
В то же время оптимизация состава и свойств с целью создания продуктов, наиболее полно соответствующих формуле сбалансированного питания, предопределяет перспективные направления разработки новых технологий.

Инновационные циклы

В течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько

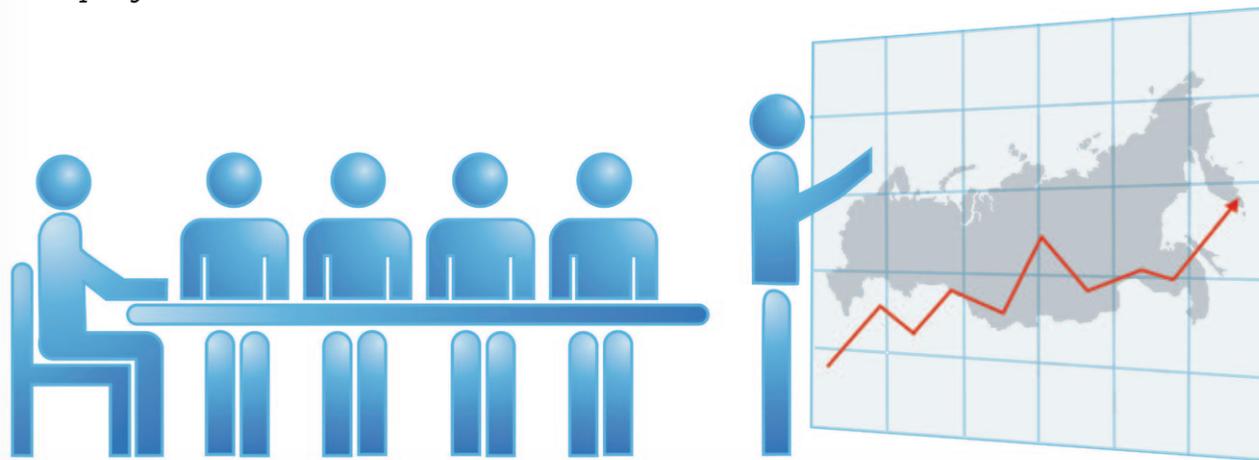
интеллектуальными ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом инновационных технологий и продуктов.

Кстати, специалисты пищевой промышленности одними из первых осознали необходимость патентования новых разработок, поскольку только патент-



Важнейшим фактором развития интеллектуальных ресурсов национальной экономики являются технологические инновации

В течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами, «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом инновационных технологий и продуктов.



ная охрана обеспечивает получение исключительного права на созданную инновацию.

Разработка и реализация проектов с использованием наукоемких технологий реализуется инновационным циклом. Инновационный проект состоит из бизнес-плана, первичных документов и инвестиционного предложения (или меморандума), в котором описываются условия привлечения внешних ресурсов.

Инновационные циклы в обобщенном виде могут быть сведены к трем основным этапам:

- зарождение и создание идеи, что свойственно научным исследованиям, прежде всего фундаментальным;
- прикладные, инновационные исследования на основе фундаментальных, которые рассматривают возможности эффективного применения новых знаний, апробируют их;
- инновационная диффузия, отражающая процесс применения инноваций, который сопровождается повышением экономической эффективности.

Если эффективность инновационной деятельности первого и второго этапов оценивается результатами интеллектуального труда, то эффективность третьего – экономическими показателями от реализации новой продукции.

Приоритетными инновационными направлениями в сфере АПК являются:

- разработка перспективных способов производства, хранения, транспортировки и переработки продукции;
- формирование механизмов рационального использования сырья;
- разработка новых видов высококачественных пищевых продуктов;
- совершенствование способов продвижения продукции.

Инновационные исследования предусматривают апробацию результатов первого и второго этапов для создания условий инновационной диффузии. Это вносит необходимость организации специализированных структурных подразделений, малых инновационных предприятий (МИП), создаваемых преимущественно университетами.

Интеграция в мировой рынок – завершающая часть инновационного процесса. МИП способны разработать продукты нового поколения, которые будут конкурентоспособны не только на внутреннем, но и внешнем рынке.

Система трансфера технологий

Важнейшим фактором развития интеллектуальных ресурсов национальной экономики являются технологические инновации, основными точками роста

которых являются университеты, институты, академии наук и другие исследовательские организации.

Вместе с тем создаваемые, например, в университетах технологии могут превратиться в рыночный продукт только путем передачи их в промышленность – посредством процесса, получившего название трансфера технологий. Другими словами, инновации реализуются посредством трансфера технологий через оказание консультативно-информационной услуги с целью внедрения наукоемких технологий в сферу пищевых производств: создание инновационной идеи, выполнение научно-исследовательской и опытно-конструкторской работ, разработка опытного образца и опытное производство, выпуск технологии в промышленном масштабе, производство конечного продукта.

Существует множество определений «трансфера технологий» и классификаций его форм. В частности, многие авторы под этим словосочетанием понимают любую форму передачи знаний из научной сферы в промышленность, включая НИОКР, консультирование, инжиниринг и т. д. Однако на настоящем этапе формирования инновационной системы в России большую ценность представляет более узкое понимание термина, а именно: передача в промышленность «оформлен-

Аутсорсинг – современный инструмент сокращения издержек. Передача части непрофильных функций и бизнес-процессов на реализацию внешним фирмам-исполнителям является наиболее эффективным способом укрепить позиции компании на мясном рынке.



ной» и «упакованной» технологии. При таком подходе основными формами трансфера технологий являются лицензирование и создание startup-компаний. Весьма эффективным способом государственной поддержки трансфера технологий в виде создания startup-компаний является финансирование инновационных предприятий на ранних стадиях создания. Существуют различные модели взаимодействия startup-компаний с университетом, от лицензионного соглашения до участия в бизнесе. Выбор модели определяется политикой конкретного университета, предпринимательской активностью в регионе, а также возможностями, предоставляемыми региональными и федеральными законодательствами.

Трансфер технологий включает в себя коммерциализацию научных разработок, то есть передачу новой технологии (инновации) в коммерческое использование, а также распространение уже существующих технологий. Под трансфером технологий понимают распространение технологических знаний прикладного характера и опыта относительно процессов, методов производства и инновационных продуктов внутри отрасли, между отраслями, а также между странами, внедрение наукоемких технологий, направленных в первую очередь на ресурсосбережение и увеличение внутреннего валового продукта региона. Коммерциализация технологий – получение при-

были за счет перемещения технологии от разработчика или владельца к новому пользователю в процессе выведения на рынок.

Ключевой внешней и внутренней проблемой развития организационных систем трансфера технологий является выбор критериев эффективности офисов трансфера технологий (ОТТ) – подразделений, создаваемых в университетах для поддержки инновационной деятельности. Ключевой фигурой ОТТ университета или исследовательской организации является менеджер по трансферу технологий, основная функция которого – прямые продажи инновационных разработок.

Число ОТТ, в том числе созданных при поддержке международных фондов и программ, например CDRF или EuropeAid, постоянно растет, формируя сети трансфера технологий: RTTN, Сеть высшей школы и др.

Взгляд зрелого управляющего

Развитие любой компании проходит через реализацию отдельных проектов, в ходе которой необходимо применять технологии проектного управления.

Управление проектами – тот инструмент, который позволяет бежать чуть быстрее конкурента.

Основная проблема, с которой сталкиваются практически все предприятия, – кадровая. В этом случае к проекту допускается подрядчик – консалтинговая компания, которая формирует и внедряет систему управления проектом: совокупность организационных, методологических и технических средств. Что в себе будут заключать эти три составляющих, зависит от конкретной компании и областей, в которых сосредоточены реализуемые ей проекты.

Управление проектами состоит из трех блоков: управление сроками, управление ресурсами и подрядчиками и управление стоимостью, то есть инвестиционной деятельностью. Единая система обеспечивает взаимодействие бизнес-процессов и единый документооборот. Руководитель проекта – ключевая фигура, которая отвечает за все звенья цепи. Недоработки руководителя могут сильно ухудшить командную работу, и тогда команда превратится в группу ничем не связанных друг с другом людей.

На этой должности необходим человек, который повысит вероятность успеха проекта. При выборе используйте здравый смысл, результативность которого несопоставима с любыми наработ-

ками HR и рекомендациями кадровых служб. Эксперты утверждают, что для монопроекта лучше взять специалиста из той сферы, в которой он реализуется, и помочь ему освоить навыки проект-менеджмента. Для комплексного проекта с большим количеством участников больше подойдет профессиональный управляющий с уже сформированной персональной моделью проектной деятельности.

Специалисты пищевой промышленности огнители из первых осознали необходимость патентования новых разработок, поскольку только патентная охрана способна обеспечить исключительное право на инновацию.

На сегодняшний день основная черта кадрового рынка такова, что чем сложнее и масштабнее проект, тем меньше вероятность найти кандидатов на его эффективное выполнение. Нехватка грамотных менеджеров – общемировое явление, но на Западе, где практика управления проектами существует с 60-х годов прошлого века, решить этот вопрос легче, чем в России, куда она пришла лишь в 1992 году.



ИНЖИНИРИНГ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

AM2C



Французская компания AM2C имеет отличную репутацию на мировом рынке благодаря высокому качеству и надежности производимой техники

- СЕПАРАТОРЫ МЕХАНИЧЕСКОЙ ДООБВАЛКИ
- ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЛИНИИ МЕХАНИЧЕСКОЙ ДООБВАЛКИ

1 rue Marcel Paul, ZAC de Kerdroniou
29000 QUIMPER, BRETAGN, FRANCE
tel: +33 2 98 94 89 00, www.am2c.com

г. МОСКВА, ул. Б. Черкизовская, 26-А
т/ф: (495)721-20-77 (многоканальный),
E-mail: meat@agro3.ru, www.agro3.ru

реклама



ТОЛЬКО БЕЗ РУК!



Оборудование для производства котлет
малой и средней
производительности



Сухая панировка
и льезон в одной машине.
Низкое энергопотребление.
Разнообразие используемого сырья.



Санкт-Петербург, Галерная ул. 30 литер «А», оф. 1Н
т. (812) 325 46 75, 570 12 26. e-mail: info@pptk.ru

www.pptk.ru

реклама

Дневник проекта и ролевой баланс

Прежде всего руководитель проекта должен выстроить систему коммуникации. Для организации обратной связи используются неформальные и формализованные разговоры с сотрудниками, система отчетов по заранее подготовленным формам, где фиксируется ход выполнения работы и возникающие проблемы, а также совещания, на которых все участники проекта должны иметь возможность высказаться. Учтите: информирование членов команды во время реализации проекта так же важно, как и учет их мнений во время разработки и внедрения системы управления. Недостаток знаний о проекте у его участников – одна из ключевых болевых точек любого начинания. Непонятно, что делают другие, в какой стадии находится процесс, как расходуется бюджет, вписывается ли компания в сроки... Чтобы подобного не происходило, необходимо вести единую общедоступную базу документов, также можно организовать форум, где в режиме онлайн обсуждать актуальные проблемы. Кроме того, эксперты рекомендуют вести дневник проекта, в котором фиксируется его хронология и при помощи которого можно вернуться назад и восстановить детали любого этапа. В ходе работы важно следить за тем, чтобы ожидания основных заинтересованных лиц соответствовали реальному состоянию дел. Часто это не так, поэтому руководитель одновременно должен осуществлять управление ожиданиями. В начале проекта участники охватывает эйфория, затем по мере внедрения радость сокращается, и к моменту запуска наступает резкое его неприятие. Формируя команду, руководителю следует учитывать ролевые признаки будущих сотрудников. При этом, с одной стороны, используется принцип профессиональной специализации – комплектование команды отраслевыми специалистами с предметными знаниями, соответствующими специфике проекта. А с другой, не менее важна ролевая психологическая специализация. Команда сильна, когда не все в ней – генераторы идей или критики, а когда основные роли сбалансированы и члены одного коллектива дополняют друг друга.

Важно помнить, что команда – живой организм со своим жизненным циклом развития. И неправомерно с первых дней формирования требовать стопроцентной эффективности. Команда должна сформироваться, люди – сработаться, и только

потом они могут принимать определенные правила и нормы. В любом проекте есть ключевые группы, между которыми должны быть хорошо отлажены каналы связи. Технические специалисты, представители отдела продаж и экономисты должны легко взаимодействовать.

Обычно четко сформулировать цели внедрения системы управления проектами могут немногие компании. В мире нет универсальной методологии менеджмента проектов, и проектный подход – такое же широкое понятие, как транспорт. В проектной практике есть несколько десятков моделей, и вся она строится именно на моделях, а не на методологии. Часто применяются модели, которые неадекватны конкретным проектам. Универсальных подходов нет, за-



«Интеграция в мировой рынок – завершающая часть инновационного процесса. Малые инновационные предприятия способны разработать рецептуры продуктов нового поколения, которые будут востребованы не только на внутреннем, но и на внешнем рынке».

то есть множество готовых решений. Но и готовые решения – выход спорный, так как могут подойти одной компании и не подойти другой, а значит решения не должны быть готовыми, они должны быть индивидуальными.

Аутсорсинговые тонкости и дар предвидения

Аутсорсинг – современный инструмент сокращения издержек. Практически во всех сферах бизнеса конкуренция ужесточается, и компании заинтересованы в том, чтобы сосредотачивать силы и средства на развитии основных направлений деятельности. На этом фоне передача части непрофильных функций и бизнес-процессов на реализацию внешним фирмам-исполнителям, профессионалам в узких областях, является наиболее эффективным способом укрепить свои позиции на рынке.

Переход к аутсорсинговой модели вызван, во-первых, концентрацией собственного потенциала на ключевых направлениях деятельности, во-вторых, производственной необходимостью перехода к такому виду услуг. Содержать внутри предприятия большой непрофильный комплекс весьма затратно – он постоянно требует инвестиций. Обращение к аутсорсерам позволяет пользоваться услугами профессионалов в данном сегменте, сокращать издержки предприятия на непрофильные виды деятельности, а также снижать затраты на обучение персонала и содержание технической материальной базы. Многие компании предпочитают использовать аутсорсинг в ведении бухгалтерии, сфере IT, организации юридического обслуживания, транспортных услуг, обучении, оценке и тестировании персонала, маркетинге, строительных проектах и т. д. Найти аутсорсера для любой сферы в мировой практике не составляет труда. Вопрос здесь состоит не в области применения аутсорсинга, а в географии. Для России с ее необъятными территориями затруднительно найти аутсорсера, предоставляющего услугу во всех регионах, где развивает бизнес компания-заказчик. При выборе партнера важным требованием становится широкий географический охват, хорошая репутация на рынке и солидный опыт работы в отрасли.

При передаче какого-либо вида деятельности на аутсорсинг необходимо определить ряд ключевых показателей, по которым можно контролировать качество предоставляемых услуг, обязательно отразить их в договоре и периодически проводить встречи с партнером на предмет их достижения.

Аутсорсинговый бизнес – это бизнес клиентоориентированный, рождающийся от нужд и запросов конкретной организации. Но для развития аутсорсингового бизнеса, исходящего из потребностей клиента, одновременно нужно стандартизировать предоставляемые услуги, чтобы можно было легко перенести свое предложение от клиента к клиенту.

В заключении еще раз подчеркну, что технологическое предвидение – важнейший элемент развития общества, который способствует созданию новых технологий, помогает предприятиям в области управления и технологического трансфера, ведет к росту производства, повышению качества продуктов питания, удовлетворяющих требованиям потребителей. **ms**

KILIA

www.kilia.com

АГРОПРОДМАШ 2010
павильон 2, зал 2 стенд 22D70

Новая эра куттерной техники



Куттер SUPREME CUT

- новый конструкционный материал
- рекордная скорость 180 м/сек (до 6000 об/мин)
- несравненно тихий

Наше оборудование:

- скоростные вакуумные и вакуумно-варочные куттеры
- мясорубки и волчки
- мешалки и вакуумные мешалки
- дробилки и эмульсаторы



KILIA Fleischerei- und Spezial-
Maschinen Fabrik GmbH
Christianstr. 160-164
24536 Neumünster/Germany
Tel. +49 - 4321 - 30 92 00
E-mail: kilia@kilia.com

Представительство в России:
ООО «КИЛИЯ ТРЕЙД»
Тел./Факс: (499) 146 - 52 - 24
E-mail: ooo.kilia@mail.ru
Skype: kilia.moscow



Откройте для себя „Better Packaging“

Открывая для себя новые возможности применения современной упаковки, Вы открываете новые возможности для своего бизнеса. Мы предлагаем новейшие решения упаковки для пищевой промышленности, медицины, товаров народного потребления.

Компания MULTIVAC лидирует на рынке благодаря своему 45-летнему опыту в области упаковки, индивидуальному подходу, разнообразию инновационных технологических решений и превосходному сервису по всему миру.

Мы называем это „Better Packaging“ - наши заказчики подразумевают успех!

ООО Мультивак Рус
127282, РФ, г.Москва,
4-й Вятский пер. 18, кор. 2
тел. +7 499 940 0255
факс +7 495 656 0593
office@ru.multivac.com

ООО Мультивак Рус, Спб
196158, РФ, г.Санкт-Петербург
Пулковское ш. 30, кор.4, офис 401 б
тел. +7 812 313 6905
факс +7 812 313 6906
www.multivacrus.ru

T 700



R 105



R 245



Приглашаем посетить наш стенд на выставке **АГРОПРОДМАШ-2010**
Павильон 8, Зал 2
Стенд 82860
11-15 октября 2010 г.
Москва, ЦВК «Экспоцентр»



MULTIVAC
BETTER PACKAGING

SOLUTIONS FOR QUALITY AND QUANTITY

PSS
PROCESSING SYSTEM SOLUTIONS

PSS G 250 A | Giraffe

Преимущества:

- Способствуют автоматизации производства;
- Обеспечивают непрерывный процесс производства и облегчают работу с перерабатываемым сырьем;
- Экономия времени, энергии и труда;
- Высоту размещения выгрузного отверстия возможно расположить по индивидуальному требованию и желанию заказчика;
- Простое и практичное управление при помощи кнопок управления;
- Элементы безопасности для обеспечения безопасности обслуживающего персонала;
- Полированная поверхность;
- Первоклассный гигиенический дизайн обеспечивает соблюдение гигиенических норм при манипуляции с сырьем.



Приглашаем вас посетить наш стенд на выставке

АГРОПРОДМАШ 2010

(в павильоне FORUM, стенд FE 010), которая состоится в Экспоцентре **Москва** (Краснопресненская набережная), Российская Федерация с **11 по 15 октября 2010 г.**

PSS G жирафы (шнековые транспортеры) - это оборудование предназначено для транспортировки перерабатываемого сырья к необходимому оборудованию. PSS G возможно использовать как дополнительное самостоятельное оборудование или как часть производственной линии, где в значительной мере автоматизируют производство. Главной их выгодой считается обеспечение непрерывной работы производства, благодаря чему облегчается работа с перерабатываемым сырьем. Благодаря PSS G экономится время, энергия и труд.



PSS SVIDNÍK, a.s.
Sovietskych hrdinov 460/114
08901 Svidnik, Slovakia

tel.: +421/54/786 21 11
fax: +421/54/752 09 04

predaj@pss-svidnik.sk
www.pss-svidnik.sk

KILIA



Supreme Cut: куттер нового поколения

Куттер «Supreme Cut» впервые был представлен компанией KILIA на выставке IFFA-2010 во Франкфурте.

Он изготовлен главным образом из нового конструкционного материала «ЭКО 6000», который принадлежит к разряду высокотехнологичных и обладает рядом преимуществ. Благодаря идеальному свойству материала поглощать вибрацию (в 10 раз выше, чем, например, у нержавеющей стали), Supreme Cut обладает рекордной скоростью 180 м/сек (= до 6 тыс. об./мин.). Это самый быстрый в мире куттер, который при этом еще и самый тихий,

а также долговечный (long life technology).

Управляемые частотными преобразователями плавные приводы, плавный выгрузатель с 3-ступенчатым диском, встроенная система мойки с внешним подключением, три года гарантии на систему ножевого вала – все только небольшая часть базового оснащения куттера. Разумеется, возможно оборудование Supreme Cut всеми известными и хорошо зарекомендовавшими себя опциями куттеров KILIA **P**



Приглашаем на стенд!

НПО «Техношок», производитель универсальных отсадочных машин, приглашает посетить стенд компании ДЗО на выставке «Агропродмаш-2010», расположенный в павильоне №8, зал 1. На стенде будет представлена отсадочная машина для изделий с начинкой «ПРАДА».

Отсадочные машины предназначены для формирования кулинарных изделий с начинкой и без нее. В условиях малого и среднего бизнеса такие формирующие аппараты (экструдеры, инкрустеры) применяются в основном как оборудова-

ние для производства мясных полуфабрикатов (изделий с начинкой, аранчини, хинкали, пельменей, вареников) и/или кулинарных изделий из различных видов теста (печенье и пряники с начинкой, пицца, пироги, творожные сырки с начинкой). Универсальность машины «ПРАДА» заключается в том, что она, кроме перечисленных изделий, позволяет получать кондитерскую продукцию: конфеты с включениями и мороженое. **P**

www.tehnocul.ru
www.tehnochoc.ru

Новая союзная программа «Комбикорм»

Мировой рост цен на продовольствие подталкивает сельхозпроизводителей к поиску эффективных путей роста производства продукции.

На зерне, мясе и молоке сегодня можно заработать хорошую прибыль, если производить его больше при меньших затратах. Но до сих пор слабым местом белорусских и российских животноводов является производство полноценных комбикормов для животных. До 60-80% в них занимает зерно и только 20-25% – обогатительные добавки, от которых в большей степени зависит рост удоев и привесов. Кормление получается дорогим и неэффективным. В европейских государствах комбикорма лишь на 20% состоят из зерна. Все остальное – те самые добавки, и удои с привесами на фермах там как минимум в полтора раза выше, и соответственно конкурентоспособность продукции на мировом рынке. Поэтому Союзному государству необходимо собственное производство минеральных и бел-



ковых добавок, которые пока крестьяне вынуждены завозить из-за рубежа. На это и направлена новая союзная программа – «Создание импортозамещающего оборудования для производства биологически полноценных комбикормов на основе ресурсо- и энергосберегающих технологий» («Комбикорм»). Предлагается создать универсальные комбикормовые заводы на основе прогрессивных технологий и техники. Для реализации программы в течение четырех лет необходимо бюджетное финансирование в размере почти 280 млн руб. В результате выполнения этой программы будут снижены затраты энергоресурсов на изготовление комбикормов на 20-25%, использование зерна – на 15-20%, повышена производительность труда на 20-25%.

Союзная программа «Комбикорм» даст возможность полностью обеспечить комбинированными кормами животноводческую отрасль Белоруссии и России. Первая часть программы будет выполняться с 2011 по 2013 годы. За это время будут выполнены научные исследования, созданы опытные экспериментальные образцы. Следующим этапом программы станет освоение ее результатов и внедрение их в производство.

meatinfo.ru

Waitrose переходит на мясо в пакетах

Крупнейшая британская сеть магазинов Waitrose переходит на новый упаковочный формат для мяса, что позволит сэкономить до 90 тонн пластика в год.



Мясо в пакетах появится на полках магазинов в октябре. Ранее в подобной упаковке продавался фарш или мясо, порезанное на кусочки. Удобство упаковки заключалось в том, что пакет вскрывался и содержимое выкладывалось непосредственно в сковороду. В Waitrose сообщили, что пакеты флюо-пак легкие, но достаточно прочные, чтобы выдержать вес других товаров, лежащих в продуктовой тележке. Также пакеты удобнее разместить в сумке для покупок, холодильнике или морозилке, чем пластиковые лотки. Опросы показали, что покупатели положительно относятся к идее сокращения упаковочных отходов путем замены лотков на пакеты, если при этом не страдает качество мяса

Unipack

Борьба с новыми патогенами набирает силу

Правительства могли бы сэкономить миллиарды долларов путем активизации профилактики и контроля за особо опасными заболеваниями животных, некоторые из которых представляют прямую угрозу здоровью человека, заявила ФАО.

Многие заболевания животных негативно влияют на жизнедеятельность людей. Совсем недавно наблюдались вспышки пандемического вируса гриппа H5N1 и H1N1, болезни ящура, лихорадки «долины Рифт» и бешенства.

Использование земли, изменение климата и расширение торговли и торговых путей создают новые проблемы для профилактики и контроля заболеваний животных.

Эти возникающие угрозы также связаны с повышенной урбанизацией и стремительно растущим городским спросом на мясо, молоко и яйца. В 2008 году в мире было произведено более 21 млрд животных для употребления в пищу, и эта цифра по оценкам увеличится на 50% к 2020 году.

«Цена, которую люди, животные и растения заплатят в результате воздействия этих патогенов, существенно возрастет в последующие десятилетия», – сказал доктор Хуан Луброт, главный ветеринарный специалист ФАО.

В Великобритании, например, вспышка заболевания ящура в 2001 году стоила правительству

и частному сектору, по подсчетам экспертов, от 25 до 30 млрд долл. В 2002-2003 годах вспышка синдрома атипичной пневмонии (SARS) стоила Китаю, Гонконгу, Сингапуру и Канаде от 30 до 50 млрд долл.

В развивающихся странах серьезные трансграничные заболевания животных представляют прямую угрозу продовольственной безопасности, рациону питания и доходам местного населения, которое зависит от производства скота.

Генный пул вируса гриппа, который сейчас распространяется среди птиц, свиней, людей, становится более разнообразным с новыми разновидностями вируса у разных носителей. Вследствие роста населения люди начали разводить животных ближе к природным местам обитания, тем самым повышая риск передачи заболевания от диких животных к домашним и наоборот, что негативно влияет на биоразнообразие и охрану окружающей среды.

ФАО в партнерстве с Всемирной организацией здоровья животных и Всемирной организацией здравоохранения приняла стратегию «Единое здоровье» с целью более эффективного обнаружения новых патогенов и борьбы с ними. Опираясь на опыт агентства в прошлых лет, инициатива «Единое здоровье» ставит своей основной задачей внедрение эффективных стратегий по профилактике и сдерживанию заболеваний, управление рисками появления заболеваний, что включает улучшение знаний о причинах появления заболевания в скотоводстве и связанных с ним экосистемах.

ФАО попросила доноров сделать значительные инвестиции в предлагаемую пятилетнюю программу. Приоритетными регионами для вложения инвестиций являются Южная, Юго-Восточная и Центральная Азия, Африка, Латинская Америка и район Карибского моря – регионы, которые в большей степени подвержены появлению и повторному возникновению инфекционных заболеваний.



Предусматриваемые действия включают внедрение систем раннего оповещения заболевания и систем обнаружения, усиление мощности наблюдения и ответных действий, управление природными ресурсами, усиление мощности государственных ветеринарных служб в части подготовки, предотвращения и ответных действий в случае возникновения заболевания, оценку социального и экономического воздействия заболеваний, совместные действия частного и государственного секторов в отношении охраны здоровья скота и диких животных.

ФАО



Тушенку завернут в картон

С соками, молочными продуктами и даже вином в картонных упаковках российские потребители свыклись. «Пересадить» людей на консервы в таких же коробках будет сложнее, говорят производители.

Попытки начались пару лет назад, но пока все складывается не слишком удачно. Сказывается неготовность покупателей к еде, упакованной не в жестяные банки или стекло. За границей картон уже не вызывает вопросов. Там успешно торгуют почти сотней видов продукции в прямоугольных коробках: овощами, в том числе тушеными, фруктами, готовыми вторыми блюдами и соусами.

Изготовители картона рекламируют отечественным предприятиям выгоду: экологичность материала, дешевизну в производстве и транспортировке. Мол, тысяча жестяных банок консервов в грузовике и на полке занимают на 20% больше места, чем картонные коробки. Но производители пока им не верят.

«Нужна четкая выгода, – говорят на одном из заводов, поставляющих консервы. – В кризис было не до переоборудования, но и теперь тяжело представить, сколько необходимо времени, дабы отбить издержки. А труднее всего победить консерватизм потребителя. Его требуется посадить на новый продукт, а это вложения денег в продвижение. Пока все боится, что покупатель со скепсисом отнесется к картону, думая, что он менее долговечный или в нем продукт хуже хранится. Тем более, после ряда неудачных экспериментов. Одним из них был запуск линии по выпуску томатной пасты в 2005 году, которая закрылась через два года».

«У картонной упаковки есть преимущества, – считает Денис Котов, специалист по маркетингу компании «Тетра Пак». – Упаковку легко открыть руками, без использования ножа или ножниц – достаточно оторвать верхний край по перфорации; отсутствует металлический привкус продукта; о края упаковки невозможно порезаться; есть возможность хранить продукт в упаковке после открытия. Она мало весит и легко утилизируется. В отдельных странах доля продуктов в такой упаковке доходила до 15-18%. Например, на рынке Бразилии она составляет 8%, в Великобритании, в сегменте томатов – 4%, в Швеции, в сегменте бобовых – 18%».

upakovano.ru

Sprechen Sie Deutsch?

Закончен многолетний труд! В России вышел из печати Немецко-русский словарь по мясной промышленности, авторами которого стали Л. В. Антипова, Т. Б. Рехвишвили, В. В. Прянишников, А. С. Пешков, П. Микляшевски.

Словарь предназначен для производителей, научных работников, переводчиков, преподавателей, аспирантов и студентов. В нем содержится свыше 26 тыс. терминов по мясной промышленности. В словаре широко представлены термины, описывающие оборудование и технологии мясопереработки. Много внимания уделено ингредиентам для переработки мяса. Также даны термины и понятия из смежных отраслей.



На большинстве предприятий широко используется оборудование, произведенное в Германии, Австрии, Швейцарии. На российском рынке ингредиентов для мясопереработки лидирующие позиции занимают фирмы из этих стран. Поэтому большое значение работе над таким востребованным в России словарем придаст профессор, генеральный директор компании «Могуница – Интеррус» В. Прянишников. Несомненно, этот словарь будет полезен для многих тысяч отраслевых специалистов. В конце словаря приведены наиболее употребляемые сокращения и условные обозначения. В приложении также есть схемы разделки туш, используемые в разных странах.

По сообщению компании «Могуница – Интеррус»



Devro сообщает о росте спроса на колбасную оболочку

Шотландский производитель оболочки для сосисок Devro объявил о росте прибыли в первом полугодии 2010 года на 86%, или 17,1 млн фунтов стерлингов.

Такой успех компании обеспечили рынки Латинской Америки, России и других развивающихся стран. Сообщается, что за такой же период

прошлого года прибыль предприятия составляла только 9,2 млн фунтов стерлингов. В перспективе компания рассчитывает на дальнейшее развитие. Главные надежды возлагаются на Бразилию, Колумбию и Мексику, в которых расширяется средний класс, способный чаще покупать мясные продукты.

Отмечается, что по сравнению с прошлым годом Devro удалось значительно сократить энергозатраты, однако остальные издержки компании увеличились.

На сегодняшний момент самыми стабильными партнерами Devro называются Великобритания, Латинская Америка, Россия и Япония.

upakovano.ru

«Мясо из пробирки» прокормит человечество

Только применение новых технологий производства и переработки пищи поможет в ближайшем будущем прокормить население Земли, которое может достичь 9 млрд уже к 2050 году, свидетельствуют результаты исследований под эгидой британского Королевского научного общества.



Главные выводы интернациональной группы ученых под руководством Джона Беддингтона из Королевского научного общества опубликованы в августе, а полные версии докладов по результатам проведенных исследований будут опубликованы в преддверии конференции ООН по вопросам изменения климата в Канкуне (Мексика).

Международное междисциплинарное исследование доказало, что потенциально пригодных для сельскохозяйственного освоения земель на планете недостаточно, чтобы покрыть потребности населения, которые в ближайшие 40 лет должны возрасти на 70%. По словам ученых, чтобы прокормить стремительно растущее население, необходимо увеличить производство пищи, минимизировав при этом вред, наносимый экосистемам планеты. Однако при расчетах оказывается, что используемых на сегодняшний день технологий недостаточно.

«Один из выходов – создание технологии производства искусственного мяса, которое можно было бы «выращивать» в огромных цистернах», – сказал ученый из Института исследований крупного рогатого скота в Найроби, доктор Филипп Торнтон.



Эффективные производственные системы

Коллектив фирмы Maurer-Atmos, расположенной в Рейхенау, Германия, в последние годы продолжил заниматься разработкой новых и дальнейшей оптимизацией существующих производственных систем.

В области термического дожига и систем циркуляции ледяной воды были найдены уникальные решения, значительно снижающие потребление энергии и воды и обеспечивающие тем самым серьезное сокращение производственных затрат.

Maurer-Atmos может с гордостью сообщить о предприятиях, экономия воды на которых после установки и ввода в эксплуатацию систем циркуляции ледяной воды стабильно достигает 90%. Благодаря превосходным теплообменным характеристикам системы происходит быстрое охлаждение продуктов, что обуславливает снижение весовых потерь и значительное сокращение бактериального роста. В зависимости от вида обогрева предприятия экономят не только газ или топочное масло, но и огромное количество свежей пресной воды. Эта универсальная система циркуляции ледяной воды применима при производстве всех видов упакованной продукции, продуктов в искусственной оболочке и в формах.

Еще одна новая разработка, обеспечивающая экономию ресурсов – обогреваемая природным газом система термического дожига с функцией регенерации тепла. Система позволяет эффективно использовать обычно теряемое тепло отходящих газов. Регенерируемая при этом энергия может быть использована различными способами для многих производственных целей, например, для получения

горячей воды или для подогрева напорной горячей воды в циркуляционной системе косвенного обогрева установок, оснащенных теплообменниками.

Также в области систем климатизации Maurer-Atmos проводит целенаправленную работу с целью энергетической оптимизации процессов. Усовершенствование от лично зарекомендовавшей себя системы управления по энтальпии процесса позволило дополнительно и существенно сократить энергопотребление за счет регулируемого использования внешнего воздуха.



В семействе внешних дымогенераторов ГОЛИАФ (Goliath) – пополнение. Система генерирования дыма Goliath S (Steam-пар) работает по принципу контролируемого швелования щепы при подаче сжатого воздуха и насыщенного пара низкого давления. Этот особый, практически безэмиссионный процесс обеспечивает постоянную температуру генерации дыма, что способствует значительному снижению содержания в нем бензопирена. Постоянная плотность и интенсивность дыма обеспечивается системами контролируемой подачи щепы и управления нижнего дутья. Это только четыре примера решений для повышения эффективности производственных систем в мясной и пищевой промышленности от компании Maurer-Atmos.

Maurer-Atmos приглашает посетителей выставки «Агропродмаш» на стенд FC080 в павильоне «Форум» для консультаций со специалистами компании. **Р**

Группа ученых из крупнейшего британского центра сельскохозяйственных исследований в Ротэмстеде предложила способ использования избыточного атмосферного углекислого газа в сочетании с особыми удобрениями, которая позволит не только увеличить урожай, но и сократить норму полива. Тогда есть надежда, что урожаи зерновых можно будет повысить вдвое к 2050 году, причем без освоения дополнительных земель.

РИА Новости

FDA хочет снизить применение антибиотиков

Управлению по контролю за продуктами и лекарствами США (FDA) пытается убедить фермеров прекратить использовать антибиотикостимулирующие рост рогатого скота, домашней птицы, свиней и других сельскохозяйственных животных, поскольку чрезмерное применение данных препаратов приводит к появлению резистентных к ним бактерий, а это, в свою очередь, опасно для людей.

По мнению первого заместителя специального уполномоченного FDA Джошуа Шарфштейна, антибиотики должны использоваться в сельском хозяйстве только для лечения животных, а не для ускорения роста или улучшения процессов их питания.

Евросоюз запретил применение антибиотиков в качестве стимуляторов роста в сельском хозяйстве в 2006 году. В США FDA пробует ввести ограничения на использование антибиотиков в сельском хозяйстве еще с 1977 года, однако все ее усилия сводятся на нет фермерским лобби и производителями фармпрепаратов – 70% антибиотиков и сопутствующих им препаратов в США дается именно животным.

FDA подготовила проект рекомендаций, и в течение следующих 60 дней он будет находиться в открытом доступе для всеобщего обсуждения. Шарфштейн подчеркнул, что если производители не подчинятся данным руководящим рекомендациям, то FDA



разработает новые инструкции, предназначенные для регулирования употребления антибиотиков не по их прямому назначению.

В Институте здоровья животных, представляющем компании – производители ветеринарных лекарственных препаратов, сообщили, что, в принципе, они согласны с тезисом о разумном использовании антибиотиков, однако фермеры считают, что FDA должна лучше исследовать долгосрочные эффек-

ты использования антибиотиков в сельском хозяйстве, прежде чем принимать какие-то меры.

vetobzor.ru

Помощь в организации бережливого производства

«СпецТек» объявляет о выходе нового тиражного продукта «TRIM-Менеджмент простоев», созданного на основе программного комплекса TRIM. Решение поможет предприятиям оценивать и снижать потери, связанные с неэффективным использованием оборудования.

Руководству и техническому менеджменту предприятия пищевой промышленности важно знать, насколько эффективно используется оборудование – работает ли оно столько, сколько могло бы работать, где кроются потери, снижающие его эффективность, в чем причины по-



тер, как бороться с этими потерями. Эти вопросы звучат особенно остро, когда стоит задача увеличения объема производства, повышения конкурентоспособности предприятия – соответственно, возникает спрос на средства информационной поддержки менеджмента.

Откликаясь на этот спрос, опираясь на свою компетенцию в области практик управления основными фондами и широкие возможности программного комплекса TRIM, «СпецТек» создал систему «TRIM-Менеджмент простоев» для предприятий пищевой промышленности.

«TRIM-Менеджмент простоев» – это совокупность программных и методических средств, позволяющих внедрить на предприятии информационную систему мониторинга эффективности оборудования, и измерять в ней численные показатели потерь времени в работе оборудования, производственных линий или цехов. Система предоставляет заказчику соответствующие средства автоматизации и готовую методику для сбора данных, расчета и анализа этих показателей. Путем декомпозиции показателей можно выявлять причины потерь и разрабатывать корректирующие меры. Таким образом, система поможет понять, какие потери и как нужно снизить, чтобы быстро и значительно увеличить выпуск продукции, не вводя дополнительных мощностей. В этом смысле «TRIM-Менеджмент простоев» помогает реализовать концепцию бережливого производства, направленную, как известно, на устранение всех видов потерь.

По сообщению компании

ЧЕШУЙЧАТЫЙ ЛЁД

СНЯТИЕ ШКУРКИ

СНЯТИЕ ПЛЕНКИ

СНЯТИЕ КОЖИ

ОБЕЗЖИРИВАНИЕ

НАРЕЗКА

АВТОМАТИЗАЦИЯ

МАЈА[®]

**МАЈА-Maschinenfabrik
Hermann Schill GmbH & Co. KG**
Tullastrasse 4, 77694 Kehl-Goldscheuer
Германия
Телефон: +49 (0) 78 54 - 1 84 - 0
Факс: +49 (0) 78 54 - 1 84 - 44
Электронная почта: maja@maja.de
Веб-сайт: www.maja.de

Посетите нас на
Agroprodmasch
(Агропромаш)

Источник: Книга «Переработка мяса птицы» (под ред. Алана Р. Сэмса, пер. с англ. под ред. В. В. Гущина) СПб, «Профессия», 2007 г.

Предпродажная подготовка мясных изделий в колбасной оболочке

Мясные изделия, изготовленные с применением колбасных оболочек, производители хранят вплоть до отправки в торговую сеть, затем хранение происходит на предприятии торговли до последующей продажи конечному потребителю.

Готовые мясные изделия, как правило, необходимо подвергать транспортировке на головную компанию (при изготовлении в филиалах), а уже затем – на предприятие торговли.

Перед отправкой готовых мясных изделий, так же как в местах назначения, где товар непосредственно поступает к покупателю, необходимо провести определенную подготовительную работу. Если речь идет о транспортировке товара, то можно говорить о подготовке к транспортировке, в других случаях говорят о предпродажной подготовке.

Хранение готовых мясных изделий

Хранение мясных изделий необходимо организовать таким образом, чтобы исключить возможность негативного воздействия на них. Как правило, условия хранения разных видов продуктов различаются. Важнейшими факторами, влияющими на изделие, являются температура и срок хранения. Однако освещенность и относительная влажность воздуха в складском помещении также играют значительную роль.

Во время хранения необходимо правильно размещать мясную продукцию. Колбасы, занимающие одну из самых значимых позиций в мясном ассортименте, очень часто хранят в подвешенном состоянии. Для этого их навешивают на специальные рейки – вешала – и размещают на соответствующих полках, рамах, тележках и т. д. Для обеспечения необходимой циркуляции воздуха не рекомендуется навешивать колбасные батоны вплот-



Независимо от формы реализации существует ряд обязательных операций, позволяющих придать изделию безупречный внешний вид.

ную друг к другу. При хранении колбас в металлических или пластиковых емкостях и контейнерах необходимо следить за тем, чтобы внутренняя поверхность этих емкостей постоянно была сухой и чистой, иначе могут начаться нежелательные микробиологические процессы, приводящие к повреждению изделий плесенью или слизью. Система воздухообмена на складе должна быть организована таким образом, чтобы в помещении поддерживалась постоянная температура и влажность, но при этом предотвращалась порча колбасных изделий в результате пересыхания, разрывов оболочек и т. д. При хранении колбас в синтетической оболочке зачастую недооценивают важность такого фактора, как влажность воздуха. Однако для колбас из термически обработанного сырья, вареных и сырокопченых колбас в проницаемой колбасной оболочке, особенно из регенерированных натуральных материалов, правильная регулировка относительной влажности в складском помещении имеет большое значение. Температурные ре-

жимы хранения зависят от вида мясных изделий. Вареные колбасы и колбасы из термически обработанного сырья являются скоропортящимися продуктами животного происхождения, и поэтому даже при правильном хранении имеют ограниченный срок годности. Их следует хранить при максимально низких температурах, то есть при температуре около нуля. На практике же их хранят при температуре от 0 до 7 °С. Скоропортящиеся мясные изделия необходимо подвергать охлаждению, чтобы обеспечить сохранность вплоть до момента продажи потребителю. Сырокопченые колбасы, сырокопченый окорок, копченое мясо и подобные им изделия, а также варено-копченые колбасы, если они не нарезаны ломтиками или не измельчены сходным образом, не требуют хранения при низких температурах.

В табл. 1 приведены рекомендуемые температурные режимы хранения готовых мясных изделий.

Подготовка к реализации

Подготовительные мероприятия, необходимые для реализации готовых мясных изделий конечному потребителю, могут быть самыми разными. Перед транспортировкой и реализацией необходимо провести окончательную обработку мясных изделий, чтобы продукты предстали «в лучшем виде». Связанные с этим процессом усилия зависят от способа их реализации. Если продукты, реализуемые через магазины с продавцами, не требуют большой подготовки, то мясные изделия и колбасы, предназначенные для продажи в магазинах самообслуживания, подвергаются интенсивной подготовке, поскольку имеет место дополнительная рабочая операция – упаковка изделия.

Независимо от формы реализации существует ряд обязательных операций, позволяющих придать ему безуп-

пречный внешний вид. У отдельных колбасных батонов для придания привлекательного внешнего вида перед реализацией рекомендуется удалить «хвостики». Колбасы, изготовленные гирляндами, в которых каждый отдельный батон является звеном общей цепочки, например небольшие порционные колбаски, перед реализацией могут быть отделены друг от друга. Иногда по завершении процесса изготовления колбас с оболочки принято срезать клипсы. Обычно это делают в тех случаях, когда продукт упаковывают в вакуумную упаковку, поскольку клипса легко может повредить упаковочный материал. Колбасу кольцами или полукольцами необходимо зачистить. Гирлянды вареных сосисок в съедобной оболочке перед реализацией разрезают попарно, при этом выбраковывают лопнувшие сосиски.

Перед продажей колбасные батоны часто протирают сухой или влажной тряпкой для удаления с их поверхности возможных загрязнений, например слоя жира, попавшего на поверхность оболочки во время варки, или остатков продукта, испачкавших поверхность батона во время копчения в камере. Распространенное раньше натирание оболочки смальцем для придания блеска в настоящее время не используется. Изделия высшего качества все еще иногда пломбируют, хотя это представляет собой достаточно дорогостоящую технологическую операцию. Для такой маркировки существует целый ряд различных пломб и специального оборудования – от простых щипцов до автоматического пломбирователя.

Колбасные изделия в газо- и паропроницаемой оболочке в целях предотвращения дальнейших потерь массы можно после изготовления покрыть слоем воска или парафина. Колбасы в барьерных оболочках также

иногда покрывают воском, чтобы придать внешний вид в деревенском стиле. В тех случаях, когда такое покрытие используют достаточно регулярно и в больших объемах, можно воспользоваться специально разработанным препаратом, который не растрескивается при нанесении на поверхность

Важным моментом в подготовке изделий к отгрузке является оформление необходимой сопроводительной документации, содержащей коммерческую и нормативно-правовую информацию.



Таблица 1. Рекомендуемые условия хранения готовых мясных изделий

Вид мясного изделия	Рекомендуемая температура хранения, °С		Рекомендуемая относительная влажность воздуха в помещении, %	Рекомендуемая освещенность помещения
	Диапазон	Максимальное допустимое значение		
Колбасы вареные	От -1 до 2	5	Около 90	Темнота, до 60 люкс
Колбасы из термически обработанного сырья	От -1 до 2	5	Учитывать точку росы	Темнота, до 60 люкс
Колбасы копченые	От 10 до 15	–	От 75 до 80	Темнота
Сыро-соленые мясные изделия	От 5 до 12	–	Около 75	Темнота, до 60 люкс
Варено-соленые мясные изделия	От -1 до 2	5	–	Темнота, до 60 люкс

колбасного батона, обладает достаточной эластичностью и легко удаляется. Для нанесения препарата используют погружные ванны с термостатическим подогревом, при необходимости оснащенные опускающим устройством для колбас. Следует отметить, что количество препарата наносимого препаратом регламентируется законодательно во избежание его избыточного употребления.

Разные виды сырокопченых колбас покрывают белой или прозрачной массой. Применяют также составы, позволяющие добиться определенной структуры поверхности, например эффекта поверхностного плесневого созревания. Для достижения этих целей разработаны различные виды подбных составов, например образующих газо- и паропроницаемые или же непроницаемые покрытия. Для нанесения таких составов также можно использовать

погружные ванны, соответствующие масштабам производства.

Кроме того, важным моментом в подготовке изделий к отгрузке является оформление необходимой сопроводительной документации, содержащей коммерческую и нормативно-правовую информацию.

Транспортировка изделий в колбасной оболочке должна быть организована таким образом, чтобы по возможности исключить ухудшение качества продукта. Скоропортящиеся мясные продукты необходимо транспортировать только при такой температуре, которая может обеспечить их сохранность вплоть до момента реализации конечному потребителю. При транспортировке, как и при хранении, необходимо обеспечивать как определенную температуру, так и влажность воздуха, режим освещенности, циркуляцию воздуха и т. д. Кроме этого, груз должен быть защищен с помощью соответствующей упаковки во избежание повреждения мясных изделий во время транспортировки, независимо от того, используются одноразовая или возвратная тара. **МС**



Компания: **FESSMANN GmbH und Co KG**
 Herzog-Philipp-Str. 39
 71364 Winnenden-Birkmannsweiler
 Fon.: +49 (719) 570-12-02,
 Mobil: +49 (171) 580-93-86,
 Fax: +49 (719) 570-11-05,
 e-mail: robert.tregubow@fessmann.de
 www.fessmann.de

Made by FESSMANN

Максимально эффективны, обеспечивают высокий уровень гигиены и предназначены для производства в крупных масштабах – линии непрерывного действия как никогда востребованы предприятиями пищевой промышленности. Причина тому – глобализация дискаунтеров и концентрация торговли на четко ограниченные сегменты рынка.

Автоматизированные линии «Made by FESSMANN» позволяют производить с соблюдением наивысших стандартов гигиены товары с низкой себестоимостью и высоким качеством от 40 тонн в день. Для предприятий, выпускающих большие объемы продукции, фирма «FESSMANN» предлагает высокотехнологичную линию TRANSFER TF4000.

Надежность – 35 лет опыта работы

Более 35 лет производители доверяют высокоэффективной системе термической обработки продукции из мяса, птицы и рыбы – процессам сушки, копчения, варения или их совмещению с последующим охлаждением.

Отдельные универсальные зоны обработки (секции), линии непрерывного действия преодолеваются в течение 5-15 мин. Предельно точно их можно настроить на технологические особенности производимой продукции. Длина транспортирующих товар реек составляет 1,55 м. На каждой можно в ручную разместить от 8 до 15 кг. Существенно повысить производительность можно при помощи робота (автомата), загружающего и разгружающего линию рейками с продукцией весом до 25 кг каждая.

Первые из линий постоянно совершенствуются и по сей день работают при полной нагрузке – в три смены: каждые 10-12 сек. на поток ставится рейка с перерабатываемой продукцией, без потерь мощностей и простоев. Они являются «сердцем» производства, задают такт всему процессу. При помощи ли-

ний непрерывного действия также достигается «прозрачность» производства и отсутствие «забытой», частично переработанной продукции. Активные и пассивные системы обеспечивают максимально возможную безопасность.

Сокращение потерь в весе

«FESSMANN» обеспечивает высокое качество продукции при максимальной производственной мощности. В отдельных обрабатывающих зонах линии бесперебойного действия температура, влажность воздуха и плотность дыма регулируются поступенчато и независимо от других зон обработки. При транспортировке продукции в последующие секции она проходит через участки, обеспечивающие невозможность взаимопроникновения сред отдельных зон при помощи вытяжной вентиляции. Такой подход способствует повышению качества, притом потери в весе в сравнении с оборудованием периодического действия (обработка партиями) снижаются до 3%. За счет возможности автономного управления секциями отдельных зон обработки – сушки, копчения, варки и охлаждения – линии фирмы FESSMANN работают особенно эффективно.

Обработка протекает щадящим образом, что позволяет экономить энергию и в то же время повышать качество на сравнительно незначительных площадях. Потребность в производственной площади соответствует примерно 25% от потребности при производстве на оборудовании периодического действия. Обработка продукции протекает при равных условиях, за счет этого изготавливаемые на линиях продукты одинаковы по весу, цвету и вкусовым качествам.

«Animex» инвестирует в эффективность

Группа «Smithfield» (США) отдала предпочтение оборудованию, технологиям и опыту фирмы FESSMANN и за-



купила для своего дочернего предприятия в Польше «ANIMEX S.A.» (Морлины) линию непрерывного производства.

«Эксперты по копчению» из Виннендена начали с анализа производственных процессов на предприятии. Богатый 35-летний опыт позволил реализовать все пожелания заказчика и досрочно сдать линию в эксплуатацию.

Инвестиция себя оправдала. Новейшие разработки позволили значительно улучшить весовые показатели. Период амортизации инвестиции за счет этого снизился до 18 месяцев.

Сильные партнеры и рост оборота

Во всем мире «FESSMANN» сотрудничает с эксклюзивными партнерами по сбыту, обеспечивающими наилучший сервис заказчикам. Так, к монтажным работам на предприятии «ANIMEX» были привлечены специалисты партнера в Польше – TiMa ГмбХ.

Стратегическое сотрудничество с итальянской компанией «TRAVAGLINI», освобождает дополнительные ресурсы для инноваций, благодаря которым усилия «FESSMANN» сконцентрированы на ключевой компетенции – горючем копчении. В последние месяцы фирме удалось усовершенствовать и передать в серийное производство целый ряд оборудования.

Успешное участие в специализированной выставке IFFA и высокий спрос на системы непрерывного производства внесли существенный вклад в успех компании. Полугодовой баланс показал более чем 20%-ный рост оборота и прибыли по сравнению с прошедшим годом. ■

Автор: **Григорий Талярэк**,
директор технического
производства

Компания: **РАДЭКс с.й.**
72-001 Kolbaskowo
Kamieniec 50
Szczecin, PL.

Новые решения от RADEX

Фирма RADEX специализируется на решении вопросов, связанных с обеспечением гигиены на перерабатывающих предприятиях.

Первоначально это было производство химических средств для мойки и дезинфекции производственных поверхностей. Через несколько лет oferta была дополнена техническим оснащением, включающим в себя центральные системы мойки и санитарные шлюзы.

Кроме того, сегодня фирма оказывает консультативные услуги, базируя их на сотрудничестве с предприятием в области ГАЦЦП (НССР), а также разрабатывает Планы поддержки гигиены.

Нашей основной целью является обеспечение высокого качества производимых изделий и оказываемых услуг. Компетентные и деятельные специалисты компании нацелены на удовлетворение потребностей заказчиков.

Разновидность продуктов способствует тому, что нашими клиентами являются предприятия мясной, птицеводческой, фруктово-овощной, кондитерской и молочной промышленности, а также пивоваренные заводы.

Все большую роль в деятельности фирмы играет экспорт. В настоящее время мы экспортируем наши изделия в США, Германию, Словению, Чехию, Словакию, Литву, Латвию, Беларусь, Украину, Россию, Болгарию, Молдавию, Испанию и Португалию.

За 7 лет работы на российском рынке мы оснастили системами мойки и санитарными шлюзами около 50 предприятий мясной и птицеперерабатывающей промышленности. Последнее наши контракты – это системы мойки, продаваемые через голландскую фирму HATCHTECH в инкубатории птицы в Пятигорске, Брянске и Пензе.

В июле 2010 года мы запустили центральную систему мойки и санитарных шлюзов на одном из самых современных предприятий – подразделении компании «Комбинат питания «Конкорд» в Санкт-Петербурге «Конкорд Кейтеринг». Производство будет выпускать охлажденные продукты питания для государственных учреждений: школ, университетов, армии.

В этом году на выставке «Агропродмаш» на стенде компании можно будет увидеть новые решения в области проектировки и строительства санитарных шлюзов – модульные станции гигиены и поста дезинфекции рук. Также мы покажем элементы центральной системы мойки, включающие подготовку и подавание растворов.

Ждем Вас на стенде 21A80, зал 1, павильон 2. 



ВСЁ ДЛЯ ГИГИЕНЫ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Системы центральной мойки



Приглашаем на ярмарку



Санитарные шлюзы для гигиены персонала



Наши партнёры в Европе

HATCHTECH
INCUBATION TECHNOLOGY

HygieneTechnikk

Inwestpol consulting



Наши партнёры в России



BERTSCHlaska

Автор:



Инж. Хуберт Хакль,
генеральный директор

Берч-Ласка Вена

Баумгассе 68
А-1030 г. Вена
тел.: 0043 1 79574 0
факс: 0043 1 7985622
e-mail: bertschlaska@bertsch.at

Берч-Ласка Москва

Ленинградский пр., 16, стр. 2
RUS-125040 г. Москва
тел.: 007 495 741 45 02
факс: 007 495 741 45 98
e-mail: office@bertsch-laska.ru

Берч-Ласка Краснодар

ул. Красноармейская 116/2
RUS-350015 г. Краснодар
тел./факс: 007 861 259 69 58
мобильный тел.: 007 918 683 40 16
e-mail: ivan.bezklubov@bertsch-laska.ru

Производство от А до Я

ВERTSCHlaska с офисом в Вене является частью традиционного австрийского предприятия BERTSCH и уже свыше 40 лет занимается экспортом оборудования для мясоперерабатывающей промышленности.

Мы всегда там, где требуется высокий профессионализм. Имея шесть собственных представительств в Восточной Европе, расположенных в таких городах как Москва, Краснодар, Минск, Киев, Вильнюс, Рига, Алматы, BERTSCHlaska готова в непосредственной близости к клиенту оказать любую необходимую помощь.

Наша общая программа включает в себя как проектирование с нуля (Green Field Projekte) убойных и мясоперерабатывающих цехов, так и поставку оборудования для предприятий по переработке мяса, птицы, рыбы, производству колбасных изделий и их монтажу, пуск в эксплуатацию, обучение и технологическое сопровождение.

Оборудование, поставляемое BERTSCHlaska для переработки мяса и производства вареных, полукопченых, сырокопченых колбас, ветчины, полуфабрикатов и других деликатесных продуктов используется на сегодняшний день во всем мире. В сфере вакуумной упаковки мы представляем технически хорошо продуманные камерные машины и машины глубокой вытяжки, а также всю периферию от машин для нарезки до систем взвешивания и этикетирования.

BERTSCHlaska предлагает соответствующее оборудование для всех технологических процессов.

Оборудование для убоя и охлаждения

Убойные цеха могут проектироваться и как отдельные монолинии, и как комбинированные линии по убоя КРС, свиней или овец. Они оснащаются также установками для обработки побочных про-



дуктов убоя (красных и белых внутренних органов, жира, шкуры, копыт, рубца и др.), комплектуются необходимыми устройствами логистики на предприятии (подвесными трубчатыми путями, транспортерами, решениями для холодильников и др.).

Оборудование для обвалки и разделки мяса и оборудование для гигиены

Сегодня, а тем более в будущем будут возрастать требования к современным предприятиям по разделке мяса, производительности, экономичным решениям, эргономичности рабочих мест и качеству продукта. В зависимости от технологии обвалка мя-



са осуществляется или на отдельных рабочих местах, или на автоматизированном транспортере с распределением рабочих процессов.

Оборудование для производства мясных и колбасных изделий



Для того чтобы экономично производить высококачественные колбасные продукты, необходимо первоклассное производственное оборудование, а также современные технологии. Универсальные термокамеры непрерывного действия представляют собой комбинацию из камеры для копчения, варки и интенсивного охлаждения с автоматической системой транспортировки коптильных рам. Климатические камеры холодного копчения до 40 коптильных рам и климатические камеры сушки площадью до 300 м², а также климатизирование отделений для упаковки, душ с мелкодисперсным распылением воды.

Высококвалифицированные специалисты компании могут ответить на любые вопросы, дать квалифицированную консультацию по всему спектру поставляемого оборудования и оказываемых услуг, познакомить с новинками в области оборудования и технологий.

Bertsch Laska представлена на выставке АГРОПРОДМАШ 11.–15.10.2010: Форум, стенд №FC030.



ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ КОМПАНИИ ООО «ПТФ «КРИОТЕК»



Комплексы уоя свиней и КРС

- охлаждение парного мяса
- заморозка мяса
- мясожировое производство



Колбасные заводы

- посол мяса
- машинно-шприцевые помещения
- осадка колбас
- интенсивное охлаждение
- вентиляция и кондиционирование



(495) 580-61-71; 580-61-51
www.kriotek.ru

реклама

ДОХОДНАЯ ДЕФРОСТАЦИЯ

система воздушно-капельной туннельной разморозки

- уникальные патентованные инженерные решения
- быстрая дефростация с режимом хранения по завершении процесса
- гарантированное сокращение потерь веса сырья до 0,5-1,8%
- короткие, до 1 года, сроки окупаемости оборудования
- высокая надежность, простота в эксплуатации и огромный опыт
- автоматическое управление + интерактивный контроль параметров
- on-line анализ состояния сырья (комбинирование тепла, холода и влаги)
- высокое качество и гарантия сохранности сырья
- возможность размораживания икры
- низкие эксплуатационные расходы
- модельный ряд от компактных камер до контейнеров
- возможность выбора теплоносителя



Дистрибьютор в РФ и СНГ: ООО «ЭСМЕРАДО», тел/факс (495) 980 7850, www.kometos.ru

Приглашаем посетить наш стенд на выставке Агропродмаш-2010, павильон 2, зал 1, стенд 21E60

реклама



Автор:



Павел Василян
Региональный менеджер
по продажам

Компания: **Tipper Tie Alpina GmbH**
Ringstrasse, 14,
CH-9200 Gossau/Schweiz,
тел. +41 (0)71 388 63 63,
факс +41 (0)71 388 63 00

Оборудование для клипсования натуральных оболочек

Полностью укомплектованная фирмой Tipper Tie система – клипсаторы, клипсы и петли – гарантирует бесперебойное производство мясных изделий в натуральных оболочках и повышает его надежность. Правильно подобранные сплавы, профиль и точность размеров обеспечивают высокое качество клипс.

Одноклипсовый автомат TAN

Клипсатор TAN особенно хорошо приспособлен для зажима порционных изделий в цепочках до калибра 55. Типичным продуктом является, например, говяжья колбаса в Германии, жирные колбасы в Чехии и Словакии, австрийские кнакеры и швейцарский сервелат, русские сардельки. Все известные натуральные кишки, тонкие кишки или искусственные оболочки из коллагена, целлюлозы или полимеров можно надежно и в щадящем режиме запереть со скоростью до 320 тактов в минуту. Простая и жесткая конструкция в сочетании с испытанной техникой позволяет использовать машину также и при тяжелых окружающих условиях.

TAN с пневматическим приводом можно при помощи консоли или подставной тележки (опция) пристыковать к любой из имеющихся на рынке наполнительных машин. Опционально TAN оборудуется катушками с клипсами, а также двуручным управлением.

Импульс для клипсации приходит от шприца. Клипсатор TAN полностью выполнен из хромоникелевой стали и полимеров. Массивная конструкция гарантирует длительный срок службы. Пневматические демпферы вытеснителя и поршня штемпеля, а также встроенная система смазки делают TAN весьма тихим.

Отдельные узлы машины – направляющая штемпеля, матрицы, клапаны и другие – можно легко заменить (модульная система) и направить для проверки изготовителю. Клип-



сатор TAN очень легко очищается. Нержавеющие материалы, гладкие поверхности, простая и жесткая конструкция – все эти элементы позволяют быстро и гигиенично очистить машину. TAN отвечает новейшим требованиям безопасности и гигиены.

Двойной клипсатор-автомат для натуральных оболочек KDCR

Надежность в производстве и высокая степень безопасности – особенности данной машины. Двойной клипсатор-автомат KDCR разработан специально для изготовления кольцевидных изделий в натуральных оболочках. Машина прекрасно приспособлена для заперения в свиных и тонких говяжьих кишках в диапазоне калибров до 46+ мм. Также надежно можно изготавливать кольцевидные продукты в коллагенных, целлюлозных или полимерных оболочках калибров до 50 мм.

Клипсатор KDCR работает быстро и особенно тихо, его легко эксплуатировать. В зависимости от размера порции достигается скорость до 120 тактов в минуту, магазин вмещает клипсы для 3,5 тыс. колбас – это обеспечивает удобство и высокую эффективность. KDCR поставляется также со стержневым механизмом. Кольца или полукольца, а также цепочки и порционные продукты – клипсатор KDCR является неотъемлемой машиной для каждого производителя колбас.

Жесткая конструкция гарантирует высочайшую прочность и длительный срок работы. Специальная система вытеснения и подвижный тормоз оболочки позволяют в щадящем режиме обрабатывать чувствительные натуральные оболочки. Опциональное устройство управления с сигнальным щупом позволяет заполнять оболочки по визуальной оценке оператора, без использования устройства порционирования наполнительной машины. **Р**



Качество в сепарировании мяса

Мясообвалочные и жиловочные машины • Сепараторы



LIMA

- Оптимальная регулировка • Идеальная структура мяса • Без предварительного дробления
- Простая эксплуатация • Быстрая очистка • Высокая гигиена

Приглашаем Вас
посетить наши стенды
на выставке Агропродмаш-2010
стенд 2 – 2D15
стенд FD 100

LIMA – лидер в производстве высокотехнологичного
оборудования для сепарирования и мясообвалки
МИРОВЫЕ ПОСТАВКИ И ОБСЛУЖИВАНИЕ



Производительность от 200 до 12 000 кг/ч

LIMA S.A.S. - 456, route de Rosporden - 29000 Quimper - France

Tel.: +33 (0) 298 948 968

www.lima-france.com

Fax : +33 (0) 298 948 969

lima@lima-france.com

реклама

РЯД НАШИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ



DOMINIONI
PUNTO & PASTA

Оборудование для промышленного
производства пельменей и вареников.



Надежная круглосуточная эксплуатация.
Любой способ приготовления теста.
Самые востребованные формы изделий.

www.pptk.ru



ППТК

Санкт-Петербург, Галерная ул. 30 литер «А», оф. 1Н
т. (812) 325 46 75, 570 12 26. e-mail: info@pptk.ru

реклама



Авторы: **Владимир Малков**,
руководитель департамента
мясоперерабатывающего оборудования

Компания: **«АГРО-3»**,
тел.: +7 (495) 721-20-77,
www.agro3.ru

Стратегия конкуренции: рецепты торговой марки «Окраина»

Рынок мясной продукции за два кризисных года претерпел существенные изменения. Впервые за последние 9 лет потребление колбасных изделий сократилось на 6,5% в натуральном выражении.

Рост цен при одновременном снижении доходов населения привел к тому, что покупка любых колбас (даже средне- и низкоценового диапазона) стала ощутимой и достаточно обременительной тратой. Поэтому массовый потребитель уже ищет не дешевую, а вкусную колбасу по приемлемой цене. Так, согласно независимым исследованиям, количество покупателей, отдающих предпочтение «натуральности» и «мясному» вкусу колбасных изделий, увеличилось в 2009 году до 26%.

Новые условия рынка заставляют производителя выбирать индивидуальную стратегию конкуренции. Кто-то максимально снижает цены, зачастую жертвуя качеством. Кто-то сокращает объемы, расширяет ассортимент. Оптимальным выбором, на мой взгляд, является разумное сочетание всех методов, с одной оговоркой: уменьшение цены – не за счет качества продуктов, а благодаря снижению издержек.

Что же позволяет предприятию снизить издержки? Рациональное использование сырья, экономия энергии, площадей, сокращение потерь и времени производства, грамотная организация рабочего процесса. Ключевую роль во всем перечисленном играет современное высокотехнологичное оборудование, ведь от его возможностей зависят и расход сырья, и энергопотребление, и количество рабочих рук, и, главное, качество готового продукта.

Примером правильно выбранного курса на период кризиса может послужить производственная политика МПЗ «Богородский», известного массовому потребителю продукцией с торговой маркой «Окраина». Колбасные изделия этого предприятия, вопреки общим тенденциям, не только не потеряли в объемах продаж в 2009-2010 годы, но и активно осваивают московский рынок. Сегодня они широко представлены как в сетевых гипермаркетах «МЕТРО», «РЕАЛ», «7-й Континент», «Стокман», «Русмаркет», «СПАР», так и в крупных супермаркетах – «ТД Крестовский», «Твой Дом», универсам «Борисовский» и других, а также в сетевых интернет-магазинах «Утконос».



Позволю себе небольшое отступление, посвященное истории предприятия. Наша компания принимала непосредственное участие в его создании, включая проектирование, оснащение оборудованием и запуск в эксплуатацию. Вообще для «АГРО-3» такого рода комплексный инженеринговый проект – не новость, однако этот объект имел очень интересную и необычную специфику.

Во-первых, он начинался с коллективной творческой идеи дружной команды энтузиастов-профессионалов. Завод был построен в 2006 году в «чистом поле» и «с нуля» по самым передовым технологиям.

Главный принцип создателей – «Ближе к настоящему» – реализован здесь полностью. Гармоничное сочетание экологической чистоты, натурального сырья и современной техники производства.

Во-вторых, позиционирование на рынке колбасных изделий и мясных деликатесов высокого класса было выбрано еще на стадии первоначальных проработок идеи будущего завода с нашими специалистами-проектировщиками.

«Рыночная ситуация постепенно складывается в пользу производителей, стремящихся выпускать продукцию высокого качества, растет потребительский интерес к здоровым, натуральным продуктам, с более короткими сроками хранения», – эти слова **генерального директора МПЗ «Богородский», Виталия Деледивки**, оказались поистине пророческими.

Следуя этому принципу, предприятие в 2008 году внедрило систему ХАССП-Мясо, обеспечивающую жесткий контроль качества и безопасности продукта на всех стадиях его производства.

И наконец, здесь существует комплексный и профессиональный подход ко всем производственным и сбытовым вопросам. Собственная логистика, начиная с приобретения сырья и заканчивая реализацией продукции. Нестандартные маркетинговые решения, включая концепцию фирменного знака, рекламных материалов, эффективное продвижение необычайно удачного бренда «Украина».

Выбор производственной техники полностью ориентирован на ассортимент готовой продукции и ее характеристики. «Мы работаем на оборудовании самого высокого класса – Seydelmann, Mauting, Vakona, Fatosa, Foodlogistik, Webomatic, Roser, Alpina, Handtmann, Supervac и т. д. Именно оно обеспечивает заявленное качество всего перечня наших изделий», – считает **Алексей Смирнов, главный инженер МПЗ «Богородский»**. И с ним можно полностью согласиться, особенно учитывая результаты, которых предприятие достигло за столь короткое время.

Грамотная и нестандартная стратегия развития позволила заводу не только быстро добиться успеха, но и устоять в трудные времена. Сегодня предприятие продолжает наращивать производ-



ство, расширяет ассортимент, ищет новые перспективные товарные ниши. Снижение издержек осуществляется здесь за счет использования современного высокопроизводительного и экономичного оборудования.

Так, в 2009 году, в самый разгар кризиса, предприятие пополнило свой технический парк новыми агрегатами и линиями, позволившими улучшить товарный вид и качество продукции, а также создать новые виды упаковок колбас и деликатесов в весовом и порционном форматах, удобных для сетевых ритейлеров.

В термическом отделении специалистами «АГРО-3» была установлена камера интенсивного охлаждения Mauting, обеспечившая существенное сокращение потерь и времени производства колбасных изделий.

Технология интенсивного охлаждения колбас и мясoproductов позволила добиться уменьшения потерь в весе готового продукта, улучшения его органолептических показателей и санитарно-гигиенических характеристик, а также экономии производственных площадей, используемых для складирования и охлаждения изделий.

Ускорение перехода через критический интервал температур от +40 °С до +15 °С, когда происходит наиболее активный рост микроорганизмов, способствовало увеличению срока годности изделий. А значительное сокращение промежутка времени между термообработкой и отгрузкой продукта повысило производительность и снизило затраты предприятия.

Остановлюсь подробнее на основных преимуществах технологии интенсивного охлаждения. Во-первых, длительность охлаждения изделий не просто снижается, она сокращается в 3-5 раз. Во-вторых, обеспечивается высокий уровень санитарно-гигиенической защищенности готовой продукции. Поскольку камеры интенсивного охлаж-



дения не допускают размножения бактерий, то готовая продукция, прошедшая в них обработку, сохраняется дольше, чем при традиционном методе охлаждения.

За счет сокращения времени охлаждения уменьшаются и периоды активности бактериологической среды. Бактерии разных типов имеют разные температурные зоны жизнедеятельности. При медленном охлаждении в готовой продукции появляются и остаются следы жизнедеятельности каждого из этих типов бактерий. При интен-



сивном охлаждении ряд типов просто не успевает развиваться.

Охлаждение с использованием традиционных технологий вызывает повышенное образование в пищевых продуктах водных молекул и последующий разрыв их связей, что ухудшает консистенцию изделий, приводит к быстрому сморщиванию готового продукта. К тому же в процессе охлаждения колбасные изделия теряют влагу и, следовательно, от 10 до 20% своей массы, в зависимости от вида продукта. При интенсивном методе охлаждения потери сокращаются до 0,8-1,5%.

Уменьшается также и расход воды по сравнению с традиционным охлаждением изделий душированием, а соответственно и нагрузка на очистные сооружения предприятия.

И наконец, внедрение этой технологии позволяет на 2/3 от норматива сократить производственные площади, используемые для охлаждения готовой продукции.

Таким образом, приобретение камеры позволило предприятию снизить затраты, и продукция с торговой маркой «Украина», оставшись доступной массовому потребителю по цене, несколько не потеряла в качестве.

Качество же на предприятии возведено в культ. Жесткий отбор поставщиков и тщательный контроль сырья, строгое соблюдение температурного режима и гигиены производства, проверенные рецептуры, современные технологии, лабораторный анализ образцов – все это позволяет высоко держать марку, сохраняя заслуженную любовь покупателей. ■



Компания: **ООО «Интермик-Рустех»**,
российское представительство
группы INTERMIK



Автор:
Николай Пестов,
директор «Интермик-Рустех»

Головной офис:

INTERMIK Sp. z o.o.
01-747 WARSZAWA,
ul. Elblaska 15/17,
тел.: +48 22 633-42-85,
факс: +48 22 633-42-96,
e-mail: intermik@intermik.eu
www.intermik.eu

Москва:

тел.: +7 (495) 231-19-00,
e-mail: intermik@intermik.ru

Киев:

тел.: +38 (044) 230-26-91,
e-mail: intermik@intermik.kiev.ua

Брест:

тел.: +375 (162) 25-92-21,
e-mail: intermik@brest.by

Новинки INTERMIK для модернизации МПК

Одной из последних новинок в ассортименте ведущего восточно-европейского производителя пищевого оборудования – польского холдинга INTERMIK – стали высокооборотные вакуумные куттера с системой подогрева загруженного сырья.

Вакуумные куттера от INTERMIK имеют двойную систему подогрева чаши: подогрев рубашки чаши и впрыск пара в ножевую камеру. Применимы они на предприятиях, где выпускаются копченые, вареные и сырокопченые колбасы. Куттера с подогреваемой чашей – это оборудование с расширенным диапазоном технологического использования. С одной стороны, они могут использоваться для приготовления фаршей, гомогенизированной колбасы, и здесь технология ни в чем не отличается от традиционного куттера, с другой стороны – они могут использоваться для приготовления горячих фаршей.

Дополнительно куттера оборудованы прецизионной системой управления температурой, благодаря чему загруженное сырье может охлаждаться в момент превышения заданной температуры выше гистерезиса.

Куттер с подогреваемой чашей позволяет выполнять две операции на одном оборудовании, то есть предварительную обработку сырья и его размельчение. Объединение операций предварительной термической обработки и куттерования возможно только при производстве определенного ассортимента продукции, главным образом паштетов.

Элиминация межфазовой разгрузки и затем снова загрузки является основным фактором сокращения трудоемкости благодаря аппаратному объединению обеих операций. Организация работы такого типа позволяет повысить эффективность на 10%. Кроме того, термическая обработка на куттере гарантирует сохранение всех компонентов в производимом фарше, в отличие от приготовления этого сырья в воде, когда вываривается ряд компонентов, главным образом – коллаген из шкурок или белки из мясного сырья. Тепловые условия варки в куттере с подогреваемой чашей не отличаются от тех, которые типичны для этой операции во время подогрева в обычных условиях. Разница заключается в обработке, так как в куттере одновременно проводятся размельчение и перемешивание, что обеспечивает значительное ускорение теплообмена между теплоносителем и обогреваемым сырьем.



«Интеллектуальные» иньекторы

Также к новинкам относятся «интеллектуальные» иньекторы от INTERMIK, использующие сервоприводы. Они предназначены для реализации наиболее сложных процессов иньектирования, включающих широкий спектр сырья:

- жилистое и красное мясо с костью и без кости;
- корпуса птицы и белое мясо с костью и без кости;
- кулинарное мясо – белое и красное;
- рыба и рыбное филе.

Серво-иньекторы отличаются очень высокой повторяемостью производимых технологических операций: как при низком (до 10%), так и при высоком (до 100%) уровне иньектирования отклонение составляет от 1 до 5%.

Оборудование этой генерации обладает более высокой производительностью, рассчитываемой в кг/ч, по сравнению с машинами, приводимыми традиционными моторедукторами: сервоприводы работают в двух направлениях без необходимости выполнения эксцентрического движения. Благодаря этому можно многократно увеличить количество наколов в единицу времени. Максимальная скорость движения головки доходит до 60 циклов в минуту – конечно же, ее можно регулировать в зависимости от потребностей в данной операции.

«Интеллектуальные» машины имеют цифровое позиционирование головки, которое позволяет производить инъектирование сырья различной толщины, не выжимая рассол во время процесса. Позиционирование производится в диапазоне от 40 до 210 мм. Серво-инъекторы имеют регулировку высоты опускания игл над поверхностью транспортера. То есть иглы вкалываются только на необходимую глубину (например, останавливаются 50 мм от транспортера), не инъектируя жировой слой мяса. В каждой машине есть возможность программирования момента инъектирования, то есть определения уровня (момента) начала и завершения инъектирования, который может не совпадать с началом и завершением накалывания сырья.

Инъекторы, о которых идет речь, имеют также сервопривод транспортера, синхронизированный с сервоприводом головки, что позволяет создать большое количество сеток наколов, в зависимости от потребностей производства и вида инъектируемого сырья.

И мешалка, и массажер

Вакуумные мешалки-массажеры с автономным охлаждением МАМ-300 и МАМ-600 – оборудование, которое помогает более экономно и экономичнее работать. Производит их входящий холдинг INTERMIK – завода NOWICKI. Мешалка-массажер является устройством, объединившим в себе функции как мешалки, так и массажера. Конструкция позволяет сегментному валу достаточно интенсивно воздействовать на массируемое мясо, сокращая, таким образом, время его пластификации и одновременно более эффективно вяжет введенный рассол. Поверхность мяса, благодаря действию подвижного сегментного вала, подвергается механическому воздействию. Первичный поверхностный слой мышц как бы уничтожается, что в свою очередь вызывает лучшее связывание отдельных мышц для производства комбинированных копченостей.

Простая установка дополнительного крыла сегментного вала позволяет использовать устройство в качестве вакуум-



ной охлаждаемой мешалки. Особая эффективность устройства наблюдается при гидратации мяса для реструктурированных ветчин, а также при производстве фарша для колбас крупно и средне измельченных, с большим выходом, а также для мелко измельченных колбас.

Производство изделий из мяса птицы во всем мире приносит рост оборота и большой успех. Конечно, для получения высокоэффективных деликатесов необходимы лучшие технологии и самое современное оборудование. Группа INTERMIK-METALBUD представляет специализированный ряд машин для производства цельномышечных ветчин и копченостей. Для создания этого оборудования наши конструкторы использовали последние достижения техники, многолетний опыт растущего производства, также учли опыт и потребности технологов всего мира, где оборудование INTERMIK уже успешно работает.

В эту группу машин входят промышленные инъекторные линии (с полным охлаждением), включающие:

- загрузчики автоматизированные (оприкидыватели тележек и вакуумная система);
- инъекторы (пружинные, пневматические с микропроцессором, сервоприводом);
- мешалки рассола (без охлаждения и с охлаждением);
- фильтры барабанные (без охлаждения и с охлаждением);
- вакуумные массажеры разных модификаций, наиболее адаптированные к потребностям клиента – обычные и с автономным охлаждением, с впрыском пара, с подогреваемой и охлаждаемой рубашкой и т. п.;
- роторные шприцы для ветчин с двойным вакуумом и аппликаторы;
- МИМ-система (инъектирование мяса мясной эмульсией);
- универсальные коптильно-варочные термокамеры, в том числе и с опцией холодного копчения;
- камеры быстрого охлаждения;
- климатокмеры;
- упаковочно-взвешивающе-этикетировочные комплексы, позволяющие упаковать продукт в вакуум или газовую среду при различных видах упаковки – в готовые лоточки, в термоформированные лотки или в формируемые прямо на продукте мешочки «флюо-пак». **Р**

* ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

ООО «Интермик-Рустех» – российское представительство группы INTERMIK, крупного холдинга, производящего оборудование для мясокомбинатов, находящихся в стадиях проектирования, строительства, оснащения, модернизации и текущего производства. В холдинг входит ряд современных заводов, в том числе крупнейший в Центральной и Восточной Европе завод INTERMIK-METALBUD (Польша), а также итальянский завод Risco.

Авторы: **Юрий Соколов**,
генеральный директор,
академик МАХ

Виктор Калюнов,
технический директор,
к. т. н., академик МАХ

Компания: **ООО «ОК»**
194044, г. Санкт-Петербург,
Б. Сампсониевский пр., д. 45 лит. А,
тел.: +7 (812) 740-22-65,
факс: +7 (812) 740-55-48,
e-mail: office@ok-ref.ru
www.ok-ref.ru

Схемные решения систем холодоснабжения

Выбор инвестором схемного решения системы холодоснабжения на основе подбора самого дешевого основного холодильного оборудования, комплектующих изделий и материалов, исключение из схем приборов автоматизации и системы мониторинга нередко приводит к бесконтрольности и увеличению эксплуатационных расходов.

Специалисты компании «ОК», стремясь к эффективной реализации объекта, представляют инвестору оптимальную по составу оборудования схему холодоснабжения.

Мясоперерабатывающие предприятия России постепенно переходят на современный высококачественный уровень производства. Технологические линии предъявляют более

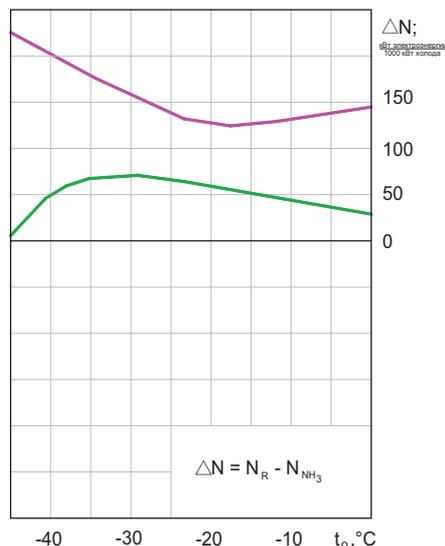


Рис. 1. Разница в потреблении электроэнергии ΔN на производство холода при использовании сальниковых и полугерметичных винтовых компрессоров, работающих на R404A, относительно сальниковых винтовых компрессоров, работающих на аммиаке:

- сальниковые винтовые компрессоры, работающие на R404A;
- бессальниковые винтовые компрессоры, работающие на R404A

Приглашаем посетить наш стенд на выставке Агропродмаш-2010, Павильон №2, зал №3, стенд 23D15



Процесс с потреблением холода: Охлаждение туш и полутуш		
Технологическое решение	Возможные схемные решения	Дополнительные решения
Искусственное охлаждение	Аммиачная или фреоновая система холодоснабжения	При использовании фреона R404A потребление электроэнергии больше (рис. 1)
	Неорганизованное воздушораспределение	Длительность процесса охлаждения. Большая усушка продукции
Охлаждение в камерах периодического действия	Организованный обдув полутуш и туш	Бесканальное воздушораспределение, воздухоохладители с направленным на туши потоком воздуха
		Канальное воздушораспределение с подачей воздуха на полутуши
Охлаждение в туннелях	Организованный обдув туш	Интенсивное охлаждение (- 0 °С). Усушка на уровне 2%
		Шоковое охлаждение (- 10 °С). Усушка на уровне 1,5% (с учетом доохлаждения)
		Подмораживание (- 30 °С). Усушка на уровне 1% (с учетом выравнивания температур)
Процесс с потреблением холода: Технологическое кондиционирование производственных помещений		
Технологическое решение	Возможные схемные решения	Дополнительные решения
Поддержание температуры воздуха в технологических помещениях на уровне 4-8 °С	Кондиционер с типовой комплектацией	Периодическое отключение для оттайки инея с воздухоохладителей
	Охлаждение воздуха воздухоохладителями с малой скоростью движения воздуха	Подаваемый свежий воздух охлаждается в типовом кондиционере
	Охлаждение воздуха воздухоохладителями с тканевыми каналами	Подаваемый свежий воздух охлаждается в типовом кондиционере
Поддержание относительной влажности воздуха в технологических помещениях	Кондиционер с типовой комплектацией	Периодическое отключение для оттайки инея с воздухоохладителей
	Использование автономных увлажнителей и осушителей воздуха	Подаваемый свежий воздух осушается в типовом кондиционере
	и т. д.	

жесткие требования ко всем системам энергообеспечения, в том числе и к системам холодоснабжения. Инвесторы, решая задачу о вложении средств на создание новой или реконструкцию существующей системы холодоснабжения, заинтересованы в окупаемости инвестиций.

Разнообразие вариантов холодопотребляющего технологического оборудования, которое предлагается фирмами-производителями, еще в большей мере усложняет решение на первый взгляд простой задачи. В таблице представлены некоторые варианты поиска решения. **□**

Ваши продукты - это наша точка отсчета

Независимо от того, какие продукты вы планируете производить и какой процесс хотите усовершенствовать, Townsend Further Processing - ваш лучший выбор. Мы предлагаем решения для производства колбасно-сосисочных изделий, формовки порционных продуктов, маринования, нанесения покрытий и тепловой обработки.

Ориентируясь на ваши требования к продуктам и опираясь на наши знания в области пищевых технологий, мы проектируем и производим новаторские машины и системы высочайшего качества.

Ваши продукты - это наша точка отсчета.

За более подробной информацией обращайтесь в компанию Townsend Further Processing:
Тел. +7 495 229 00 10
Электронная почта: sergey.tsitovich@marel.com | www.marel.com/townsend





Автор: **Наталья Кузнецова**,
генеральный директор

Компания: **Оконт & К**
125373, Москва, Походный проезд, д. 4, корп. 1,
тел.: +7 (495) 797-55-10 (многоканальный)
e-mail: okant@okant.ru
www.okant.ru

Эволюцияпельменного производства

Российская компания «Оконт и К», являющаяся эксклюзивным представителем LB Italia – завода-производителя линий для формовкипельменей, в 2009 году представила на рынке оборудования новуюпельменную линию.

Линия LB 250 NUOVA была спроектирована и изготовлена специально по требованиям российских заказчиков для производствапельменей формы ручной лепки.

Ее выводу на рынок предшествовал длительный процесс эволюционного развития моделейпельменных аппаратов. Первыми на рынке появились аппараты JGL-120 и JGL-240 производства заводов КНР. «Оконт и К» начала поставлять их на российский рынок в 1996 году. Аппараты были надежными, простыми, а самое главное, имели небольшую стоимость, что обеспечило им успех продаж почти на десятилетие. Но форма выпускаемого продукта больше напоминала украинский вареник, чем русскийпельмень, также были претензии к качеству теста, которое не раскатывалось, а выдавливалось методом экструзии, что приводило к отличиям во вкусовых качествах от домашнихпельменей.

В 1998 году «Оконт и К» решила начать сотрудничество с компанией «АНКО», одним из ведущих производителей оборудования на Тайване, модельный ряд которого составляет более 50 наименований. Специализация данного завода – автоматы для производства изделий из теста с различными начинками. Заменяя специальные формующие насадки, можно изготавливать манты и хинкали, самсу, мини-пиццу, булочки с мясной начинкой.

В 2000 году между компанией «Оконт и К» и итальянским производителем «LB Italia» был заключен эксклюзивный

контракт на поставку в Россиюпельменных линий RC-250 и RC-540, которые в результате адаптации к местному сырью эволюционировали в LB-250, LB-320, LB-540 Evolution. Форма продукта, выпускаемого на этих линиях, была максимально похожа напельмени формы ручной лепки, но форма залепки ушекпельменя все же больше напоминала итальянские капеллетти. LB-250, LB-320 и LB-540 Evolution комплектовались только тестораскаточными машинами, которые полностью повторяли изготовление теста в домашних условиях. Форма и внешний видпельменя очень понравились российским покупателям, и почти за 10 лет было продано большое количество оборудования, что вызвало обострение конкуренции на рынке готовыхпельменей.

В сложившейся ситуации, чтобы как-то выделиться среди конкурентов, производители опять стали искать новые формыпельменей. Поскольку конструкторские поиски по изготовлениюпельменя с традиционной залепкой ушек не были на тот момент закончены, на рынок была выведена линия RSA-250 (320, 540). Здесь использовались только тестораскаточные машины,пельмени производились из двух листов теста методом выштамповки, что давало почти неограниченный выбор формы продукта и высокую производительность. Впоследствии выявились два существенных недостатка – после варки всепельмени становились овальными, а часть из них раскрывалась. Это было обусловлено тем, что при формованиипельменя использовался вакуум,

и это приводило к большим внутренним напряжениям теста, которые при варке сказывались на изменении формы продукта. Тем не менее из-за отсутствия на рынке другого оборудования, способного производитьпельмени новой формы, эти машины также внесли свой вклад в становление рынка.

Ответом фирмам, ставящим себя на пьедестал и слишком часто позволяющим высказывания о своем неоспоримом праве быть всегда и везде первыми, стало начало конструкторских разработок машины LB 250 (320,540) NUOVA.

На выставке Агропродмаш-2009 компания «Оконт и К» и завод «LB Italia» продемонстрировали LB-250 NUOVA – модель, которая представляет передовые современные технологии в про-

Производство

Процесс приготовления продукта на LB-250(320) NUOVA полностью повторяет приготовлениепельменей ручной лепки в домашних условиях.

изводствепельменей. С ориентиром на российский рынок был разработан, выполнен и запатентован штамп нового образца. Процесс приготовления продукта на LB-250(320) NUOVA полностью повторяет приготовлениепельменей ручной лепки в домашних услови-

ях. LB-250(320) NUOVA оснащается только тестораскаточными машинами. По желанию покупателя линия может быть оснащена автоматическим тестомесом непрерывного действия с подачей муки, воды и измельчителем тестовой обрезки. Система подачи фарша со специальным шнеком позволяет использовать мягкие начинки.

Компания «Оконт & К» успешно начала продажи данного оборудования в России. При этом она постоянно находится в поиске NUOV'ых технических решений, что соответствует понятию «эволюция». **Р**

Посетите нас на «Агропродмаш»
[стенд 22С28, пав. 2, зал 2.] с 11 по 15 октября 2010 года.



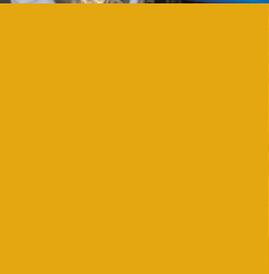
3200
проектов
в 92
странах



Инновация



Техническая
поддержка
24 часа в сутки,
7 дней в неделю



Поставщик
полной линии



Компания MPS мировой лидер в разработке, дизайне и производстве современных систем для мясоперерабатывающей и пищевой промышленности.

- Технология убоя КРС, свиней и овец
- Оглушение CO₂ - системы сбора крови
- Разделка/Обвалка
- Решения для автоматических систем логистики и складов
- Очистные сооружения
- Техническая поддержка и запчасти

Штаб-квартира:
MPS Meat Processing Systems
P.O. Box 160
7130 AD Lichtenvoorde
The Netherlands
Тел: +31 (0)544 390 500
Факс: +31 (0)544 375 255

000 «МПС Рус»
115093, г.Москва, ул. Павловская, д. 27/29, стр. 6
тел./факс: +7 495 775 1531

www.mps-group.nl

Гость:



Роб ван Сон,
генеральный директор
ООО «МПС Рус»

Компания: **ООО «МПС Рус»,**
115093, Россия, г. Москва,
ул. Павловская, д. 27/29, стр. 6,
тел./факс: +7 (495) 775-15-31,
e-mail: r.vanson@mps-group.nl
www.mps-group.nl

Передовые технологии оптимизируют затраты

В начале года компания MPS приобрела контрольный пакет акций Butina A/S – фактически своего прямого конкурента. О потенциале крупнейшего мирового поставщика оборудования, а также возможностях мясоперерабатывающих предприятий в России, от которых зависит выбор стратегии развития, мы поговорили с генеральным директором компании «МПС Рус» Робом ван Сон.

– Какие цели преследовала MPS, планируя сделку, и какие возможности открылись с ее заключением?

– Компания Butina и ее дочерняя компания Anitec («Анитек») продолжают работать под собственными брендами, обслуживая уже имеющихся и новых покупателей и партнеров. Клиентская база, инновационный и финансовый потенциал MPS усилит лидерство Butina/Anitec на рынке оборудования систем оглушения углекислым газом и обескровливания. Одновременно приобретенные акции увеличат потенциал MPS и укрепят ее позиции на рынке оборудования для убоя скота.

В чем выгода для MPS и ее клиентов?

- Доступ к обширной и продуманной технологической базе позволит совершенствовать и разрабатывать новую продукцию и решения для мясоперерабатывающей промышленности.
- Укрепление курса на инновации гарантирует использование технологий следующего поколения.
- Поддержка и доступ к ресурсам по всему миру.
- Финансово устойчивый партнер с долгосрочной стратегией развития. Несмотря на то что в прошлом компании Butina/Anitec и MPS развивались отдельно и даже конкурировали между собой, они всегда преследовали одну цель: удовлетворение запросов кли-

ентов путем поставок инновационной высококачественной продукции и обслуживания на уровне мировых стандартов. Мы остаемся полностью верны этой цели.

Объединенные компании ныне обслуживают более 1900 клиентов более чем в 95 странах мира. Мы гордимся, что нас считают компанией, с которой приятно иметь дело, и будем поддерживать репутацию и дальше.

– Как можно оценить состояние российских производств по убою свиней и будет ли меняться картина? Как особенности рынка страны отражаются на стратегии MPS?

– В настоящее время ситуация в области убоя в России не очень хорошая. За последние 20 лет практически не было инвестиций в данную отрасль. Конечно, есть исключения из правил, например «Мираторг».

Огромные капиталовложения были сделаны в область выращивания свиней. К сожалению, свиньи, выращенные при помощи последних технологий, поступают на устаревшие бойни, где процесс убоя проходит в антисанитарных условиях, что оказывает влияние на качество мяса.

Вне всякого сомнения, Россия будет вынуждена модернизировать старые предприятия по убою. Заказчики начинают понимать: построить новое предприятие достаточно сложно и дорого. Часто сама инфраструктура, как мы представляем ее в Европе, отсутствует. Но ведь невозможно построить бойню, если не представляешь, что делать с отходами и субпродуктами, или не можешь решить, каким образом осуществлять разделку/обвалку свинины, ее порционирование и упаковку!

Так как в России инфраструктура слабо развита, рынку требуются «решения под ключ». В Европе, Америке и Азии инфраструктура находится на более высоком уровне. Так, в Европе существует необходимость только в модернизации и расширении предприятий по убою.

Отмечу, что сейчас можно встретить самые разнообразные запросы российских мясоперерабатывающих предприятий: от отдельно стоящих машин до сложных комплексных проектов полного цикла.

У MPS накоплен огромный опыт в осуществлении проектов по всему миру, что является огромным преимуществом для рынка России.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Роб ван Сон:

«Нельзя однозначно сказать, какой метод является самым лучшим для производства качественного мяса. Поэтому компания MPS предлагает как ручное, так и полуавтоматическое и полностью автоматическое оглушение (Midas), электрооглушение и оглушение углекислым газом, рассчитанное на разную производительность».

КОМПЛЕКСНЫЕ ПОСТАВКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЛИНИЙ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ

Гарантии. Качество. Сервис.



– Расскажите, на какие этапы можно разделить процесс проектирования (реконструкции) цеха по убою свиней?

– Процесс создания нового и реконструкции уже существующего цеха условно можно разделить на несколько ключевых этапов. Изначально компания MPS совместно с клиентом разрабатывает концепцию нового предприятия, прорабатывается технология всех участков производства, выбирается оборудование, наиболее подходящее под цели задачи нового или же существующего предприятия. Затем разрабатываются технологические и технические части проекта. После завершения строительной части устанавливается оборудование и осуществляется запуск в эксплуатацию под надзором специалистов MPS.

– От каких факторов зависит выбор метода огушения и какой метод наилучший?

– Выбор системы огушения зависит от нескольких факторов, таких как наличие углекислого газа (CO₂), окончательное место переработки органов и т. д.

Нельзя однозначно сказать, какой метод является самым лучшим для производства качественного мяса. Поэтому компания MPS предлагает как ручное, так и полуавтоматическое и полностью автоматическое огушение (Midas), электроогушение и огушение углекислым газом, рассчитанное на разную производительность.

– За счет чего мясопереработчик может оптимизировать затраты при производстве и увеличить рентабельность?

– В наше непростое время оптимизировать затраты он может, только используя передовые технологии и выпуская качественный продукт. Даже если предприятие по убою построено около 20 лет назад, можно увеличить его рентабельность, принимая во внимание меры по улучшению качества продукции и сокращению производственных затрат.

Большое влияние оказывает характер обращения с животными до уоя. Должны быть предусмотрены все меры для снижения уровня стресса. Также важно равномерно разделить туши на полутуши и снизить потери веса при охлаждении.

Линия уоя должна быть продумана таким образом, чтобы минимизировать затраты на персонал. При большой производительности (более 200 свиней в час) целесообразна дальнейшая автоматизация.

Наконец, объем операции также приводит к снижению затрат, в результате чего в Европе линии уоя производительностью менее 600 свиней в час больше не выпускаются. Для сравнения, в США представлено множество линий производительностью свыше 1 тыс. свиней в час (Smithfield, IVP-Tyson, Hormel и т. д.). Несколько лет назад производительность большинства линий в Китае составляла 60-120 свиней в час, однако сегодня показатель увеличен до более чем 300 свиней в час.

Компания MPS понимает, что в линии все оборудование должно выполнять свои функции надлежащим образом. В мире не существует другого производителя, который бы изготавливал все позиции в линии уоя своими силами, от базы предубойного содержания до огушения, цехов разделки/обвалки и холодильника, автоматизированных складов и даже очистных сооружений. Именно поэтому компания MPS способна предложить наилучшие решения для своих заказчиков. 

**Линии
для производства пельменей**



Линии для производства круглых блинов и блинчиков с начинкой



Линии для производства русских пирожков



Автоматы для производства изделий с различными начинками



Оборудование для мясопереработки



Оборудование для фасовки и упаковки



Силоса



Холодильные и морозильные камеры



Оборудование для кулинарных цехов



Робототехника



НАШИ КОНТАКТЫ:
125373 Москва, Походный проезд, д.4, корп.1
тел. (495) 797-55-10 (многоканальный)
www.okant.ru okant@okant.ru

Компания: **ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн»**

Автор: **Сергей Поликарпов**,
руководитель сервисного отдела

Москва
105094, Семеновский вал, 6А,
тел.: (495) 787-20-11; факс: (495) 787-20-12

Екатеринбург
620014, ул. Радищева, 12/23, офис 405,
тел.: (343) 356-03-11; факс: (343) 356-03-13

Санкт-Петербург
190031, ул. Гороховая, 53, офис 6 Н,
тел.: (812) 310-38-49; факс: (812) 570-26-07

Владивосток
690091, ул. Набережная, д. 9,
тел./факс: (4232) 65-02-80



www.grasso.ru
e-mail: moscow.grasso@geagroup.ru

Замена холодильных компрессоров

Винтовой компрессор характеризуется длинным временным интервалом между капитальными ремонтами. У некоторых производителей стоимость полного капитального ремонта близка и даже может превосходить стоимость нового компрессора. Как результат заказчик может решить приобрести новый компрессор вместо ремонта старого.

Если же нового компрессора того же производителя или каких-то запчастей для капитального ремонта больше нет в наличии, то может потребоваться замена всего компрессорного агрегата. В таком случае вместо текущих запланированных затрат на ремонт необходимо рассматривать серьезные и незапланированные инвестиции в новое оборудование. В такой ситуации заказчик также может рассмотреть приобретение нового компрессора от другого производителя, однако твердая цена комплексного решения должна быть гарантирована.

GEA Grasso поставляет готовые наборы для модернизации существующих компрессорных агрегатов, включающие компрессор, переходную раму со смонтированной масляной системой, масляный фильтр, гидравлический блок управления производительностью, маслонасос. Рама компрессора адаптируется к существующему компрессорному агрегату, и компрессор поставляется полностью «обязанным» по маслу.

Набор изготавливается на заводе GEA Grasso GmbH в Германии. Индивидуальная адаптация и инжиниринг производится на заводе-изготовителе, специалисты российского подразделения GEA Grasso выезжают на объект для проведения необходимых замеров. Вся указанная поддержка и адаптация входит в стоимость набора. На объекте готовый набор устанавливается на существующую раму компрессорного агрегата и крепится к ней. Компрессор центруется с электродвигателем.

Линия всасывания и нагнетания модифицируются под новый компрессор, и трубопровод подачи масла подсоединяется



Примеры реализации

Пример замены на Grasso N-1



Пример замены на Grasso Z-61



к входному патрубку гидравлического блока. Система управления настраивается для работы с компрессором GEA Grasso.

В качестве дополнительных опций к наборам для модернизации сервисный отдел GEA Grasso Рефрижерейшн предлагает и устанавливает новые датчики, трехходовые масляные термостаты, сервисные вентили, сетчатые фильтры на всасывающий трубопровод, обратные клапаны, новую систему управления, муфту электродвигателя, переходную раму под электродвигатель (значительно упрощает центровку) и защитное ограждение для муфты, новые маслоохладители по конкурентоспособным ценам.

Комплекты для модернизации Grasso Conversion Kits – это продукт компании GEA Grasso.

Не ждите, когда Ваш компрессор выйдет из строя в самый неподходящий момент. Установите новый компрессор GEA Grasso сегодня!

Компания: **ООО «ММ ПРИС»**
www.mmpris.ru

Модульное предприятие: аналогов нет!

Помимо минимальных сроков окупаемости и приемлемого уровня рентабельности любого проекта по убою и мясопереработке инвестор заинтересован также в сокращении этапа от проекта до пуска в работу готового завода. Не последнюю роль в решении этой задачи играет выбранный метод строительства.

С позиции «скорости» один из самых популярных вариантов – модульное строительство. Его концепция предусматривает компоновку предприятия из набора модулей контейнерного типа, оснащенных в заводских условиях технологическим оборудованием в комплекте с автоматикой.

Российская компания «ММ ПРИС» разработала и спроектировала такой комплекс. Его особенность – модульная компоновка мини-бойни и отделения мясопереработки. Каждый модуль, выполненный в виде контейнера с установленным необходимым технологическим оборудованием, выполняет свою функцию в общей технологии производства. Для размещения комплекса необходимо установить модули и соединить их между собой переходом для соблюдения технологического потока.

Модульное предприятие подключается к существующим на месте установкам источникам электро- и водоснабжения, а также к системе канализации. При необходимости производство может быть полностью автономным и включать электрогенерирующие установки, емкости для хранения воды и сбора производственных стоков.

Выбор технологического оборудования также осуществляется под конкретные задачи производства. По требованию Заказчика предприятие может быть оснащено как отечественным, так и импортным оборудованием.

Небольшие сроки изготовления (6 месяцев) и монтажа с пуско-наладкой (2 недели) позволяют добиться наименьших сроков реализации проекта в сравнении с любыми другими вариантами строительства. Еще одно преимущество комплекса – мобильность. При необходимости он может быть перемещен на другую площадку автомобильным или железнодорожным транспортом. Это особенно выгодно в случае привязки производства к различным сырьевым базам в результате сезонности.

На российском рынке существуют аналогичные проектные решения импортного производства, но отечественных аналогов, которые в максимальной степени учитывали бы особенности функционирования в российских условиях, нет. **Р**



ММ ПРИС
ведущий российский
производитель оборудования
для мясоперерабатывающей
промышленности

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОИЗВОДИТ И ПРЕДЛАГАЕТ:

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ УБОЯ И ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ СКОТА:

- Комплексы убоя КРС, свиней и мелкого рогатого скота «под ключ»;
- Подвесные пути и троллеи для пищевых производств и магазинов;
- Холодильное оборудование для убойных цехов;
- Линии переработки кости, крови, жира, кишок;



ИНВЕНТАРЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ

КОНСЕРВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

КОЛБАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА, ПТИЦЫ, РЫБЫ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КОПЧЕНОСТЕЙ, ВЕТЧИН И ПОЛУФАБРИКАТОВ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ШЕФ-МОНТАЖНЫЕ, МОНТАЖНЫЕ, ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ,

ОСНАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВ ИМПОРТНЫМ И ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ



Тел.: (495) 925-00-66, (901) 511-74-88

E-mail: info@mmpris.ru

www.mmpris.ru



Автор: **Йоханнес Линднер**,
продукт-менеджер/инженер по оборудованию
для убоя, обвалки, гигиены компании
SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK*

ЗАО «ШАЛЛЕР»
РФ, 115054, Москва,
Павелецкая площадь, д. 2, стр. 2,
тел.: +7 (495) 797-63-33,
факс: +7 (495) 797-63-44,
e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

NORBERT SCHALLER GESMBH
Ares-Tower, Donau-City-Strasse 11
1220 Wien, Austria,
tel.: +43-1-368-65-05,
fax: +43-1-368-66-36,
e-mail: office@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

Оглушение углекислым газом CO₂: новая организация загона

Доля убойных цехов, в которых для оглушения свиней используется углекислый газ CO₂, увеличивается по всему миру, и эта тенденция продолжает расти. Среди общеизвестных преимуществ данного метода оглушения, ориентированного на среднюю и высокую производительность убоя, следует особо подчеркнуть загон животных в группах. Благодаря этому удается избежать разъединения свиней перед боксом для оглушения, что является необходимым в случае использования электрооглушения.

Еще несколько лет назад при убое свиней требовалось разъединять животных перед загонном в кабину установки для оглушения CO₂, так как проем кабины находился с узкой стороны. Такое разъединение регулярно приводило к значительной стрессовой нагрузке для животных. В настоящее время существуют установки для оглушения CO₂, в кабину которых через широкую сторону одновременно помещается группа животных, состоящая из 3-8 свиней (тип Backloader).

Подача животных в группах производится по перегонному коридору рядом с установкой (так называемое стандартное решение). Так как место монтажа всех установок для оглушения, находящееся на стыке между зоной предубойного содержания, участком загона и линией убоя, как правило, тесно застроено, то при замене традиционной установки для оглушения CO₂ на установку нового типа часто нет возможности организовать перегонный коридор рядом с установкой из-за нехватки места. В качестве альтернативы для смещения перегонного коридора в данном случае следует заменить имеющуюся традиционную комбинированную установку для оглушения CO₂ на встроенную установку

Backloader с разворотом на 90°. Таким образом, существующий перегонный коридор может использоваться в дальнейшем.

На практике необходимо стремиться к функциональному решению с учетом габаритных и строительных особенностей убойных цехов со старыми установками CO₂ в процессе их переоснащения новыми установками CO₂-Backloader, которые обеспечивают более бережное обращение с животными, а также подачу и загон свиней в установку для оглушения по группам.

Цель установки Backloader – соблюдение правил по защите животных и улучшение качества мяса. Исследования концентрируются, прежде всего, на теме автоматического загона животных на участок оглуше-



ния. Загон животных вручную в двойном коридоре при старой системе часто требовал от персонала использования электропогонялки. Подача животных из коридора на участок оглушения также осуществлялась с помощью электропогонялки. Благодаря тому, что проем для загона свиней в устройстве Backloader расположен на широкой стороне установки, этот проем стал намного больше. Преимуществом является то, что свиньи с максимальным удобством заходят в установку по группам,

данный процесс происходит чрезвычайно спокойно и без лишнего стресса.

В законе о защите убойных животных указаны методы оглушения и убоя, допустимые для свиней. Электрооглушение может производиться вручную или автоматически, при этом важно, чтобы ток оглушения оптимально действовал и не вызывал связанных с процессом оглушения повреждений туши (ухудшение качества). Но электрооглушение может приводить к переломам костей, особенно в области позвоночника, и к точечным кровоизлияниям в мышцы.

При оглушении углекислым газом (CO₂) большое значение имеет в первую очередь концентрация CO₂ (> 80%) в главной экспозиционной точке, а также продолжительность пребывания в атмосфере CO₂. Действие оглушения у чрезмерно беспокойных свиней проявляется слабее, что дополнительно обуславливает максимально спокойное обращение с животными. Непосредственным преимуществом оглушения CO₂ является уменьшение повреждений туши.

Электрооглушение и анестезия газом являются, как правило, обратимыми процессами, поэтому важно, чтобы закалывание животного для обескровливания производилось сразу же после оглушения (от 20 до 30 секунд).

Все эти и многие другие детали в итоге влияют на правильное функционирование и бесперебойную работу производства. Компания SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® объединяет эти моменты и осуществляет проекты по поставке от одной производственной установки до готовых комплексных решений, учитывающих все необходимые параметры для организации грамотного и рентабельного производственного процесса. ■

Предлагаем Вашему вниманию оборудование, отвечающее самым высоким мировым стандартам:

- Куттеры вакуумные и открытые от 80 до 420 литров
- Волчки одно и двухшнековые для замороженного сырья с диаметром решеток от 120 до 300 мм
- Фаршемешалки вакуумные объемом от 50 до 1200 литров
- Вакуумные массажеры объемом от 50 до 6000 литров
- Вакуумные дефростеры 2500 литров
- Шприцы роторные, поршневые, шестеренчатые
- Клипсаторы автоматические, полуавтоматические, ручные с пневмо и механическими приводами
- Блокорезки гильотинные и роторные
- Термокамеры, климокамеры
- Инъекторы ручные и автоматические многоигольчатые
- Шпигорезки
- Слайсеры
- Тендерайзеры
- Взмельчители, эмульсаторы
- Подъемники вертикальные и опрокидывающие
- Пилы ленточные
- Заточные станки

Пусконаладочные-работы, гарантийное и сервисное обслуживание осуществляется фирмой «Компонент Плюс», более десяти лет специализирующейся на ремонте мясоперерабатывающего оборудования. Специалисты прошли обучение на заводе изготовителе и имеют соответствующие сертификаты.

Образцы всех основных видов оборудования представлены на постоянно действующей выставке-продаже в г. Москва.

Организован склад запасных частей и расходных материалов

**ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ СТЕНД НАШЕЙ КОМПАНИИ
НА ВЫСТАВКЕ АГРОПРОДМАШ-2010,**

**С 11 ПО 15 ОКТЯБРЯ 2010 ГОДА.
ПАВИЛЬОН 2, ЗАЛ 1**

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ**



Гость:



Игорь Переплётчиков,
директор по маркетингу и развитию
ПКФ «Атлантис-Пак»

Беседовала:



Виктория Загоровская

Инновации в пластике

Основной фактор, способствующий развитию рынка колбасных оболочек, – развитие мясопереработки, расширение ассортимента продукции и, следовательно, видов используемых оболочек. При этом самым подвижным в плане инновационных разработок считается сегмент пластиковых оболочек.

Современный пластик обладает высокой эластичностью, механической прочностью, устойчивостью к термообработке, обеспечивает значительное переполнение, при этом не рвется. Только пластик способен обеспечить высокое качество поверхностной печати.

За последние несколько лет производители расширили перечень предлагаемой продукции вдвое: дымопроницаемые, кольцевые, сверхэластичные оболочки, оболочки с нанесенными на внутренний слой специями и ароматизаторами, разработанные практически для любого ассортимента колбас.

Есть ли еще место для открытий и инноваций в этой области? Какие изменения коснулись российского и мирового рынков пластиковых оболочек в 2010 году? С вопросами мы обратились к директору по маркетингу и развитию ПКФ «Атлантис-Пак» Игорю Переплётчикову.

– Как можно оценить уровень конкуренции в сегменте пластиковых оболочек? Какие российские компании занимают на нем лидирующие позиции?

– В мировой элите производителей пластиковых оболочек можно выделить следующую «большую пятер-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Игорь Переплётчиков:

«Одно из последних достижений мирового уровня – оболочки, которые не требуют замачивания. Причем речь идет о сухой оболочке, которая наполняется без предварительного увлажнения производителем.»

ку»: Kalle (Германия), Viscofan (Германия), Атлантис-Пак (Россия), Supravis (Польша) и Uniras (Бразилия). Кроме них существует еще около 30 компаний поменьше, которые тоже производят пластиковые оболочки. До кризиса уровень конкуренции на этом рынке был крайне высок. Практически каждый год открывались новые производства, появлялись новые игроки. В настоящее время отмечается некая стабилизация уровня конкуренции. В связи с кризисом многие компании приостановили наращивание мощностей и занялись внутренними проблемами. Поэтому в настоящее время наблюдается совпадение спроса и предложения.

– Насколько привлекателен местный рынок для европейских производителей, в том числе китайских, с чем это связано? Каково соотно-

шение импортной и отечественной продукции, а также предпосылки для изменения данного показателя?

– Можно сказать, рынок России не очень привлекателен для европейских производителей. Это связано, во-первых, с особенностями российского ассортимента. У нас в ассортимент мясокомбината средней руки входит 200-300 наименований продукции, из которых примерно 30-40 наименований вареной колбасы. Все, как правило, с печатью. Это означает тиражи в среднем от 1 до 10 км. Содержание информации на оболочке регламентируется законодательно и периодически меняется. Кроме того, технологи и маркетологи на МК находятся в вечном поиске, что тоже приводит к постоянному изменению информации на упаковке. В Западной Европе все не так. Ассортимент у них стабильный, не меняется годами. Колебания



УПАКОВКА/ УПАК ИТАЛИЯ 2011

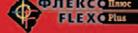
19-я международная специализированная выставка
Машины и оборудование для производства упаковки.
Упаковочные машины. Машины для производства и упаковки
кондитерских изделий. Упаковочные материалы, тара,
вспомогательные упаковочные средства. Логистика

25 – 28 января 2011

Москва, ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне

www.upakowka.ru

Информационная поддержка:



В сотрудничестве:



При поддержке:



Подкомитета по развитию
индустрии упаковки ТПП РФ



Ассоциации производителей
упаковочного
и перерабатывающего
оборудования «ПАКМАШ»



Национальной
конфедерации упаковщиков



Правительства Москвы

При содействии:



Messe Düsseldorf GmbH
P.O. Box 10 10 06
D-40001 Düsseldorf
Germany
Phone: +49/211/45 60-01
Fax: +49/211/45 60-40
www.messe-duesseldorf.de

000 «Мессе Дюссельдорф Москва»
123100 Москва
Краснопресненская наб., 14
Тел.: +7 (499) 795 29 64
(495) 605 11 00
Факс: +7 (499) 795 29 40
(495) 605 72 07
E-mail: KleymanS@messed.ru
www.messe-duesseldorf.ru



спроса в 3% – уже событие. Поэтому для вхождения на российский рынок европейским поставщикам нужно существенно вложиться в повышение уровня сервиса и оперативности.

Во-вторых, европейцев не прельщает «умеренный» уровень цен, который сложился на российском рынке. Это связано с тем, что на постсоветском пространстве оперируют несколько производителей пластиковых оболочек, суммарное предложение которых несколько превышает суммарный спрос. Отсюда и весьма «конкурентоспособные» цены.

Наконец, третьим фактором, заставляющим обходить стороной наш рынок, является особый «российский» ассортимент оболочек. Наш рынок отличается тем, что на нем практически нет традиционных сочетаний колбаса-калибр-цвет-маркировка, как, например, в Германии. Поэтому ассортимент используемых в России оболочек гораздо шире, чем в других странах, в той же Германии. Но не у всех даже крупных производителей есть в портфеле такие оболочки. В качестве примера могу привести пластиковую оболочку типа «Синюга». Ее предлагают все отечественные производители и не выпускает ни один немецкий.

Китайские компании пытались выйти на российский рынок пару лет назад. Не преуспели. Сейчас о «китайской экспансии» ничего не слышно.

– Расскажите о тенденциях, которые наблюдаются на глобальном рынке оболочек. Как они отражаются на рынке России?

– Раньше пластиковые колбасные оболочки позиционировались как универсальные, то есть пригодные для всего. Сейчас картина изменилась. Одна из самых ярких тенденций мирового рынка колбасных оболочек – их специализация.

Если проанализировать ассортимент ведущих мировых производителей, то окажется, что он практически удвоился за последние пять лет. Оболочки становятся все более специализированными в зависимости от области применения. Есть оболочки с повышенной адгезией к фаршу и с пониженной. Есть оболочки для

порционных колбас со стабильным калибром и оболочки сверхэластичные. Есть специальные оболочки: отдельно под вареную колбасу, отдельно для ветчин и отдельно под паштеты. Оболочки для ветчин подразделяются на оболочки для ветчин в формах и для ветчин батонами. Есть оболочки с нанесенными на внутренний слой специями и ароматизаторами и т. д.

Отдельный сегмент – проницаемые пластиковые оболочки. Еще пять лет назад он был микроскопическим. А сегодня 15% всех полукопченых и варенокопченых колбас в России изготавливается в пластиковых оболочках. И процесс развития их функциональных свойств продолжается.

На состоянии российского рынка подобное многообразие отражается самым благоприятным образом. Благодаря компании «Атлантис-Пак» отечественные производители получают возможность использовать самые последние разработки даже раньше своих европейских коллег.

– Какие факторы способствуют развитию рынка пластиковых оболочек, а какие сдерживают его?

– Рост благосостояния в стране приводит к росту потребления мясных продуктов, в том числе колбасных изделий. Соответственно растет потребление пластиковых оболочек. В предкризисные годы, когда рост производства колбас составлял 10-12% в год, примерно такими же темпами рос спрос на пластиковые оболочки. Потом производство колбасных изделий сократилось, пропорционально снизилось потребление оболочек. Сейчас начался процесс оживления колбасного рынка – растет и спрос на оболочки.

– Какие инновационные направления российские разработчики активно осваивали в последнее время? Можно ли отметить ноу-хау мирового уровня в данном сегменте?

– Одно из последних достижений мирового уровня – оболочки, которые не требуют замачивания. Причем речь не идет о предварительно увлажненной производителем оболочке – это уже не актуально. Речь идет о сухой оболочке, которая наполняется без предварительного увлажнения. Этот продукт предлагают пока только несколько фирм в мире. Атлантис-Пак в этом отношении пошел несколько дальше:

наша оболочка «Амитекс Экспресс» не только не нуждается в замачивании, ее не надо даже переполнять, что отсутствие переполнения означает и отсутствие растягивания изображения на оболочке, то продукт становится особенно интересным. В настоящее время несколько ведущих российских производителей колбас тестируют «Амитекс Экспресс» в промышленном масштабе. В ближайшем будущем колбаса в этой оболочке появится на прилавках уже по всей стране.

– Какую долю рынка колбасных оболочек занимает пластик и каких изменений, по Вашим прогнозам, можно ждать в ближайшем будущем? С чем они будут связаны?

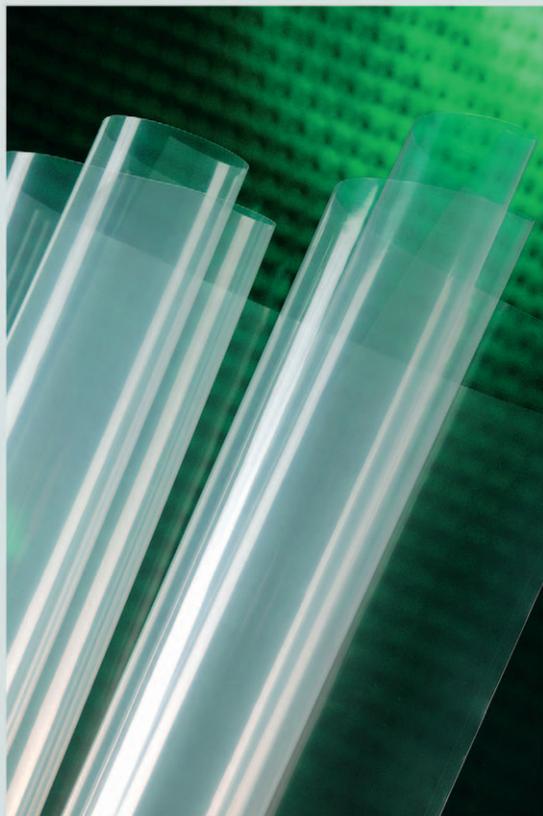
– В сегменте «вареные колбасы» доля пластика сегодня составляет около 60%, и, по нашим прогнозам, она будет незначительно расти. Эта тенденция связана с развитием нового сегмента – вареная колбаса в пластиковой проницаемой оболочке – «под целлофан», в котором мы наблюдаем взрывообразный рост.

Доля пластика в упаковке полукопченых и варенокопченых колбас составляет около 15% и будет расти, что связано с совершенствованием свойств оболочек этого класса: улучшается проницаемость, внешний вид все больше приближается к традиционным для рынка вискозноармированным оболочкам.

В пластике выпускается примерно 40% сосисок и сарделек. В ближайшем будущем его доля будет увеличиваться в связи с дальнейшей заменой целлюлозных оболочек на проницаемые пластиковые. **mc**

Для вхождения на российский рынок европейским поставщикам нужно существенно вложиться в повышение уровня сервиса и оперативности.

Если проанализировать ассортимент ведущих мировых производителей, то окажется, что он практически удвоился за последние пять лет.



WIPAK

Компания «Випак», входящая в состав отделения упаковки финской корпорации «Вихури», производит гибкие и полужесткие пленки для упаковки пищевой продукции, медицинских инструментов и технического применения. Компания «Випак» занимает лидирующие позиции в технологии производства многослойных барьерных пленок.

ООО «Випак»

194044, С.-Петербург, Пироговская наб., 21-А.
Тел.: +7 (812) 336-9749, факс: +7 (812) 336-9798

Филиал ООО «Випак»

115088, Москва, ул. Южнопортовая д. 7, офис 407
Тел. +7 (499) 948-05-56, факс: +7 (499) 948-05-57

Wipak OY

P.O.Box 45, FI-15561 Nastola, Finland

www.wipak.com

**Ждем Вас на Выставке Агропродмаш в Москве
с 11 по 15 октября 2010 г.**

реклама



the **art** of spices
exhibition



mProFood



**АГРО
ПРОД
МАШ**

**г. Москва
11-16.10. 2010**

Павильон 1, Стенд Е10

ТРАДИЦИИ И БОГАТЫЙ ОПЫТ ВЕНГРИИ ДОСТУПНЫ В РОССИИ

Технологические решения XXI-го века
Изысканные вкусы и ароматы
Решения и ответы на все вопросы мясо- и
птицеперерабатывающей отрасли
Пищевые добавки от ЗАО «мПРОФУД» Венгрия

Приглашаем посетить выставку **АГРОПРОДМАШ** г. Москва 11-15.10.2010.
Павильон 1, Стенд Е10

 **mPROFOOD**

ПРИГЛАШЕНИЕ

Представительство в России: ООО ТД «ПРОФУД» Ул. Савельича, д.28, Московская область, г. Коломна
Тел.: 8(495) 972-2747, 8(901)-505-5260 Факс: 8(496) 614 - 6084 Mail: profood-kolomna@yandex.ru Web: www.profood.hu

реклама



Автор:
Виктория Загоровская

Источники:
www.ukrspice.kiev.ua
www.vremya.spb.ru

Чесночное обогащение

Основной целью использования ингредиентов в мясной промышленности является придание оригинального вкуса конечному продукту и снижение его себестоимости. Ухудшение общей экономической ситуации в стране и снижение покупательского спроса на мясную продукцию, к которым привел кризис 2008 года, в 2010-м сменились подорожанием мясного сырья и ингредиентов, нестабильностью их качества, вызванными природными катаклизмами.



ЗАО ВОБЕКС - ИНТЕРСОЯ
более 15-ти лет в России продает соевую продукцию завода "СОЯПРОТЕИН" из Сербии



В нашем ассортименте:
соевый текстурат (хлопья, кусочки, ломтики),
соевая мука (обезжиренная, полужирная,
с лецитином, полножирная).

Приглашаем посетить нас на выставке
"АГРОПРОДМАШ" - Павильон 1, стенд Ф70

123056 Москва, Грузинский переулок, д. 3, оф. 307
тел. (499) 766 74 63, 766 73 76, факс 766 73 77
www.vobex.ru vobex@rambler.ru

Стремясь повысить конкурентоспособность продукции, производители принялись активно внедрять ингредиенты в производство. Особую актуальность приобрели специи и пряности, обладающие способностью нивелировать вкусовые недостатки сырья. Интересным шагом стало использование для предварительной обработки мяса сочетания эфирно-масличных трав, которые способны «освежить» его вкус, например мяты или розмарина. Но самым популярным и эффективным ингредиентом при решении поставленной задачи выступает чеснок.

Завоевание Европы

Родина чеснока – Средняя Азия. Возделывали его также в Древнем Египте, Греции, Риме, Индии. Там не боялись крепких запахов. А в Древнем Китае у чеснока было побочное применение – он должен был распугивать злых духов во время погребальной церемонии.

Английское слово «Garlic» – «чеснок» восходит к временам, когда племена англосаксов громили кельтские племена бриттов. Сложилось оно из сочетания тогдашних слов «лук-порей» и «копье» – так сказать, «лук с копьем». Дикая чеснок веками рос в английских церковных дворах, а чесночные бусы на шее, по поверью, отгоняли демонов и вампиров. Скорее всего, выращивать чеснок в Англии начали раньше XVI века.

В итальянском, французском, испанском названиях чеснока слышен отзвук латыни. Древние римляне, как и древние египтяне, использовали его как приправу к блюдам из дичи и рыбы, делали из него соусы и салаты, добавляли в гарниры. Покоряя Европу, римляне завозили ее для чеснока.

На Руси чеснок появился примерно в IX веке. Причем не с запада, а с юга – из Византии. «С чесноком все вкусно – не жуй, не глотай, только брови подымай!» – весе-



ПАРТНЁР-М

Естественно и выгодно!

НАТУРАЛЬНЫЕ ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ :

- PROTEX – соевые и пшеничные текстурированные белки.
- SONAC – высокоочищенная сухая плазма крови.
- UNICOLL – первоклассный натуральный безпримесный коллагеновый белок.
- PROTOCELL – растительная клетчатка с высокими свойствами водосвязывания и эмульгирования.
- HARIMIX – натуральный краситель из плазмы крови.
- FIBRIMEX – натуральные ферменты из плазмы крови.
- GELECON – высокофункциональный концентрат соевого белка.
- NEWMIL – высокофункциональный молочный белок.



ПАРТНЕР-М

109316, г. Москва,
ул. Талалихина, д. 26, стр. 4,

249096, Калужская обл.,
г. Малоярославец,
пер. Калинина, д. 11

www.partnermk.ru

тел./факс: +7 (495) 676-62-61

тел.: +7 (48431) 313-82
моб. тел.: +7 (901) 995-35-65
e-mail: partnermk@mail.ru

Чеснок, как и лук, – старейшее культивируемое растение: его кулинарное использование началось 6 тыс. лет назад.



лился народ. Именно у нас, скрещивая новое растение, обратили внимание не на зеленые «копья», которые тянутся от луковицы, а на то, что луковица распадается, «расчесывается» на отдельные ноготки-прядки. Таким образом, «чеснок» – это «чесаный лук».

В Средние века европейские крестьяне заедали чесноком солонину и селед-

ку, а русские мужики шутили: «Чеснок да редька, так и на животе крепко».

Для голодных лет бытовала шутка погорше: «В доме чеснок толченый да таракан печеный».

Признанная столица чесночного царства – городок Сен-Клер в Гаскони (Франция). Каждый четверг с июля по январь здесь открывается ярмарка, где товар один – чеснок. А в августе проходит Праздник Чеснока, в котором принимают участие все: ведь многие окрестные крестьяне выращивают исключительно чеснок. Во время праздников горожанам читают лекции об истории чеснока и традициях его разведения.

К чесноку всегда и везде относились полярно: если египетские жрецы и римские патриции считали его растением «недостойным» (последние даже прозвали «зловонной розой»), то в странах Азии – боготворили, приписывая не только лечебные, но и сверхъестественные свойства.

Мы приправляем чеснок едой!

Чеснок относится к сегменту вкусоароматических добавок, который считается лидером рынка ингредиентов для мясопереработки.

В кулинарии чеснок используют в качествепряного овоща для салатов, первых и вторых блюд, маринадов и солений. Запах и вкус чеснока хорошо совместимы с бараниной.

Для тушения домашней птицы рекомендуется использовать его в сочетании с кислыми сортами яблок, например антоновкой, или слив, в частности с алычой.

Различают острые и сладкие сорта чеснока. Острые распространены в северных и средних широтах, сладкие – на юге. Южные сладкие сорта имеют нежный аромат и лишены жгучести, свойственной северному чесноку. В больших количествах чеснок входит в рецептуру многих национальных блюд в азиатских и южно-европейских кухнях.

Его употребляют в пищу как в свежем, так и в консервированном виде. Сушеный чеснок применяется взамен

свежего при приготовлении мяса и птицы, супов, холодцов и студней, домашних колбасок, грибных и овощных солений.

Интересно, что в Южной Азии употребляют больше всего чеснока. А вот японцы, напротив, не переносят этот ингредиент.

Ресторан Garlic в Сан-Франциско подает своим посетителям более тонны чеснока каждый месяц. В десертное меню входит мороженое с чесноком, а в списке вина значится «Chateau de Garlic». Их девиз: «Мы приправляем наш чеснок едой!».

Благодаря индейскому слову, означающему «дикий чеснок» – «chicagaoua», получил свое название город Чикаго.

«В 2009 году в связи с пандемией свиного гриппа в Китае распространился слух о том, что чеснок помогает организму человека предотвратить инфекцию. В течение года цены на чеснок в стране увеличились почти в 40 раз!»

Десятка крупнейших производителей чеснока в 2008 году

Страна	Количество (тонн)	Примечание
 КНР	12 088 000	F
 Индия	645 000	F
 Республика Корея	325 000	F
 Россия	254 000	F
 США	221 810	
 Египет	168 000	F
 Испания	142 400	
 Аргентина	140 000	F
 Мьянма	128 000	F
 Украина	125 000	F
	15 686 310	A

Без отметки = официальная цифра, F = по оценкам ФАО, A = совокупные данные (может включать официальные и приближенные оценки)

Источник Food And Agricultural Organization of United Nations: Economic and Social Department: The Statistical Division

Два тренда в одном продукте

Кроме возможности скрыть очевидные изъяны мясного сырья, которую дает производителям применение специй и пряностей, без них трудно удовлетворить требования покупателей в части «натуральности», «экологичности» продукта, приобретающие все большее значение во всем мире. Сами по себе натуральные добавки являются концентратами биологически активных веществ, и их использование даже в небольших количествах позволяет обогатить мясные продукты полезными для здоровья человека компонентами.



Из всех сортов мяса чеснок лучше всего сочетается с бараниной.

Чеснок обладает богатыми полезными свойствами и занимает почетное место среди других биологически активных пищевых добавок.

В чесночных луковичках содержится 35-42% сухих веществ, в том числе 6,0-7,9% белков, 7,0-28 мг% витамина С (в листьях – до 80 мг%), 0,5% сахаров, 20-27% полисахаридов. Чеснок содержит микроэлементы – натрий, калий, кальций, марганец, железо, фосфор, магний, йод, цинк и витамины С, В, D, Р, соединения серы. Вкус и запах обусловлены наличием эфирного масла (0,23-0,74%), в котором присутствует аллицин и другие органические соединения сульфидной группы (фитонциды). 10 г чеснока содержат 0,06 г жира и 2,97 г углеводов.

Спектр заболеваний, для борьбы с которыми используется это растение, простирается от банального насморка до атеросклероза.

Прежде всего чеснок – антибиотик широкого спектра действия. Исследования доказали, что сырой чеснок по своим свойствам не уступает, а в чем-то даже

превосходит широко известный препарат тетрациклин. Антимикробные свойства объясняются тем, что растение богато фитонцидами – своеобразными «растительными антибиотиками», главным из которых считается аллицин. Это содержащее серу вещество, весьма недружелюбное по отношению к стафилококкам, стрептококкам, сальмонеллам и прочим микробам, образуется при механическом разрушении растения. То есть при раздавливании или измельчении зубчиков чеснока, приводящих к высвобождению из растительных клеток особых ферментов – аллиазы, которые превращают инертный аллеин (химический предшественник активного фитонцида) в смертельный для микробов аллицин.

Во-вторых, чеснок помогает при болезнях сердца. Многочисленные исследования показали, что он уменьшает синтез триглицеридов в печени, чем препятствует развитию атеросклероза. Уровень холестерина крови снижается на 9%, а это немало. Чеснок «заботится» о сердечно-сосудистой системе, улучшает кровообращение.

Исследователи из Пенсильвании обнаружили еще одно удивительное свойство растения – его компоненты способны угнетать синтез нитрозаминов, которые широко известны в качестве отягченных канцерогенов. Кроме того, чеснок содержит селен и другие вещества из группы антиоксидантов, защищающих молекулу ДНК от мутаций. По данным эпидемиологических исследований, в странах, где чеснок является традиционным компонентом национальной кухни, частота заболевания раком ощутимо ниже.

Природная зависимость

Благодаря международной торговле современный человек имеет возможность попробовать продукты со всего мира. К счастью, пряности уже не ценятся на вес золота, а раньше стоимость пригоршни кардамона равнялась годовому заработку бедняка, рабов продавали за несколько пригоршней перца-горошка, а за фунт сушеного мускатного цвета можно былокупить три овцы и корову.

Рынок специй для мясопереработки, как и любой рынок растительного сырья, сильно зависит от климатических условий, что



сказывается на динамике и колебаниях отпускных цен. Высокий/низкий урожай, наличие/отсутствие прошлогодних запасов у производителей и поставщиков также влияют на цены.

Согласно данным обзора мирового и российского рынка специй, проведенного компанией «Время и К», после значительного скачка цен на чеснок прошлой осенью он продолжал дорожать вплоть до начала 2010 года, когда цена на мировом рынке наконец стабилизировалась и до сих пор сохраняется на одном уровне.

Но, несмотря на снижение ажиотажного спроса на чеснок, который традиционно используется как противовирусное средство в период эпидемии гриппа, его стоимость остается высокой. Как поясняют эксперты компании, падение цен сдерживает крайне напряженная ситуация на рынке Китая. На фоне стремительного экономического роста в стране возник большой спрос на земельные участки, и часть посевных площадей была отдана под строительство. К тому же в связи с холодной зимой в КНР часть посадок чеснока вымерзла, и сейчас объем свежего урожая, который удалось собрать в стране, очень небольшой. Эти факторы привели к острому дефициту сырья на рынке.

«Рынок специй для мясопереработки, как и любой рынок растительного сырья, сильно зависит от климатических условий, что сказывается на динамике и колебаниях отпускных цен».

По прогнозам «Время и К», основная часть чеснока будет экспортироваться в свежем виде, так как это выгоднее производителям, что только усилит ситуацию с дефицитом сушеного чеснока. На сушку пойдут остатки урожая низкого качества, в результате чего до конца года на рынке будет предлагаться низкокачественный продукт по необыкновенно высоким ценам. В этой ситуации альтернативой мог бы стать индийский чеснок, однако его качество хуже даже среднего китайского, а цены при этом также высоки.

Учитывая положение дел на внешнем рынке, можно ожидать, что цена на чеснок в России до конца года продолжит расти. **МС**



ИНТЕРЬЕРНЫЕ
МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Д-М

125480, Россия, Москва, улица Героев Панфиловцев, 20

Тел./факс: +7 (499) 657-55-55 • e-mail: office@komu-dobavki.ru • www.komu-dobavki.ru



Компания: **Д-М**
 125480, Россия, Москва, ул. Героев-Панфиловцев, д. 20,
 тел./факс: +7 (499) 657-55-55,
 e-mail: info@komu-dobavki.ru
 www.komu-dobavki.ru

Сейчас никто не сможет сказать, когда впервые человечество начало использовать специи. Известно, что две с половиной тысячи лет назад в Египте чеснок считался божественным растением и употреблять его в пищу разрешалось только ближайшему окружению фараона и жреческой касте.

Новые комплексные смеси специй

Долгое время в античном мире рынок специй контролируют финикийцы. Затем, в IV веке до н. э., контроль переходит в руки их победителя Александра Македонского, а чуть позже становится привилегией Римской империи. После успешного похода на Рим свыше полутора тысяч лет назад вестготы в качестве дани требуют золото и перец.

В XI веке турки-сельджуки после завоевания Малой Азии перекрывают каналы доставки пряностей в Европу, но тут же их новым источником становятся крестовые походы.

Все это время в юго-восточной Азии идет развитие производства и применения специй. Процесс этот протекает изолированно от Европы вплоть до начала эпохи Великих географических открытий. В 1408 году корабли Васко да Гамы добираются до Индии. Из своего первого похода он привез перец, гвоздику, корицу и имбирь. Два года спустя португалец доставляет в Европу 2 тыс. тонн пряностей!

После открытия Америки Колумбом к ассортименту добавляется жгучий чили и ямайский перец. Монополия на пряности португальцев и испанцев длится недолго: быстрыми темпами идет развитие флота в Англии, Франции, а несколько позднее и в Голландии. В Россию специи попадают в основном по суше – из Ирана, а после начала освоения Дальнего Восто-

ка и Китая. К концу XIX века пряности в Европе общедоступны. Без них представить современную пищевую промышленность попросту невозможно.

Советская мясопереработка использовала специи в приличных объемах, однако их ассортимент был ограничен черным и красным перцем, чесноком, мускатным орехом, душистым перцем, тмином и кориандром. ГОСТ также предусматривал замену черного перца на белый, а мускатный орех на кардамон, между тем и кардамон и белый перец ввиду своей дефицитности использовались исключительно редко. Применение корицы предусматривала единственная рецептура – колбаса «Невская». Про экстракты и «ароматы» специй никто даже не слышал. Между тем экстракты и ароматы, получаемые из натуральных специй имеют перед последними ряд существенных преимуществ. Дело в том, что компоненты пряностей, обеспечивающие характерный для каждого конкретного случая вкус и аромат, как правило, заключены в микроскопических порах нерастворимых природных полисахаридов (целлюлозе, геммицеллюлозе, крахмалах), из которых построена используемая часть растений. В процессе производства мяс-



ных продуктов высвобождение активных вкусоароматических компонентов и их распределение по готовому продукту происходит лишь частично – значительная доля вкусоароматики остается адсорбированной на растительных волокнах. Поэтому для достижения одинакового вкусового эффекта экстрактов требуется значительно меньше, чем эквивалентных им по содержанию ароматических соединений натуральных специй. Но это далеко не все.

Высокая удельная поверхность растительных волокон натуральных специй весьма благоприятна для развития микрофлоры, и хотя большинство эфирных масел обладает антисептическим действием, микробное обсеменение это предотвращает далеко не всегда, поэтому натуральные специи могут являться источником микробиологического загрязнения.

Кроме того, из-за нерастворимости натуральных специй их применение весьма

затруднено при шприцевании цельномышечных продуктов, поскольку увеличивается вероятность забивки игл.

Как ни странно, экстракты ароматических веществ довольно широко применяли еще в античном мире, правда не в гастрономии, а в парфюмерии. Для

Метод, позволяющий более полно извлечь вкусоароматические компоненты, – это экстракция.

этого использовались редкие в наше время методы мацерации и анфлеража. Их суть заключается в поглощении летучих ароматических соединений растворителями, в качестве которых использовали растительные или животные жиры. В первом случае лепестки цветов в тканевых мешочках на длительное время погружают в подогретый бараний жир или оливковое масло. Процесс повторялся несколько раз, и в жире накапливалось значительное количество ароматических веществ.

В случае анфлеража лепестки цветов помещали на специальных рамах, покрытый слоем жира или ткани, пропитанной растительным маслом. Через несколько дней цветы ссыпали с рам и заменяли новыми.

Продукт, полученный таким образом, известен в наше время как «античное масло». Его используют в наше время как высококачественное парфюмерное сырье.

В Средние века арабы получили многие эфирные масла, перегоняя их с водяным паром.

В современной пищевой промышленности эфирные масла, полученные таким образом, используются достаточно широко. Например, это основной способ получения кориандрового масла, применяемого, скажем, при выпечке хлеба «Бородинский». Если такие масла нанести на твердый носитель (соль, лактоза, декстроза и пр.), можно получить так называемые «натуральные ароматы». Недостатком использования эфирных масел является тот факт, что с водяным паром отгоняются только легко летучие фракции, зачастую точно передающие аромат пряности, но не отражающие ее вкусовую гамму, – помимо «легких масел» специи содержат тяжелые густые смолистые фракции (олеорезины), имеющие характерный для данной специи вкус.

Метод, позволяющий более полно извлечь вкусоароматические компоненты, – это экстракция. В качестве экстрагентов обычно используют гексан, спирт, ацетон, сжиженный углекислый газ. Процесс экстракции состоит из трех этапов: помола растительного сырья, собственно экстракции (при повышенной температуре) и удаления растворителя (обычно при пониженном давлении).

Выбор экстрагента имеет большое значение. Он должен иметь низкую токсичность (недопустимо использо-

вание дихлорэтана, бензола, пиридина и пр.), с одной стороны, должен прекрасно растворять эфирные масла и олеорезины, с другой – быть легко летучим и как можно полно отгоняться из экстракта (практически невозможно, скажем, применение диметилформамида и диметилсульфоксида, которые превосходят по подходу как растворители, но имеют низкую летучесть). По всем параметрам прекрасным экстрагентом является жидкая углекислота. Однако ее использование требует качественного оборудования, поскольку процесс ведется при температуре близкой к критической; требуется оборудование высокого давления из высококачественной легированной стали.

Вообще процесс производства экстрактов чрезвычайно сложен, требует неукоснительного соблюдения технологических норм и необыкновенно чувствителен к исходному сырью. Например, в экстракте мускатного ореха цейлонского происхождения суммарное содержание α - и β -пинена в два раза превышает содержание этой же фракции в продукте из сырья индонезийского происхождения. Очень большую роль играет и сезон сбора специи.

Поскольку масса экстрактов на порядок меньше веса специй, из которых они извлекаются, такие производства целесообразно размещать в непосредственной близости от места производства специй. Именно поэтому крупные производители расположены в центральной и южной Индии: Sami Labs Ltd., Бангалор (только CO_2 -экстракты), Novo Aristech, Хайдарабад (гексановые и CO_2 -экстракты), Kankor, Кочин (только гексановые экстракты).

Между тем следует обратить внимание на весьма любопытный факт: компания «Время и Ко» (Россия) около года назад начала продвигать на отечественный рынок CO_2 -экстракты, произведенные на мощностях фирмы «Караван». При весьма «демократической цене» они имеют чрезвычайно высокое качество. Потребителю предлагают как жидкие экстракты, так и экстракты, нанесенные на твердый носитель.

Процесс приготовления комплексных специй на базе экстрактов заклю-

чается в следующем. В смеситель вносятся вспомогательные компоненты: декстроза, фосфаты, стабилизаторы цвета (аскорбаты и цитраты), эмульгаторы, иногда гелеобразователи и пр. При интенсивном перемешивании в аппарат через специальные форсунки впрыскиваются смесь экстрактов.

Свежеприготовленные специи немедленно упаковываются в металлизированную пленку, препятствующую выдыханию эфирных масел.

Такие аппараты бывают горизонтального типа (какие использует «Д-М») или вертикального типа. Этот процесс достаточно сложен. Во-первых, как правило, эфирные масла и олеорезины имеют низкую взаимную растворимость. Впрыскивать олеорезины отдельно от легкой фракции невозможно из-за их высо-

кой вязкости. В результате приходится впрыскивать взвесь, гомогенность которой приходится поддерживать специальными взбалтывающими устройствами. Во-вторых, большое значение имеет природа твердого носителя. Он должен быть хорошо растворим в воде и в то же время прекрасно адсорбировать экстракты. Фирма АРОМАРОС, например, использует специальную смесь камедей, отвечающую этим требованиям и в то же время работающую как прекрасный загуститель.

Свежеприготовленные специи немедленно упаковываются в металлизированную пленку, препятствующую выдыханию эфирных масел.

Возможно производство комплексных специй с использованием не жидких экстрактов, а уже нанесенных на твердый носитель.

В любом случае для такого производства необходимо иметь очень надежного поставщика экстрактов, а также иметь оборудование для подробного входного и выходного контроля. Кстати, проще всего такой контроль производить хроматографическим методом.

«Д-М» предлагает потребителю широкий выбор комплексных специй, как на основе экстрактов, так и натуральных пряностей для производства вареных, полукопченых, сырокопченых колбас и полуфабрикатов.

Такие компаунды, как «Дена Докторская», «Дена Любительская», «Пряная», «Гурман» и др., получили высокую оценку уважаемых российских производителей мясной продукции. ■

Функциональные смеси МИТПРО – гарантия качества эмульгированных мясопродуктов

Стабильность качества выпускаемой продукции – один из главных критериев успешности работы любого предприятия. Основную нагрузку по решению этой задачи осуществляют технологи. Однако часто необходимо использовать сырье с низкими функциональными свойствами: ММО, жирная говядина, легкоплавкий свиной жир и др. С одной стороны, это дает возможность снизить себестоимость продукции, с другой – может отрицательно повлиять на органолептические показатели, ухудшение вкуса и даже спровоцировать возникновение брака в виде бульонно-жировых или желейных отеков.

Способы, которыми технологи пользуются для решения проблем, связанных с переработкой низкотехнологичного сырья, различны. Одними из них являются функциональные смеси (ФС), которые позволяют использовать низкосортное сырье в рецептурах мясопродуктов без снижения потребительских качеств, создавать продукты разных ценовых групп, рационально использовать все имеющееся на предприятии сырье.

На протяжении последних 6 лет Группа компаний «Протеин Технологии Ингредиенты» активно разрабатывает и выпускает на рынок широкий ассортимент смесей для мясной промышленности. Среди них многофункциональные смеси для деликатесов, пряно-ароматические смеси для различных видов колбас, смеси гидроколлоидов, разнообразных функциональные смеси, красители, консерванты и т. д. – около 200 различных наименований.

ГК ПТИ представляет группу функциональных смесей на основе молочных, животных белков и гидроколлоидов торговой марки Митпро™. В настоящий момент времени ассортимент компании насчитывает 5 функциональных смесей торговой марки Митпро™: Митпро М750, Митпро А1000, Митпро А1500, Митпро U750, Митпро 1600.

Преимущества от использования функциональных смесей Митпро:

- их высокая функциональность;



Функциональные смеси позволяют создавать продукты разных ценовых групп и использовать низкосортное сырье без снижения их потребительских качеств.

- возможность применения ФС как при предварительном приготовлении эмульсий, так и при непосредственном приготовлении фарша колбас («прямое» внесение);
- термостабильность получаемых эмульсий (не меняют свойств, как при вторичном разогреве, так и при замораживании);
- простота применения (все эмульсии готовятся холодным способом);
- не содержит генетически модифицированных компонентов;
- не оказывают отрицательного влияния на вкусовые характеристики продукта (при соблюдении рекомендуемых дозировок).

Специалистами ГК ПТИ неоднократно проводились сравнительные испытания, подтверждающие высокую функциональность смесей Митпро. Одна из последних работ была посвящена исследованию термостабильности и влияния на консистенцию вареных колбас и сосисок жировых эмульсий с функциональной смесью Митпро М750.

В качестве эталона при проведении исследований использовали жировую эмульсию, приготовленную из изолята соевого белка в соотношении 1:5:5 (изолированный соевый белок проявляет максимальные эмульги-

рующие и водосвязывающие свойства при указанном соотношении белка, жира и воды).

В условиях экспериментального цеха ПТИ были выработаны жировые эмульсии, которые прошли термообработку при температурах, приближенных к колбасному производству, и последующее охлаждение. Далее эмульсии исследовали на текстурометре (Texture Analyzer TA.XT Plus) с целью определения прочности текстуры и эластичности.

По величине показателя силы жировые эмульсии после термообработки расположились в следующем порядке (по степени убывания): ЖЭ из Митпро М750 1:10:10 → ЖЭ из Митпро М750 1:5:10 → → → БЖЭ из Про-Во 1:5:5

Так как белково-жировые или жировые эмульсии представляют собой промежуточный продукт, а фаршевые мясные эмульсии – гораздо более сложные системы, делать вывод о функциональности ингредиентов только по результатам сравнения жировых эмульсий не объективно. Поэтому сравнительные исследования эмульсий в составе вареных колбас и сосисок были продолжены. При этом выработывали две партии продукции – первая партия изготавливалась в тот же день, что и жировые эмульсии, вторая – на следующий день (эмульсии выдерживались для «созревания» при $t = 4\text{ }^{\circ}\text{C}$).

В качестве контроля была выбрана рецептура колбасы/сосисок с содержанием 20% шпика, так как указанный уровень является оптимальным для получения продукта стабильного качества. Измельченный шпик ($d = 3\text{ мм}$) вносился непосредственно в фаршевую эмульсию на второй стадии куттерования. Остальные варианты рецептур колбас/сосисок вместо шпика содержали различные жировые эмульсии.

Фарш набивали в непроницаемые колбасную (для последующих измерений плотности готового продукта на текстурометре) и сосисочную оболочки (для органолептической оценки).

Плотность готовых колбас измеряли на текстурометре, как в холодном, так и нагретом до $t = 30\text{ }^{\circ}\text{C}$ состоянии (диа-



ГК ПТИ представляет группу функциональных смесей на основе молочных, животных белков и гидроколлоидов торговой марки Митпро™.

метр сосиски не соответствует требованиям методики проведения измерений на текстурометре). Сосиски подвергали вторичному разогреву и оценивали текстуру и вкус органолептически (закрытая дегустация).

Для сравнения силы резанья при изучении структуры колбас и соответственно сосисок в разогретом состоянии были выбраны 3 образца, имевшие наибольшую плотность в холодном состоянии:

- колбаса из партии 1 (без выдержки ЖЭ) с 20% заменой ЖЭ из Про-Во 500U;
- колбаса из партии 2 (с выдержкой ЖЭ) с 20% содержанием ЖЭ из Митпро М750 (1:5:10);
- колбаса из партии 2 (с выдержкой ЖЭ) с 20% содержанием ЖЭ из Митпро М750 (1:10:10).

Отмечено, что консистенция колбас с эмульсиями близка по консистенции контролю. При этом наиболее плотной оказалась консистенция продуктов с использованием эмульсии из Про-Во 500U в соотношении 1:5:5 и Митпро М750 в соотношении 1:5:10. ЖЭ

из Митпро М750 после термообработки проявила высокую стабильность по сравнению с БЖЭ из изолята. Это тем более важно при выработке продукции без сои.

«Специалистами ГК ПТИ неоднократно проводились сравнительные испытания, подтверждающие высокую функциональность смесей Митпро».

При вторичном разогреве колбасных изделий/сосисок плотность колбасы с жировой эмульсией из Митпро М750 (1:5:10) несколько увеличилась, колбасы с жировой эмульсией из Митпро М750 (1:10:10) незначительно снизилась, а плотность колбасы с жировой эмульсией из Про-Во 500U снизилась значительно. Аналогичные результаты были получены в ходе дегустации разогретых сосисок органолептическим методом. Это подтверждает объективность вывода о термостабильности жировых эмульсий из Митпро М750 (аналогичные данные получены для жировых эмульсий из Митпро А1500, Митпро 1600).

Исследования подтвердили необходимость выдержки жировых эмульсий из Митпро М750 для получения более плотной консистенции готового продукта (аналогичные данные получены для жировых эмульсий из Митпро А1500, Митпро 1600).

Увеличение эмульсии из Про-Во 500U с 20 до 30% в рецептуре вареной колбасы дало снижение показателей плотности текстуры на приборе, хотя дегустаторы (органолептическая оценка) не отметили значительных отличий.

Дегустаторы обратили внимание, что в вариантах колбасных изделий с ЖЭ из Митпро М750 специфический привкус мяса механической обвалки отсутствовал, в отличие от сосисок с эмульсией на соевом белке и просто со шпиком. Это можно объяснить наличием молочного белка в составе смеси, который нивелирует неприятный привкус низкосортного сырья.

Дегустаторы отметили, что наиболее плотной, кусаемой консистенцией обладали сосиски с ЖЭ из Митпро М750 в соотношении 1: 5:10.

Таким образом, описанные выше исследования функциональной смеси Митпро М750 подтверждают ее высокие технологические характеристики, положительное влияние на качественные и органолептические показатели готовой продукции (консистенция и вкус, в том числе при вторичном разогреве). Подобные исследования, проведенные и с остальными функциональными смесями группы «Митпро», позволяют рекомендовать их для широкого использования на современном рынке мясопереработки России. **МС**



Группа компаний «Союзснаб»
Департамент продаж
мясного направления

Контакты: 143400, МО, г. Красногорск, Ильинский туп., д. 6,
тел.: +7 (495) 937-87-37 (многоканальный),
+7 (495) 937-87-44 (отдел продаж),
+7 (495) 937-87-66 (отдел развития),
e-mail: mail@ssnab.ru
www.ssnab.ru

Новые возможности производства мясных полуфабрикатов

Анализ российского продовольственного рынка показывает, что многие его сегменты еще далеки от насыщения. В частности, сегодня период бурного роста и развития переживает рынок мясных полуфабрикатов.

Увеличение их производства эксперты связывают с расширением деятельности известных торговых сетей супер- и гипермаркетов. Их высокая посещаемость и популярность среди покупателей обусловлена тем, что данные торговые центры предлагают клиентам высокий уровень сервисного обслуживания, а также товары в более широком ассортименте, по сравнению с небольшими гастрономами и продовольственными магазинами.

Для производителя работа с крупными торговыми сетями также весьма выгодна. Ведь они закупают товар большими оптовыми партиями. Поэтому конкуренция на рынке производства мясных полуфабрикатов сегодня нешуточная. Производители подстраиваются под высокие требования, которые предъявляют торговые сети к качеству и ассортименту готовой продукции. Они ищут новые решения по улучшению вкусовых, ароматических и функциональных свойств мясных полуфабрикатов, создающие экономические преимущества в условиях жесткой конкуренции на рынке.

Одним из таких решений является технологическая схема, предусматривающая предварительное инъектирование мяса специальным рассолом, который помимо снижения себестоимости продукта улучшает вкусовые и гастро-

номические свойства полуфабрикатов. Специалистами ГК «Союзснаб» был создан такой рассол с функциональной смесью Гелеон 185 М-Е для производства охлажденных и замороженных натуральных полуфабрикатов. Смесь универсальна, может применяться как для инъектирования мяса птицы, так и для говядины, свинины.

Функциональная смесь Гелеон 185 М-Е содержит эффективную комбинацию фосфатов и камедей, обеспечивающих максимальное раскрытие мышечного белка и удержание необходимого количества влаги. Входящие в состав смеси

ксантановая камедь и камедь тары являются сильными загустителями. Они образуют гель, имеющий температуру плавления 80-90 °С, который способствует снижению термических потерь



при кулинарной обработке мясных полуфабрикатов практически вдвое.

Особое свойство рассола с функциональной смесью Гелеон 185 М-Е – способность образовывать желе в состоянии покоя и вновь превращаться в жидкость во время перемешивания, благодаря чему он идеально подходит для таких технологических процессов, как инъектирование полуфабрикатов, и обеспечивает минимальные технологические потери при их хранении.

«Особое свойство рассола с Гелеон 185 М-Е – способность образовывать желе в состоянии покоя и вновь превращаться в жидкость во время перемешивания, благодаря чему он идеально подходит для инъектирования полуфабрикатов».

Ингредиенты	Инъектирование 115-120%	Инъектирование 135-140%
Функциональная смесь Гелеон 185 МЕ	1,8-2,0	2,2-2,5
Соль	1,0	1,1-1,2
Вода	97,0-97,2	96,7-96,3
Итого:	100,0	100,0

Гелеон

КОМПЛЕКСНЫЕ ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ
СИСТЕМЫ



Группа компаний «Союзснаб» представляет эффективный ассортимент комплексных пищевых добавок – многофункциональных систем для производства всех видов мясных продуктов под торговой маркой «Гелеон». Системы «Гелеон» разработаны с учетом требований российских производителей и технологических особенностей отечественных производств.

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ

РОССИЙСКОГО
ПРОИЗВОДСТВА

для всех видов

МЯСНЫХ ПРОДУКТОВ

Рядом с вами

+7(495) **937 87 37**

контакты филиалов на сайте www.ssnab.ru

Группа компаний «**СОЮЗСНАБ**»
143400, Россия, Московская область,
г. Красногорск, Ильинский тупик, д. 6
тел.: (495) 937 87 37 (многоканальный)
(495) 937 87 44 (отдел продаж)
mail@ssnab.ru www.ssnab.ru

Зарегистрированные товарные знаки
Гелеон и **Возможности рядом!**
являются собственностью ГК «Союзснаб»

Продукция произведена **ЗЕЛЕННЫЕ ЛИНИИ** (Россия)

ВСЕ СИСТЕМЫ «ГЕЛЕОН» ПРОШЛИ УСПЕШНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ИСПЫТАНИЯ ○ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ○ ОТРАБОТКА РЕЦЕПТУР



Возможности рядом!

- ИННОВАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗРАБОТКИ И АДАПТАЦИИ
- ОПЫТ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОДАЖЕ ИНГРЕДИЕНТОВ
МЫ ЗНАЕМ ВАШИ ПОТРЕБНОСТИ
- СЕТЬ ФИЛИАЛОВ В РОССИИ И СТРАНАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ
МЫ ВСЕГДА РЯДОМ
- ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
ОПТИМАЛЬНЫЙ НАБОР ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ

Подробная информация на сайте www.geleon-ssnab.ru

Высокофункциональные ингредиенты в составе Гелеон 185 М-Е обуславливают его низкую дозировку – 1,8-2,5 кг на 100 кг рассола, позволяя при этом получать выход готового продукта до 140%. Таким образом, использование Гелеон 185 М-Е в производстве натуральных полуфабрикатов дает возможность снизить себестоимость готовых продуктов на 15-30%.

Порядок приготовления рассола следующий.

1. Растворить функциональную смесь Гелеон 185 М-Е в холодной воде (температура воды должна быть не больше 4 °С). Для поддержания требуемого уровня температуры необходимо добавить лед и тщательно перемешать.

2. После полного растворения смеси добавить соль и тщательно перемешать.

Необходимо точно соблюдать данный порядок приготовления рассола и температурный режим. Приготовленный рассол инъецируют в мясо. Если необходимо, то инъецирование проводят несколько раз до установленного процента инъецирования.

После выдержки в охлаждающей камере в течение 6-8 часов продукт можно направлять на упаковку или заморозку.

Благодаря малому размеру нерастворимых частиц, входящих в состав рассола, существенно сокращается время диффузионно-осмотического процесса в мышечной ткани после инъецирования, что позволяет исключить процесс массирования полуфабрикатов. Соответственно расширяется диапазон применения рассола – он может использоваться в том числе для инъецирования костных полуфабрикатов.

Специалистами ГК «Союзснаб» проводились многочисленные тестирования и дегустации готовых продуктов, инъецированных рассолом с функциональной смесью Гелеон 185 М-Е. Испытаниям подвергались различные виды

мясных полуфабрикатов – из мяса птицы, свинины, говядины, доведенные до кулинарной готовности с помощью тепловой обработки – жарки, запекания, обработки в СВЧ-печи. Полученная органолептическая оценка тестируемых

образцов свидетельствует об улучшении сочности, плотности готовых продуктов, сохранении их оригинального вкуса. Важно отметить, что деформация при термической обработке протестированных мясных полуфабрикатов была незначительной.

Специалисты ГК «Союзснаб» уверены, что благодаря неболь-

шой дозировке функциональной смеси Гелеон 185 М-Е в рассоле для инъецирования, его способности повышать качество мясных полуфабрикатов, снижая их себестоимость, и универсальности применения новая пищевая добавка будет высоко оценена производителем готовой продукции. **Р**

«Функциональная смесь Гелеон 185 М-Е содержит эффективную комбинацию фосфатов и камедей, обеспечивающих максимальное раскрытие мышечного белка и удержание необходимого количества влаги».

Открыта подписка на журнал «Мясная сфера»



3 номера
(полугодичная подписка)

1050 руб.
(350 руб./1 экз.)



6 номеров
(годовая подписка)

2100 руб.
(350 руб./1 экз.)



9 номеров
(II полугодие 2010 г. / 2011 г.)

2700 руб.
(300 руб./1 экз.)



Оформить подписку можно через:

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

тел.: +7 (812) 702-36-70
e-mail: podpiska@sfera.fm

НАШ САЙТ

sfera.FM

ПОЧТОВЫЕ КАТАЛОГИ

«Интер-Почта-2003» – индекс 12736
«Деловая Пресса» – индекс 10664DP

СЕТКИ NOMANET

ОБОЛОЧКИ VISCOFLEX

ОБОЛОЧКИ SPATEX

Придаем индивидуальный стиль

www.nomaxtrading.eu



Nomax Trading Sp. z o.o.
ul. Ceramiki 37, 41-945 Piekary Śląskie, Польша
Tel. +48 32 390 8 100, fax +48 32 390 8 199,
e-mail: export@nomaxtrading.eu



Официальный представитель в России: ЛОГОС
Санкт-Петербург 190020
Наб. Обводного канала, д.150, а/я 207 тел/факс: (812) 334-21-21;
(495) 737-0911 – прямой московский номер в Санкт-Петербурге;
e-mail: logos@logosltd.ru www.logosltd.ru

реклама

комплексные пищевые добавки

ЛАКСА®

Для производства варёных колбасных изделий,
мясных деликатесов, ветчин, натуральных
и рубленых полуфабрикатов.

**Качество,
которому доверяют!**

129085, г. Москва, ул. Годовикова, д.9
Тел./Факс: (495) 232-20-01
E-mail: main@milord.ru
WWW.MILORD.RU

Milord®



реклама



Автор:
Фридеманн Нау,
руководитель технологической
лаборатории мясных
и колбасных продуктов

Компания: **Hydrosol Produktionsges.
mbH & Co. KG**
Kurt-Fischer-Strasse 55
22926 Ahrensburg, Germany
tel.: +49 (0) 41 02 / 202-003
e-mail: info@hydrosol.de
www.hydrosol.de

КТ «ООО Штерн Ингредиентс»
192019, Россия, г. Санкт-Петербург,
пр. Обуховской обороны, д. 45, лит. «О»,
тел.: +7 (812) 319-36-58,
факс.: +7 (812) 319-36-59

Технология рубленой и деликатесной ветчины

Стабилизирующие системы на любой вкус

Будь то французская ветчина класса «гурме», немецкая деликатесная ветчина или английская рубленая ветчина, продукты для мусульман из мяса птицы, итальянская ветчина для пиццы или разнообразные сорта русской ветчины – разработка ветчинных продуктов для различных рынков мира является одной из основных специализаций компании Hydrosol.

Из множества отдельных компонентов разрабатываются многочисленные инъекционные смеси и рецептуры, которые отвечают самым разным требованиям и могут быть модифицированы или оптимизированы по желанию заказчика. Важную роль в этом процессе играют практические исследования, поэтому центром разработки технологий является полностью оснащенный пилотный цех и экспериментально-технологическая лаборатория мясных продуктов. В распоряжении технологов имеется множество тщательно отобранных сырьевых материалов – от животных и растительных белков, гидроколлоидов в качестве загустителей и желирующих веществ до ароматизаторов и фосфатов. Разработка стабилизирующих систем ведется с помощью самого современного технологического оборудования, такого как вакуумный куттер и микрокуттер, комбинированная варочно-копильная камера, а также инъектор и тумблер-массажер, и основана на индивидуальном подходе к требованиям и нуждам каждого заказчика.

Решение задач

В технологии изготовления вареной ветчины необходимо учитывать различные факторы. Наряду с количеством рассола, вводимого инъектором, и процессом массирования в тумблере, большое значение имеют формовка батонов ветчины в оболочке или прессование в форме или в сетке, а также заключительный процесс копчения и термообработки. Стабилизирующие системы компании Hydrosol упрощают приготовление рассола и введение его инъектором в ветчину. Минимальное выделение влаги и хорошая связка структуры, когда ломтик сохраняет плотность, свидетельствуют о высоком качестве конечного продукта.

Кроме того, при изготовлении солено-вареных продуктов производителям приходится решать две разные задачи: в то время как одни производители стремятся обеспечить стабильно высокое качество продукции, другие уделяют основное внимание экономичности производства. Компания Hydrosol разработала стабилизирующие системы серии PLUSstabil NAM, которые прекрасно справляются с обеими задачами.

Рубленая и деликатесная ветчина: плотная и сочная

Непостоянное качество мяса, которое может изменяться под влиянием различных условий выращивания и откорма животных, оказывает существенное влияние на качество вет-



чины. Чтобы получить готовую продукцию стабильно высокого качества, мясокомбинаты используют специальные стабилизирующие системы для корректировки качественных показателей мяса. Компаунды из фосфатов, гидроколлоидов и протеинов, разрабатываемые в соответствии с требованиями заказчика, гарантируют, что вареная ветчина, в том числе и в нарезке, по своим вкусовым качествам, товарному виду и консистенции всегда будет отличного качества, независимо от исходного сырья.

Специфические фосфатные компаунды снижают производственные затраты

Для недорогого производства вареной ветчины проблему представляют прежде всего химические изменения в мясе. Послеубойные биохимические изменения отрицательно сказываются на структуре мышечного белка. Кроме того, в странах с высокой долей импорта в основном используется замороженное мясо. Замораживание мяса также отрицательно влияет на структуру бел-

ка. Лишь с помощью специфических фосфатных смесей можно воссоздать белковую структуру, аналогичную той, которая бывает у парного мяса.

Экономичное производство экспортной продукции

Чтобы повысить экономичность производства экспортной продукции и одновременно обеспечить высокое качество готового продукта по таким показателям, как внешний вид, вкус и консистенция, применяют сложные функциональные системы, состоящие из комплекса высокоспецифических фосфатов, гидроколлоидов синергетического действия и растительных и/или животных протеинов. Эти комплексы активных компонентов точно рассчитаны для применения в конкретных условиях и получения требуемого качества продукции с учетом нужной дозировки (15-130%).

Компаунды, ориентированные на потребности заказчика

Сырьевые материалы различных групп (фосфаты/гидроколлоиды/протеины) необходимо комбинировать между собой в зависимости от требуемого качества конечной продукции. Поэтому разработчик функциональных систем должен отлично



разбираться в различных сырьевых компонентах и знать технологии производства. Клиенты компании Hydrosol получают все преимущества от накопленного опыта работы на различных рынках мира. Этот опыт технологии компании целенаправленно используют для разработки стабилизирующих систем в соответствии с требованиями заказчика.

Продукты серии PLUSstabil HAM 50

Для продуктов высшего качества фосфаты в основном не используются или используются лишь частично. В качестве дополнительных добавок присутствуют только пряности, подсластители и вспомогательные вещества, формирующие и стабилизирующие цвет.

Продукты серии PLUSstabil HAM 60

Для выпуска более экономичного варианта ветчинных изделий используются комбинации фосфатов с гидроколлоидами.

Продукты серии PLUSstabil HAM 70, HAM 80 и Ultrabind

Продукты этих серий представляют категорию non-plus-ultra. За счет дополнительных специфических протеиновых компаундов данные стабилизирующие системы способны оптимизировать качество конечного продукта, в том числе с точки зрения физиологии питания. Например, PLUSstabil HAM 80 не содержит соевый белок. Наряду с преимуществом в декларировании, так как получаемая ветчина не содержит дешевые соевые протеины, PLUSstabil HAM 80 обеспечивает улучшение органолептических и функциональных свойств. Во-первых, используемые животные белки имеют нейтральный вкус, а во-вторых, белки животного происхождения, в отличие от расти-

* ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

Компания Hydrosol Produktionsgesellschaft mbH & Co. KG, расположенная в городе Арнсбурге, относится к группе предприятий Stern-Wywiol Gruppe, которая более 30 лет успешно работает на международном рынке пищевых ингредиентов и кормовых добавок. Наряду с компанией Hydrosol в динамично развивающуюся группу входят такие известные предприятия, как Mühlenchemie – производитель улучшителей муки, DeutscheBack – производитель хлебопекарных добавок, HERZA Schokolade – производитель функционального шоколада, SternArom – производитель ароматизаторов, SternVitamin – производитель витаминно-минеральных премиксов, SternEnzym – производитель ферментных препаратов для хлебобулочных и кондитерских изделий, а также

ферментов, применяемых в производстве алкогольной и пивоваренной продукции, Sternchemie – производитель пищевых липидов, в частности лецитина, масел, состоящих из среднецепочечных триглицеридов (МСТ), красного пальмового масла, а также сухого кокосового молока, получаемого методом распылительной сушки. В области переработки давальческого сырья и производства порошкообразных пищевых продуктов и пищевых добавок группу компаний Stern-Wywiol Gruppe представляет дочернее предприятие SternMaid. Центральную позицию в группе предприятий занимает исследовательская деятельность, которая ведется в современном технологическом центре площадью более 2 тыс. м², расположенном в городе Арнсбурге недалеко от Гамбурга.

тельных белков, способствуют образованию гелеобразной структуры, делая продукт более сухим и добротным. PLUSstabil Ultrabind – это новое средство, позволяющее производить деликатесные ветчины с высоким выходом до 180% в конечном продукте. Равномерная структура при нарезке без карагенановой сетки, плотная консистенция и сухой срез с минимальным синерезисом – данным качеством выделяется новое поколение этих продуктов. Оптимальное соотношение цены и качества и увеличение выхода до 170% делают возможным с ECONOM HAM. Преимущества ECONOM HAM: данный продукт не вызывает затруднений при декларировании и придает готовому изделию натуральный, мясной вкус.

PLUSstabil HAM 80 BAC

Специальный продукт для высокого уровня шприцевания свиной грудки и шейной части, придающий мясу с прослойками жира, включая прослойки рыхлой соединительной ткани (свиной внутренний жир), сухую консистенцию.

Диалог с клиентом

Стабилизирующие системы серии PLUSstabil HAM отлично зарекомендовали себя при производстве солонвареных продуктов. Приготовление рассола не представляет проблем даже при низких температурах, так как компания Hydrosol использует исключительно высококачественные фосфаты, которые прекрасно растворяются и при низких температурах. Еще одно преимущество – простота применения: стабилизирующие системы замешивают в ледяном рассоле, а затем вводят в мясо методом шприцевания. Мясо хорошо впитывает рассол, иглы не закупориваются благодаря специальной гидроколлоидной композиции. В процессе варки компаунды растворяются при температуре от +50 до +72 °С в зависимости от продукта, а в результате последующего охлаждения (от +40 до +50 °С) за-

стывают и превращаются в плотную структуру, сохраняющую форму продукта при нарезании. Потери веса при варке или копчении сводятся к минимуму. У ветчины отмечается при нарезке хорошая консистенция (ломтики не распадаются) и минимальное выделение влаги (снижение синерезиса).

При разработке различных комбинаций активных компонентов техноло-

Совместно с клиентами четко определяются конкретные условия, разрабатывается точная концепция нового продукта или оптимизации имеющейся рецептуры.

гии компании Hydrosol придают особое значение ведению обширных консультаций в начале и во время разработки нового продукта. Совместно с клиентами четко определяются конкретные условия, разрабатывается точная концепция нового

продукта или оптимизации имеющейся рецептуры. Затем в экспериментально-технологической лаборатории мясных продуктов технологи разрабатывают стабилизирующие системы, обеспечивающие как функциональные, так и экономические преимущества. ■



Hydrosol: The Stabiliser People

Вы ищете высококачественные стабилизирующие и эмульгирующие системы?

Hydrosol – это Ваш партнёр. В нашем технологическом центре в Аренсбурге под Гамбургом / Германия мы разрабатываем оптимально подобранные стабилизирующие системы для:

- мясных и колбасных изделий, паштетов
- полуфабрикатов
- наши новинки: серии PLUSstabil для реструктурированных ветчин и деликатесной группы продуктов

Мы найдём точное, наиболее подходящее для Вас решение. Наш филиал в России – фирма КТ „ООО Штерн Ингредиенты“.

<p>Hydrosol Produktionsges. mbH & Co. KG Kurt-Fischer-Strasse 55 22926 Ahrensburg, Germany Тел: +49 (0) 41 02 / 202-003 E-Mail: info@hydrosol.de www.hydrosol.de</p>	<p>КТ "ООО Штерн Ингредиенты": Пр.Обуховской обороны, д.45, лит. "О" 192019 Санкт-Петербург Россия Тел: +7 (812) 319 36-58 Факс: +7 (812) 319 36-59</p>
--	---




A member of the Stern-Wywiol Gruppe



13-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ ДОБАВКИ И ПРЯНОСТИ

Теперь на ВВЦ!



23 –26 Ноября 2010

Россия, Москва, ВВЦ

technofood 
MOSCOW • 2010

5-ый СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РАЗДЕЛ

**ОБОРУДОВАНИЯ, УПАКОВКИ И ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Организатор:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 (495) 935 7350
Факс: +7 (495) 935 7351
ingredients@ite-expo.ru

ITE Group Plc
Тел.: +44 207 596 5188
Факс: +44 207 596 5113
agil.karimov@ite-exhibitions.com

www.ingred.ru

Автор:



Дмитрий Усолецв,
руководитель проектов внедрения ERP-
систем отделения систем управления
и консалтинга Группы компаний «ЛАНИТ»

Информационные системы управления: зачем нужны и как выбрать?

Тема прозрачности производственной деятельности актуальна для всех предприятий, задумывающихся о перспективах бизнеса, а значит говорит о его эффективности и качестве продукции. Одно из наиболее действенных средств повышения конкурентоспособности – комплексная информационная система управления предприятием.

Зачем нужны отраслевые решения?

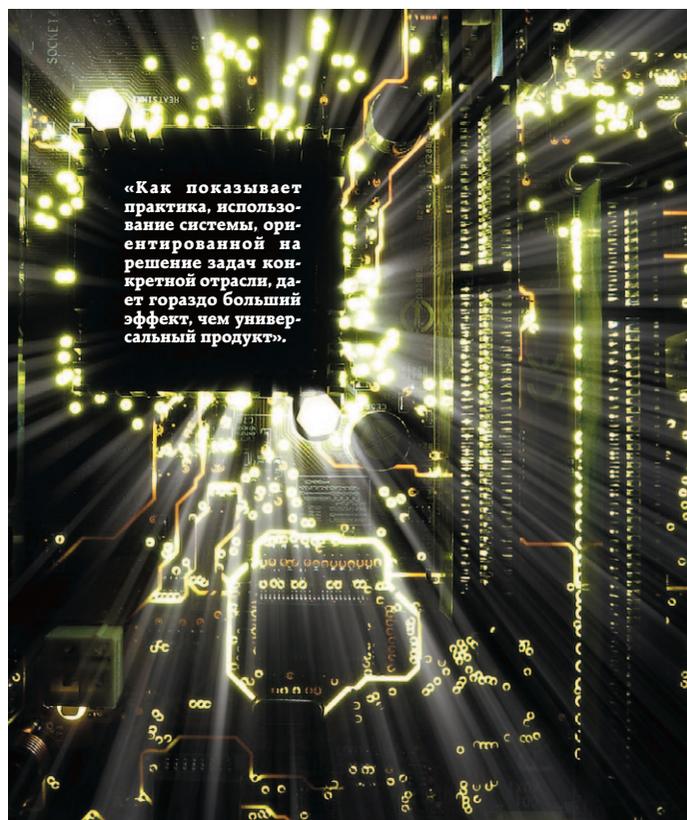
В настоящее время на российском рынке представлено множество систем автоматизации, ориентированных на производственные компании.

В общих чертах эти системы похожи между собой, поскольку предназначены для решения сходных задач. Все они позиционируются как мультиотраслевые, универсальные решения, но их универсальность носит не избыточный, а усредненный характер. То есть такая система рассчитана на некоторое усредненное предприятие усредненной отрасли и не учитывает специфики конкретного производства. В связи с этим предприятия часто вынуждены дополнять базовый набор функций модулями собственной разработки или заказывать доработку системы с учетом особенностей производства.

Как показывает практика, использование системы, ориентированной на решение задач конкретной отрасли, дает гораздо больший эффект, чем универсальный продукт. Отраслевое решение учитывает опыт и технологии работы различных компаний отрасли, что дополнительно увеличивает его ценность.

Каждое мясоперерабатывающее предприятие имеет собственную стратегию развития, тем не менее особенности мясопереработки во многом схожи. К таким особенностям можно отнести:

- изменчивость спроса на готовую продукцию (приводит к необходимости краткосрочного планирования и динамичного реагирования на изменение рыночной ситуации);
- ограниченные сроки годности продукции (не позволяют предприятию работать «на склад» и предъявляют высокие требования к соблюдению сроков отгрузки продукции потребителям);
- большое количество рецептур и их версий (частые замены ингредиентов требуют сочетания простоты ежедневной работы производства с необходимостью контроля любых отклонений, чтобы не допустить ухудшения качества продукции);
- получение основных видов сырья, используемого в производстве, в результате разделки входного сырья, представ-



ленного во множестве альтернативных вариантов (необходимость оперативного расчета себестоимости получаемых компонентов в соответствии с фактическим выходом сырья после разделки);

- высокая доля стоимости сырья в себестоимости продукции (требует оперативной информации о складывающейся фактической себестоимости для принятия оперативных решений);
- естественная убыль, усушка при хранении, потери при доставке продукции.

Возможности отраслевых решений

Рассмотрим функции одного из отраслевых решений для предприятий мясоперерабатывающей отрасли, разработанного на платформе Microsoft Dynamics AX.

Microsoft Dynamics AX – система класса ERP II. Она использует самые современные стандарты управления, применяет-

ся уже более двадцати лет, а на российском рынке представлена с 2000 года. Решение зарегистрировано на последней версии системы Microsoft Dynamics AX 2009 и успешно работает на ряде российских мясоперерабатывающих комбинатов и предприятий пищевой промышленности.

В данном решении реализованы следующие механизмы, расширяющие стандартные возможности системы.

Планирование

Расширенные процедуры прогнозного и сводного планирования позволяют формировать планы (продаж, закупок, производства) с различными горизонтами планирования и различными вариантами развития событий и обеспечивают:

- сокращение уровня производственных запасов и остатков готовой продукции на складах предприятия;
- сокращение затрат на приобретение сырья и материалов за счет планирования закупок и транспортно-заготовительных расходов;
- точное планирование расхода сырья и материалов с определенными качественными характеристиками;
- высокий уровень клиентского сервиса, выполнение заказов точно и вовремя, прогнозирование реальных сроков выполнения заказов, сокращение времени комплектации и отгрузки заказов.

А планирование и учет загрузки оборудования позволяют обеспечить повышение эффективности использования производственных мощностей предприятия.

Рецептуры и производственные переделы

Справочник рецептов, включенный в состав решения, позволяет отражать рецептуры любой сложности с неограниченным уровнем вложенности, включая рецептуры разделки. Для компонентов рецептов, получаемых при разделке, и попутных компонентов можно задавать стоимостные коэффициенты (если их стоимость должна рассчитываться) либо использовать стоимость из карточки номенклатуры.

Использование множества вариантов активных рецептов позволяет оперативно вносить изменения в процесс выпуска готовой продукции при изменении состава ее рецептуры. Позволяет выстроить эффективную ценовую политику и обеспечить быстрый вывод на рынок новых продуктов.

Схема производственных переделов позволяет привести структуру рецептов в соответствие с реальным производственным процессом с любой степенью детализации (например: дефростация – обвалка и жиловка – стандартизация мясного сырья – набор рецептов – формовка – термообработка – упаковка), добиваясь максимального соответствия требованиям производственного учета.

Как складской, так и производственный учет можно вести в разрезе любых складских (производственная площадка, склад, партия, ячейка, паллета и т. д.) и финансовых характеристик. Соответственно, аналитическая отчетность может формироваться в любом из этих разрезов.

Все это позволяет оперативно отслеживать ход выполнения производственных заказов, в любой момент времени знать, на какой стадии выполнения они находятся, получать актуальную информацию о плановой и фактической себестоимости продукции, фактической стоимости остатков незавершенного производства, оперативно анализировать и оптимизировать деятельность предприятия.



Microsoft Dynamics AX – система класса ERP II. Она использует самые современные стандарты управления, применяется уже более двадцати лет, а на российском рынке представлена с 2000 года.

Разделка и ее аспекты

Рецептуры и производственные заказы на участках обвалки и жиловки имеют следующие дополнительные возможности, обусловленные реальным процессом разделки основного мясного сырья:

- стоимостные коэффициенты позволяют рассчитывать фактическую себестоимость получаемых номенклатур на основании их фактических выходов;
- специальные типы операций позволяют начислять прямые нематериальные затраты на конкретные получаемые в результате разделки номенклатуры;
- групповая обработка производственных заказов позволяет эмулировать производства типа «многие из многих»;
- функция «Калькулятор разделки» на основании потребности в жилованном сырье позволяет специалистам сырьевого отделения оперативно рассчитать, какое сырье лучше пустить в разделку, чтобы получить оптимальный выход.

* СПРАВКА:

ERP-система – интегрированная система для управления внутренними и внешними ресурсами предприятия (значимые физические активы, финансовые, материально-технические и человеческие ресурсы), построенная, как правило, на централизованной базе данных. Исторически концепция ERP стала развитием более простых концепций MRP (Material Requirement Planning – Планирование материальных потребностей) и MRP II (Manufacturing Resource Planning – Планирование производственных ресурсов).

ERP II (Enterprise Resource & Relationship Processing) – результат развития методологии и технологии ERP. Это бизнес-стратегия предприятия, принадлежащего к определенной отрасли, и набор ключевых для данной отрасли приложений, помогающих клиентам и акционерам компаний увеличивать стоимость бизнеса за счет эффективной ИТ-поддержки и оптимизации операционных и финансовых процессов как внутри своего предприятия, так и во внешнем мире – в рамках сотрудничества с другими корпорациями.



«Расширенные процедуры прогнозного и сводного планирования позволяют формировать планы (продаж, закупок, производства) с различными горизонтами планирования и различными вариантами развития событий. А планирование и учет загрузки оборудования позволяют обеспечить повышение эффективности использования производственных мощностей».

Производственный модуль

Производственный модуль позволяет создавать и настраивать рабочие центры (оборудование и персонал), производственные операции и технологические маршруты любой сложности, учитывать в себестоимости продукции как материальные, так и прямые нематериальные затраты (зарплата, электроэнергия, амортизация оборудования). Модуль поддерживает специфичные для отрасли функции разбиения производственных заказов на замесы кратко количеству основного (белкового) сырья.

При обработке производственных заказов система может автоматически анализировать потребности текущего производства в сырье и материалах и по результатам анализа автоматически формировать журналы переноса сырья с основных складов для пополнения запасов на производственных складах.

Контроль качества, контроль отклонений

Система позволяет вести контроль качественных показателей, дат производства, сроков годности, сквозной партионный учет закупаемого сырья, производственных полуфабрикатов и готовой продукции. Все это помогает обеспечивать высокое качество и безопасность продукции, а также соответствие требованиям различных регулирующих органов в части управления качеством производимого продукта.

Для любого компонента производственного заказа можно активировать функцию автоматического контроля отклонений (как в сторону уменьшения, так и увеличения), задать процент допустимого отклонения и реакцию системы на его превышение (отчет, подтверждение, запрет). Для поставленных на контроль производственных номенклатур система либо не позволит ввести данные со сверхнормативным отклонением (запрет), либо потребует подтверждения информации старшим смены персоналом (подтверждение), либо контрольная информация об отклонении (сверх допустимого) попадает в специальную отчетную форму для последующего анализа (отчет).

Отчетные формы «Учет отклонений» и «Замена компонентов» позволяют руководству технологических и производственных подразделений надежно контролировать отклонения и замены.

Низовая автоматика

Рассматриваемое решение интегрировано с устройствами низовой автоматизации: сканерами штрих-кодов, весами, весовыми комплексами Vizerba, терминалами сбора данных. Их использование повышает оперативность ввода информации, достоверность вводимых данных и снижает трудоемкость производственного учета.

Пункты контроля и степень их автоматизации, как правило, определяются требованиями производственного учета и структурой производственных переделов. В представленном решении они реализованы через настраиваемые «контрольные точки», соответствующие пунктам реального весового и количественного контроля в цехах.

«Для любого компонента производственного заказа можно активировать функцию автоматического контроля отклонений, задать процент допустимого отклонения и реакцию системы на его превышение».

Потарный учет в производстве

Учет движения компонентов производства в индивидуальной таре позволяет предельно упростить процесс учета движения сырья и полуфабрикатов в производственных цехах. В системе каждая индивидуальная тара («чебурашки», рамы, тележки, контейнеры) снабжена уникальным кодом (и штрих-кодом), а также сведениями о весе тары. При использовании данной функциональности:

- в любой момент времени известно, что в какой таре находится и где эта тара расположена;

- упрощается расход и перемещение, так как не требуется взвешивания – система по коду тары определяет содержащуюся в ней в данный момент времени номенклатуру и ее количество в данной таре;
- существенно упрощается инвентаризация остатков.

Опыт использования решения различными предприятиями показывает, что оно помогает более эффективно выстроить производственные процессы, управлять производством и ресурсами предприятия.

Возможность реагировать на запросы рынка в режиме онлайн напрямую влияет на качество и эффективность принимаемых управленческих решений и рентабельность предприятия.

Риски проектов внедрения

Необходимо помнить, что любой проект автоматизации связан с определенными рисками, пренебрежение которыми может привести к неудаче. Не являются исключениями и отраслевые решения.

Несмотря на существенные различия, набор рисков, с которыми приходится сталкиваться в процессе внедрения информационных систем на предприятиях различных отраслей, можно считать типовым:

- некорректно сформулированные цели внедрения;
- превышение сроков и бюджета проекта;
- слабая поддержка проекта со стороны высшего руководства компании-заказчика;
- заниженная оценка руководством масштабов организационных преобразований в компании, обусловленных внедрением системы;
- отсутствие необходимых человеческих ресурсов и низкая вовлеченность сотрудников компании в проект.

Правильно сформулировать цели следует еще на этапе принятия решения о выборе и внедрении информационной системы. Именно на этой стадии закладываются основы успеха или провала всего проекта. И изначально неправильно сформулированные цели внедрения с большой вероятностью приведут проект совсем не к тому результату, который хотелось получить.

Превышение сроков и бюджета проекта почти всегда вызвано ошибочной оценкой объемов работ на стадии планирования. Поэтому к вопросу их оценки также следует подходить очень ответственно. Самым негативным образом ходе проекта сказывается отсутствие поддержки руководства предприятия. Если оно не принимает активного участия в проекте, он может сместиться в сторону решения проблем «конкретного пользователя», а не предприятия.

Кроме того, внедрение информационной системы затрагивает многие бизнес-процессы компании. Для достижения целей проекта часть из них приходится оптимизировать или изменять. Руководство компании не всегда оказывается готовым к таким изменениям, особенно если объем этих изменений велик или они требуют принятия «непопулярных решений».

Еще один фактор риска – кадры. Как и в любой сфере деятельности, где основу составляют знания и опыт работников, результат внедрения системы во многом зависит от исполнителей. Их профессионализм, ответственность и готовность к изменениям (или отсутствие такой готовности) в значительной степени влияют на ход проектных работ. Часто в начале про-

екта выясняется, что в нем будет участвовать всего несколько сотрудников, но и они будут загружены текущей работой. Такое положение недопустимо. Вовлеченные в проект сотрудники должны быть мотивированы на положительный результат.

Рекомендации по выбору системы

Как уже говорилось в начале статьи, на рынке программных продуктов представлено множество информационных систем для автоматизации деятельности производственных предприятий. Тем не менее один из важнейших моментов, на который следует обратить внимание при выборе программного продукта, – насколько в нем учтена отраслевая специфика. Отраслевое решение позволяет использовать проверенные бизнес-модели, сократить инвестиции, сроки разработки и внедрения.

Важным является опыт работы компании-исполнителя по внедрению решений в отрасли, знания особенностей производства ее специалистами.

Следует помнить – выбор программного продукта напрямую зависит от стратегии развития компании, поэтому требования к системе следует предъявлять с учетом будущих потребностей и целей. Поэтому система управления предприятием должна предусматривать возможность масштабирования и обеспечивать высокую производительность, не менее важна ее оперативная поддержка поставщиком. **МС**

«Возможность реагировать на запросы рынка в режиме онлайн напрямую влияет на качество и эффективность принимаемых управленческих решений и рентабельность предприятия в целом».

ПКП «Техтрон+» Калужская обл., г. Обнинск Киевское шоссе 31 Тел./факс:(48439) 4-93-10, 7-03-22, 3-44-17
www.tehtron.ru e-mail: tehtron@obninsk.ru

ПРОИЗВОДСТВО
оборудования для мясopеpаботки
(термокамеры, столы, стеллажи, пресс-формы, ёмкости)
Наши специалисты выполняют проектирование нестандартного и привязку стандартного оборудования к площадям заказчика, установку, пуско-наладочные работы и обучение персонала.



Универсальные камеры термической и дымовой обработки. Камеры жарки и запекания, варочные камеры. Камеры интенсивного охлаждения.

Рамы для размещения продукта в камерах

Приглашаем посетить наш стенд на выставке Агропродмаш 2010 пав.№2 зал.2 стенд 22В55

Автор: business.rin.ru

Как выиграть тендер



Как же все-таки стать лучшим? Если всерьез задуматься об этом, то станет совершенно ясно, что главная задача – грамотно преподнести материал и заинтересовать клиента. Поэтому важно определить, какие они – ваши клиенты, и направить действия на выполнение их требований.

Откроем секрет. Есть 23 самых главных правила, которым необходимо следовать при предоставлении документов.

Правило №1

Чтобы выяснить потребности потенциальных клиентов, всегда звоните им. Когда вы звоните будущему заказчику, не только просите копию тендерного документа или лист со спецификациями. Вам нужно выяснить, почему они призывают компании к участию в тендерах, что важно для них и каким образом они хотят осуществить проект. Общайтесь с клиентами, узнавайте их, чтобы выяснить, что они представляют собой на самом деле. Вы будете удивлены, как много информации вы найдете. И эта информация окажется бесценной для создания тендера.



Правило №2

Следуйте формуле, которая уже проверена. Вместо того чтобы просто говорить о способности выполнить работу, начните с определения проблемы клиента. Определите, почему они включили в свои требования к конкурсантам тот или иной критерий. Тогда вы сможете говорить об обратной стороне проблемы. Когда вы сделали это, вы можете поговорить о решении проблемы, о том, как вы в действительности собираетесь соответствовать потребностям потенциальных заказчиков. Необходимо также включить в свою работу сведения о процессе, который вы будете использовать для достижения цели клиента. Докажите ваши утверждения, включив тематические исследования, результаты, гарантии и отзывы.

Правило №3

Отправьте клиентам письмо с предварительным предложением. Дело в том, что зачастую участники тендера ограничиваются звонком клиенту, считая, что свой устный разговор нет необходимости подтвердить письмом. В электронном сообщении потенциальному клиенту должно быть выражено не только ваше доброжелательное отношение. Кроме этого письмо должно включать то, что заставит ваших будущих заказчиков хорошо относиться к тому, чего они хотят достичь. Закончить письмо лучше всего словами благодарности, а также написать, что вы ждете составления договора с ними. Важным фактором вашего успеха является установление отношений с потенциальными клиентами, – отношений, которые начинаются с момента, когда вы впервые позвонили им.

Правило №4

Проводите исследования. Узнайте все, что возможно о компании-заказчике. Ищите информацию в Интернете, просите клиентов отправить вам брошюры, узнайте, что делают конкуренты этой компании и каким образом, благодаря сотрудничеству с вами, ваши клиенты смогут превзойти своих соперников. Также необходимо узнать задачи компании, с которой вы собираетесь работать, и корпоративную культуру предприятия. Сделав это, вы почувствуете, что важно для компании, и сможете включить это при подготовке тендерной документации.

Правило №5

Точно следуйте инструкциям. Когда вы готовите документы, особенно для правительственных тендеров, есть конкретные принципы, которых следует придерживаться. Если есть другие разделы, кроме указанных заказчиком, которые вы хотите включить, вы можете поставить их в конце тендерного документа.

Правило №6

Используйте графики и таблицы. Покажите данные в графическом виде, а не в текстовом формате. Включите сопоставление ваших успешных результатов подобной деятельности с результатами других компаний.



Правило №7

Составьте список ваших наиболее внушительных клиентов. Перечислив своих клиентов, вы дадите потенциальному заказчику понять, как вы сможете справиться с бизнесом их масштаба.

Правило №8

Предоставьте список результатов, которых вы добились за время работы вашей компании. Проведя это, вы докажете, что ваша фирма может предложить качественные услуги.

Правило №9

Включите гарантии. В процессе тендера клиенты могут быть очень скептически. Они боятся не получить результатов, которых ожидают. Если вы пообещаете вернуть клиенту деньги в случае неудачи, это даст вам несомненное преимущество.



Правило №10

Включите в свою презентацию некоторые отзывы о вас. Если вы говорите что-то о себе сами, то клиенты могут не поверить вам, но если кто-то другой говорит о вас – это намного эффективнее.

Правило №11

Не бойтесь эмоций. Расскажите о них. Совершенно справедливо, что люди покупают свои эмоции, оправдывая покупки с помощью логики. Самой собой разумеется, что если вы обратитесь к эмоциям человека, то получите лучшие результаты.

Правило №12

Пишите по мере того, как вы говорите. В этом случае клиент будет видеть вашу искреннюю заинтересованность.



Правило №13

Расскажите о пользе, которую вы принесете своим потенциальным заказчикам. Людей вовсе не интересует, насколько вы профессиональны или даже как долго вы работаете в бизнесе. Они просто хотят знать, что вы собираетесь сделать для них, каким образом собираетесь обеспечить ожидаемые результаты и что это будет означать для них.

Правило №14

Используйте чаще слово «ВЫ». Оно помогает заинтересовать человека.

Правило №15

Представляйте тендерный документ профессионально. Документ, который профессионально представлен, дает почувствовать, что вы тоже профессиональны.

Правило №16

Вам следует предоставить планы ваших действий так, чтобы клиенты знали, каких действий от вас ожидать и когда их ожидать следует. Это даст потенциальному заказчику гораздо более четкое представление о том, как вы будете осуществлять их требования.

Правило №17

Включите в презентацию несколько информативных и емких графиков, чтобы ваши клиенты знали, по какой структуре ваш бизнес работает. Многие люди воспринимают информацию визуальным образом, и они должны увидеть отчеты в форме диаграммы, чтобы понять, как работает система.

Правило №18

Включите корпоративный профиль вашей компании: опыт, навыки и квалификации ваших ключевых людей, вашу философию и результаты.

Правило №19

Используйте имена людей в тендерных документах. Большинство людей любит, когда произносят их имя. Использование имен в документах создает мгновенную связь между вами и вашим клиентом.

Правило №20

При подготовке тендерных документов необходимо использовать понятные вашим потенциальным заказчикам шрифты.

Правило №21

Вам необходимо подписать ваш тендер синими чернилами. Убедитесь, что подпись разборчива. Синие чернила приятнее, чем черные, и они выглядят солидно. Кроме того, подпись в полном, удобно читаемом формате создает имидж надежности.

Правило №22

Не останавливайтесь на этапе отсылки тендера. Это только часть вашего пути к победе. Необходимо разработать структуру последующей деятельности, которая включает в себя сопроводительные письма или серии телефонных звонков, которые предназначены для контролирования и предоставления дополнительной информации, если это необходимо. Это показывает, что вы искренне хотите оказать содействие вашим заказчикам в достижении их целей.

Однако здесь важно не быть чрезмерно навязчивыми – не стоит звонить по несколько раз на дню.

Правило №23

Никогда сдавайтесь. Если вы не выиграли тендер, это не значит, что компания, для которой вы работали, не захочет иметь бизнес с вами когда-нибудь в будущем. Поддерживайте связь с ней. **КС**



Наши основные принципы: **свобода и гибкость,**

**личная инициатива,
командная работа, ответственность**



Компания Hydrosol Produktionsges. GmbH & Co. KG – производитель пищевых добавок для мясной промышленности. Мы постоянно ведем интенсивные исследования в области прикладных технологий и предлагаем обширные технологические консультации по производству мясных и колбасных изделий с использованием высокофункциональных эмульгаторов и стабилизаторов – от рецептуры до выбора сырья.

Мы входим в состав динамично развивающейся группы независимых предприятий Stern-Wywiol Gruppe, активно работающей на международном рынке. Наша основная специализация – пищевые и кормовые добавки, над производством и реализацией которых работает 11 предприятий в Германии и 10 зарубежных филиалов по всему миру.

Для поддержки команды менеджеров по продажам в наших российских филиалах в Санкт-Петербурге и Москве в самое ближайшее время требуется

технолог мясоперерабатывающей промышленности (м/ж) по России.

Основные обязанности:

- обслуживание и консультирование наших российских клиентов
- поддержка нашей команды менеджеров по продажам по всем технологическим вопросам.

Требования:

- мастер или технолог мясной промышленности;
- наличие практического опыта и реальных достижений в области технологических консультаций и продаж пищевых добавок и/или специй для мясоперерабатывающей промышленности;
- коммуникабельность и умение убеждать;
- грамотная русская речь, желательно знание немецкого и английского языков.

Мы предоставляем:

- интенсивное обучение
- современную лабораторию (экспериментально-технологическую лабораторию мясных продуктов);
- постоянную технологическую поддержку и повышение квалификации.
- отличную рабочую атмосферу;
- работу в междисциплинарной команде специалистов различных направлений.

Наш успех – наши сотрудники, делающие невозможное возможным, подходящие к решению проблем творчески и с энтузиазмом. Мы ищем любознательных и заинтересованных людей, желающих вместе с нами занять лидирующее положение на мировом рынке.

Если Вас заинтересовала данная вакансия и Вы хотите познакомиться с нетрадиционным международным предприятием, направьте Ваше резюме с полным пакетом документов на адрес:

Hydrosol Produktionsges. mbH & Co. KG, Herrn Andreas Felde, afelde@hydrosol.de

Каждая встреча – это шанс! Мы будем рады познакомиться с Вами.

Международная профессиональная выставка
продуктов питания и напитков

Гастроном 2011

www.gastronom-expo.ru

08-10 февраля 2011
Москва
МВЦ “Крокус Экспо”

Организаторы

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

 **FOREXPO LTD**TM
ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ

Совместно с

NOVEX
The event management company

Информационный спонсор

 **сфера**
издательский дом

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ



Международная выставка
VIV RUSSIA



Международная выставка
КУРИНЫЙ КОРОЛЬ



Международная выставка
МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



Международная выставка
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА



Международный форум
инновационных технологий
и перспективных разработок
«ОТ ПОЛЯ ДО ПРИЛАВКА»
для мясной и молочной индустрии

17-19
мая
2011 года
Москва, Крокус Экспо

FEED to MEAT



- **VIV Латинская Америка / FIGAP**
21-23 октября 2010, Мехико, Мексика
- **VIV Азия 2011**
9-11 марта 2011, Бангкок, Таиланд
- **VIV Россия 2011**
17-19 мая 2011, Москва, Россия
- **VIV Турция 2011**
9-11 июня 2011, Стамбул, Турция

Организатор:

Тел.: +7 (495) 797-6914 • Факс: +7 (495) 797-6915

Organized by:



E-mail: info@meatindustry.ru
www.meatindustry.ru • www.viv.net





TraySkin®



ShrinkStyle®



TenderPac

Специалист в решениях по упаковке



Термоформер RE30



Трейсилер Sealpac A6

Реклама



Приглашаем Вас посетить
наш стенд на выставке
АГРОПРОДМАШ-2010
11-15 октября 2010 г.
Москва, ВК «Экспоцентр»
пав. 2, зал 1, стенд 21B20

Компании SEALPAC® и SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK® представляют современные упаковочные технологии для свежего мяса, отвечающие требованиям производителей, ритейла и потребителей. TraySkin® - это упаковка в лоток с прозрачной защитной верхней пленкой, идеально, как вторая кожа, очерчивающей контуры упакованного продукта. Такое решение существенно увеличивает сроки хранения мяса. Возможность двойного запечатывания позволяет использовать пространство между пленками, например, для промо-материалов. ShrinkStyle® совмещает в себе преимущества упаковки по технологиям глубокой вытяжки и термоусадки. По сравнению с упаковкой в термоусадочные пакеты решение ShrinkStyle является гораздо более экономичным, при его использовании снижаются затраты на упаковочный материал, персонал и повышается производительность линии. TenderPac позволяет производить упаковку с двумя отсеками, в одном из которых находится непосредственно продукт, а в другом, невидимом для покупателя, – абсорбирующий материал, который впитывает мясной сок, возникающий в процессе созревания мяса.



SCHALLER®
LEBENSMITTELTECHNIK

Превратим идею в Ваш успех!

SCHALLER LEBENSMITTELTECHNIK®

ЗАО "ШАЛЛЕР"

РФ 115054, Москва

Павелецкая площадь, дом 2, стр. 2

Тел.: +7-495-797 63 33, Факс: +7-495-797 63 44

e-mail: office.moskau@schalleraustria.com

SCHALLER TECHNOLOGY® | WIBERG® | STAR MIX® | PEBÖCK
ITEC® | VORAN® | FREUND | HOLAC® | LASKA | SEPAMATIC® | KNECHT
INJECT STAR® | FOMACO | REX® | TIPPER TIE TECHNOPACK®
TIPPER TIE ALPINA® | SCHALLER THERMOSTAR® | DOLESCHAL
HOEGGER | WEBER® | MAREL | HEINEN FREEZING
SEALPAC® | KOMET | BIZERBA | HAAS

INTERMIK

Все виды оборудования для мясокомбинатов

- Убой
- Обвалка
- Подготовка мяса
- Полуфабрикаты
- Колбасное производство
- Копченности
- МИМ
- Термообработка
- Упаковка
- Склады готовой продукции
- Гигиена
- Сопутствующие материалы
- Промышленные двери
- Проектное бюро
- Сервис и склады запчастей

**АГРО
ПРОД
МАШ**

Посетите нас на АГРОПРОДМАШ-2010
Москва, Экспоцентр на Красной Пресне
11-15 октября, павильон №2.1, стенд 21D60



INTERMIK Sp. z o.o
01-747 Warszawa
ul. Elbląska 15/17
tel. +48 22 633 42 85
fax +48 22 633 42 96
e-mail: intermik@intermik.eu
www.intermik.eu

Москва
(7 495) 231 19 00
intermik@intermik.ru

Брест
(375 162) 25 92 21
intermik@brest.by

Алматы
(3272) 55 61 72
kazakhstan@intermik.eu

Ашгабат
(99312) 362 421
turkmenistan@intermik.eu

Киев
(380 44) 230 26 91
intermik@intermik.kiev.ua

Рига
(371) 739 59 60
metalbud@balticum.lv

Рустави
(995) 34 17 99 44
intermik_georgia@mail.ru

Ереван
(374 1) 550 141
caucasus@intermik.eu

Калининград
+7 911 451 05 75
pk@kanet.ru