сфера медиа группа

25 лет объединяем пищевую индустрию

20–21.10.2026

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
11-ОГО МЕЖДУНАРОДНОГО
КОНГРЕССА

СФЕРА ЭКСПО

МАСЛОЖИРОВАЯ ИНДУСТРИЯ 2026

ПЛОЩАДКА / СПИСОК УЧАСТНИКОВ / ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

сфера медиа группа

25 лет объединяем пищевую индустрию

+7 (812) 245 67 70 info@sfera.fm

01

сфера конгресс

Деловые мероприятия в АПК **sfm.events**

сфера эксперт

Онлайн-платформа для вебинаров в АПК и пищевой промышленности **sfera.live**

02

03

сфера медиа

Аналитический портал **sfera.fm**

Каждый день мы публикуем актуальные новости, готовим экспертные статьи, берем интервью у ключевых игроков пищевой промышленности и агробизнеса.

555 000 + просмотров в месяц

sfera.fm

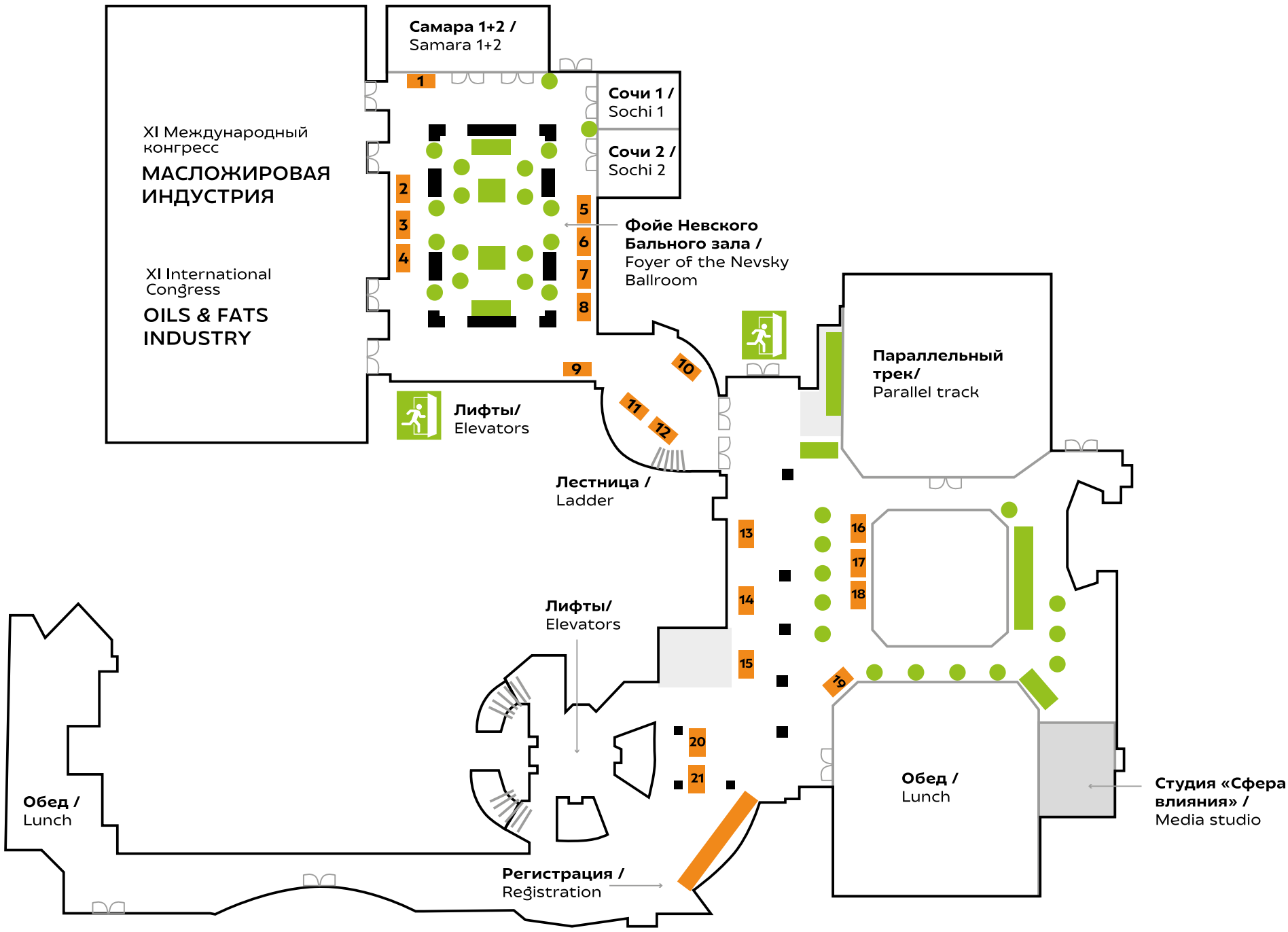
по данным за сентябрь 2026 г.

Рост индекса качества сайта **36%** за 2025 год

Читайте аналитические статьи на сайте sfera.fm

Подписывайтесь на новостную e-mail рассылку sfera.fm

Схема выставки / Exhibition pavilion layout



1	**ШАРПЛЕКС ФИЛЬТРЫ (ИНДИЯ) ПВТ. ЛТД. /** SHARPLEX FILTERS (INDIA) PVT. LTD.
2	**HUM MÜHENDİSLİK VE TİC. LTD. ŞTİ**
3	**НАО «Хаус Рус»** /HAUS
4	**Myande Group Co., Ltd /** ООО «КОРПОРАЦИЯ МАЙАНДЭ»
5	**ООО «Зовсак»** / Zovsak LLC
6	**MECTECH PROCESS ENGINEERS PVT. LTD.**
7	**ООО «Резцофф»** / Rezzoff LLC
8	**Ферро Ойлтек Прайвит Лимитед** / Ferro Oiltek Private Limited
9	**FAMSUN OILS & FATS ENGINEERING CO., LTD**
10	**ООО «АгроТехМаш»** / AGROTEKHMASH LLC
11	**ЗАО «Кропоткинский завод МиССП»** / CJSC «Kropotkinsky Zavod MiSSP»
12	**UNITED ENGINEERING (EASTERN) CORPORATION LLP.**
13	**Kumar Metal Industries Pvt. Ltd.**
14	**SAP FILTER PVT LTD**
15	**ООО «ТЕСВЕЛ»** / TESVEL LLC
16	**ООО «ЭКАН»** / Ekan LLC
17	**ООО «ГЕМ»** / GEM Ltd.
18	**ZHENGZHOU DINGSHENG MACHINE MANUFACTURING CO., LTD.**
19	**Creative Engineers & Consultants**
20	**ООО «Лакопа»** / Lakopa LLC
21	**ООО «Селвит»** / Selvit LLC

Программа конгресса / Congress Programa

20.10.26

РЫНОК • АНАЛИТИКА • ЭКСПОРТ / MARKETS • ANALYTICS • EXPORT

ОСНОВНОЙ ЗАЛ / MAIN HALL

9:00–10:00. РЕГИСТРАЦИЯ / REGISTRATION

10:00–12:00

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ / PLENARY SESSION
МАСЛОЖИРОВАЯ ИНДУСТРИЯ 2026: РЫНОК, ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И НОВЫЕ ЦЕНТРЫ СПРОСА / OILS & FATS INDUSTRY 2026: THE MARKET, GLOBAL TRENDS AND NEW DEMAND CENTRES

Приветственное слово / Welcome speech
Федоров Александр Валентинович, д.т.н., заместитель директора по научной работе ФГБНУ ВНИИЖиров / Alexander Fedorov, Doctor in Engineering, Deputy Director for Research, All-Russian Research Institute of Fats and Oils

Спикеры / Speakers
Рылько Дмитрий Николаевич, генеральный директор ООО «ИКАР» / Dmitry Rylko, CEO, IKAR

Ильюшин Илья Николаевич, руководитель ФГБУ «Агроэкспорт» / Ilya Ilyushin, Head of the Federal State Budgetary Institution “Agroexport”

Зуфаров Ойбек Окилжанович, к. т. н., председатель ассоциации производителей растительных масел Узбекистана / Oybek Zufarov, PhD in Engineering, Chairman of the Association of Vegetable Oil Producers of Uzbekistan

Махмудов Алишер Раймович, советник председателя масложировой Ассоциации Узбекистана / Alisher Makhmudov, Adviser to the Chairman, Oil & Fats Association of Uzbekistan

12:15–14:00

СЕССИЯ 2 / SESSION 2
НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ: РАПС, ПРОДУКТЫ ПЕРЕРАБОТКИ И ТЕХНОЛОГИИ / NEW GROWTH AREAS FOR THE OILS & FATS INDUSTRY: RAPESEED, PROCESSING CO-PRODUCTS AND TECHNOLOGIES

Спикеры / Speakers
Г-жа Цзян Мэн, заместитель генерального директора ООО «КОРПОРАЦИЯ МАЙАНЬДЭ» / Ms Jiang Meng, Deputy General Manager, Myande Group Co., Ltd

Курбатов Дмитрий Сергеевич, заместитель генерального директора корпорации «Чжэн Дун» (Forward East Group) / Dmitry Kurbatov, Deputy General Director of Zheng Dong Corporation (Forward East Group)

Тучин Сергей Сергеевич, генеральный директор Ассоциации производителей и переработчиков рапса «РАСРАПС» / Sergey Tuchin, CEO, RASRAPS Association of Rapeseed Producers and Processors

Голохвастов Андрей Маркович, генеральный директор ООО «Агриконсалт» / Andrey Golokhvastov, CEO, Agriconsult

14:00–16:00. ОБЕД • РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ / LUNCH & EXHIBITION VISIT

16:00–17:30

СЕССИЯ 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИСКУССИЯ / SESSION 3. INTERNATIONAL STRATEGIC DISCUSSION
ЭКСПОРТ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ: ТРЕБОВАНИЯ, ЛОГИСТИКА И НОВЫЕ МАРШРУТЫ / VEGETABLE OIL & FATS EXPORTS: REQUIREMENTS, LOGISTICS AND NEW TRADE ROUTES

Модератор / Moderator
Лозовой Кирилл Сергеевич, заместитель начальника отдела отраслевого анализа Федерального центра «Агроэкспорт» / Kirill Lozovoy, Deputy Head of the Industry Analysis Department, Federal Centre “Agroexport”

Спикеры / Speakers
Шаткова Алена Владимировна, начальник аналитического управления Федерального центра «Агроэкспорт» / Alena Shatkova, Head of the Analytics Department, Federal Centre “Agroexport”

Руссол Алексей Вадимович, директор по управлению цепями поставок ООО «ФИТ» логистика / Alexey Russol, Supply Chain Director, FIT LLC, Logistics

Осипик Вячеслав Михайлович, главный специалист органа инспекции Санкт-Петербургского филиала ФГБУ «ЦОК АПК», государственная испытательная лаборатория / Vyacheslav Osipik, Lead Specialist, Inspection Body of the St. Petersburg Branch of the Federal Centre for Quality Assessment in Agro-Industrial Complex, State Testing Laboratory

Тарханьян Людвиг Сергеевич, генеральный директор ГК «Европак» / Ludwig Tarkhanyan, CEO, Europack Group

18:00. ГАЛА-УЖИН / GALA DINNER

21.10.26

ТЕХНОЛОГИИ • ПЕРЕРАБОТКА • ИННОВАЦИИ / TECHNOLOGY • PROCESSING • INNOVATION

ОСНОВНОЙ ЗАЛ / MAIN HALL

10:00–11:00. РЕГИСТРАЦИЯ / REGISTRATION

11:00–12:30

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ 1/ TECHNOLOGY SESSION 1
ОТ КАЧЕСТВА СЫРЬЯ К ЭФФЕКТИВНОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ: ПОДГОТОВКА, КОНТРОЛЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ / THE OILSEED PROCESSING PLANT OF THE FUTURE: PROCESSING TECHNOLOGIES AND OPERATIONAL EFFICIENCY

Спикеры / Speakers
Г-н Чжан Тао, главный инженер ООО «КОРПОРАЦИЯ МАЙАНЬДЭ» / Mr. Zhang Tao, Chief Engineer, Myande Group Co., Ltd

Гудков Алексей Евгеньевич, заместитель директора по маркетингу и продажам ООО «ЭКАН» / Alexey Gudkov, Deputy Director for Marketing and Sales, EKAN LLC

Г-н Сану Гупта, старший менеджер компании UNITED ENGINEERING (EASTERN) CORPORATION LLP / Mr. Sanu Gupta, Senior Manager, UNITED ENGINEERING (EASTERN) CORPORATION LLP

Г-н Дженендра Бохра, генеральный директор Ferro Oiltek Pvt. Ltd / Mr. Jenendra Bohra, CEO, Ferro Oiltek Pvt. Ltd

Г-н Мани Цянь, вице-президент масложирового подразделения FAMSUN / Mr. Mani Qian, Vice President, Oils & Fats Division, Famsun Group

Назаров Денис Игоревич, руководитель отдела по дистрибуции и развитию бизнеса, ООО «Золотой Початок Продажи» / Denis Igorevich Nazarov, Head of Distribution and Business Development, Zolotoy Pochatok Prodazhi LLC

12:30–14:00

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ 2 / TECHNOLOGY SESSION 2

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАСЛОЖИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ / EFFICIENCY IN VEGETABLE OIL AND FATS PRODUCTION: TECHNOLOGICAL

Спикеры / Speakers
Г-н Чжоу Эрсяо, главный инженер ООО «КОРПОРАЦИЯ МАЙАНЬДЭ» / Mr. Zhou Erxiao, Chief Engineer, Myande Group Co., Ltd

Турков Андрей Николаевич, исполнительный директор ООО «Зовсак» / Andrey Turkov, Executive Director, Zovsak LLC

Герасименко Евгений Олегович, главный научный сотрудник, руководитель ЦКП «Исследовательский центр пищевых и химических технологий» КубГТУ, д-р техн. наук, профессор / Evgeny Gerasimenko,Chief Research Scientist, Head of the Shared Research Facilities Center “Research Center for Food and Chemical Technologies”, Kuban State Technological University (KubSTU), Doctor of Technical Sciences, Professor

Массалитин Евгений Андреевич, исполнительный директор ООО «ТопФрейм Агро» / Evgeny Massalitin, Executive Director, TopFrame Agro LLC

Шибанов Дмитрий Александрович, представитель компании Kumar Metal Industries Pvt. Ltd. в России / Dmitry Shibanov, Representative of Kumar Metal Industries Pvt. Ltd. in Russia

Раджеш Сони, старший генеральный менеджер отдела развития бизнеса MECTECH PROCESS ENGINEERS PVT LTD., Гургаон, Индия / Rajesh Soni, Senior General Manager, Business Development Dept. MECTECH PROCESS ENGINEERS PVT. LTD., GURGAON, INDIA

14:00–16:00. ОБЕД • РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ / LUNCH & EXHIBITION VISIT

16:00–17:30

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ 3 / TECHNOLOGY SESSION 3
ГЛУБОКАЯ ПЕРЕРАБОТКА МАСЛИЧНОГО СЫРЬЯ: БЕЛКОВЫЕ ПРОДУКТЫ, БИОКОНВЕРСИЯ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МЭЗОВ / DEEP PROCESSING OF OILSEEDS: PROTEIN PRODUCTS, BIOCONVERSION AND NEW OPPORTUNITIES FOR OIL EXTRACTION PLANTS

Спикеры / Speakers
Копылов Максим Васильевич, декан инженерно-технического факультета, д.т.н., доцент, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий»
Содокладчик: **Петриков Александр Вячеславович,** аспирант 2-го года обучения ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий» / Maxim Kopylov, Dean of the Faculty of Engineering and Technology, DSc, Associate Professor, Voronezh State University of Engineering Technologies
Co-speaker: Alexander Petrikov, second-year PhD student, Voronezh State University of Engineering Technologies

Репало Александр Григорьевич, директор по развитию ООО «СИНА-ТРЕЙД» / Alexander Repalo, Development Director, SINA-TRADE LLC

Белышкина Марина Евгеньевна, доктор с.-х. наук, главный научный сотрудник, заведующий лабораторией инновационных технологий и оборудования для переработки продукции растениеводства, ФГБНУ ФНАЦ ВИМ
Содокладчик: **Серебрякова Оксана Владимировна,** к. с.-х. н., старший научный сотрудник лаборатории инновационных технологий и оборудования для переработки продукции растениеводств, ФГБНУ ФНАЦ ВИМ / Marina Belyshkina, DSc in Agricultural Sciences, Chief Researcher and Head of the Laboratory of Innovative Technologies and Equipment for Processing Crop Products, Federal Scientific Agroengineering Center VIM
Co-speaker: Oksana Serebryakova, PhD in Agricultural Sciences, Senior Researcher, Laboratory of Innovative Technologies and Equipment for Processing Crop Products, Federal Scientific Agroengineering Center VIM

18:00. ЭКСКУРСИЯ В ШЕРЕМЕТЕВСКИЙ ДВОРЕЦ / EXCURSION TO SHEREMETEV PALACE

Программа конгресса / Congress Programa

21.10.26

МАЙОНЕЗЫ • СОУСЫ • СПРЕДЫ • ЭМУЛЬСИИ / MAYONNAISE • SAUCES • SPREADS • EMULSIONS

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ТРЕК / PARALLEL TRACK

10:00–11:00. РЕГИСТРАЦИЯ / REGISTRATION

11:00–12:30

СЕССИЯ 1 / SESSION 1

КАК СОЗДАТЬ ЭМУЛЬСИОННЫЙ ПРОДУКТ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ: РЕЦЕПТУРА, ИНГРЕДИЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИЯ / HOW TO DEVELOP A NEXT-GENERATION EMULSIFIED PRODUCT: FORMULATION, INGREDIENTS AND TECHNOLOGY

Спикеры / Speakers

Соболев Роман Владимирович, научный сотрудник ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологии», к.т.н. / Roman Sobolev, Research Scientist, Federal Research Centre of Nutrition, Biotechnology and Food Safety, PhD in Engineering

Вольнова Екатерина Романовна, к.т.н., и.о. заведующего кафедрой «Биотехнология и биоорганический синтез» ФГБОУ ВО «РОСБИОТЕХ» / Ekaterina Volnova, PhD in Engineering, Acting Head of the Department of Biotechnology and Bioorganic Synthesis, ROSBIOTECH University

Воронина Марианна Сергеевна, к.т.н., доцент Технологического института РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева / Marianna Voronina, PhD in Engineering, Associate Professor, Technological Institute, Russian State Agrarian University – Moscow Timiryazev Agricultural Academy

Терёхина Анастасия Викторовна, к.т.н., доцент кафедры «Машины и аппараты производственных процессов» ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий» / Anastasia Teryokhina, PhD in Engineering, Associate Professor, Department of Machinery and Equipment for Production Processes, Voronezh State University of Engineering Technologies

12:30–14:00

СЕССИЯ 2 / SESSION 2

ЭМУЛЬСИОННЫЙ ПРОДУКТ БЕЗ ПОТЕРИ КАЧЕСТВА: СТАБИЛЬНОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ И ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА / EMULSIFIED PRODUCTS WITHOUT COMPROMISING QUALITY: STABILITY, SAFETY AND MARKET REQUIREMENTS

Спикеры / Speakers

Прахов Алексей Алексеевич, руководитель направления по аналитическим продуктам Сбер2В / Alexey Prakhov, Head of Analytical Products, Sber2B

Батлуцкая Ирина Витальевна, д.б.н., заведующий кафедрой биотехнологии и микробиологии ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» / Irina Batlutskaya, Doctor of Biological Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Biotechnology and Microbiology, Belgorod State National Research University

Иванова Анастасия Павловна, основатель проекта Docs Evolution / Anastasia Ivanova, Founder of Docs Evolution

Демичева Татьяна, руководитель отдела сопровождения клиентов, Интерконсалт / Tatyana Demicheva, Head of Client Support Department, Interconsult

Воротников Константин, руководитель направления товарной группы «Растительные масла» ООО «Оператор-ЦРПТ», оператор государственной информационной системы мониторинга оборота товаров (ГИС МТ) / Konstantin Vorotnikov, Head of the Vegetable Oils Product Category, Operator-CRPT LLC, Operator of the State Information System for Monitoring the Circulation of Goods (GIS MT)

14:00–16:00. ОБЕД • РАБОТА ЭКСПОЗИЦИИ / LUNCH & EXHIBITION VISIT

18:00. ЭКСКУРСИЯ В ШЕРЕМЕТЕВСКИЙ ДВОРЕЦ / EXCURSION TO SHEREMETEV PALACE



30+

Более 30 компаний ежегодно представляют современное оборудование, технологии и сервисы.





Уважаемые делегаты и гости XI Международного конгресса «Масложировая индустрия»!



Андрей Николаевич Мануйлов,
временно исполняющий обязанности директора ВНИИЖиров

40+
спикеров и экспертов

В деловой программе выступают ведущие эксперты отрасли, раскрывая тренды в переработке, экспорте масличных, логистике и устойчивом производстве.

От имени ВНИИЖиров рад приветствовать в Санкт-Петербурге участников этого значимого отраслевого события, объединяющего отечественных специалистов масложировой индустрии, профессионалов смежных отраслей, а также гостей из ближнего и дальнего зарубежья.

Масложировая промышленность традиционно выступает одним из ключевых драйверов отечественного агропромышленного комплекса. В условиях санкционных ограничений возможность открытого диалога между учеными и специалистами, в том числе с зарубежными коллегами, которую ежегодно предоставляет данный конгресс, приобретает особое значение для развития научно-технического потенциала отрасли, понимания стоящих перед ней вызовов и поиска путей их решения. Успех возможен лишь при условии тесного сотрудничества и взаимопонимания между учеными и практиками, и коллектив ВНИИЖиров готов принимать активное участие в этих процессах.

Желаю участникам и организаторам конгресса плодотворной работы, творческой атмосферы, конструктивных дискуссий, новых взаимовыгодных контактов и интересных встреч.





Конгресс «Масложировая индустрия» продолжает традиции научно-практических конференций ВНИИЖиров

Как постоянный участник этого важного для масложировой промышленности и научного сообщества события, я рада приветствовать вас в Санкт-Петербурге!

С 2016 года организатором конгресса выступает «Сфера Медиагруппа» (ранее Издательский дом «Сфера»), фактически принявший «эстафетную палочку» у ВНИИЖиров (Всероссийского научно-исследовательского института жиров), который был инициатором и организатором 15 научно-практических конференций «Масложировая индустрия», однако после 2015 года не смог продолжать эту работу в силу обстоятельств, не зависящих от института. Благодаря тому, что инициативу подхватила «Сфера Медиагруппа». Санкт-Петербург – город с богатой историей, многогранной культурой и огромным научно-техническим потенциалом – сохранил за собой статус постоянного места для ежегодных встреч специалистов масложировой отрасли.

За прошедшие годы масложировая промышленность столкнулась с новыми вызовами и претерпела значительные изменения, которые всегда находили отражение в тематике программы конгресса. Существенно расширился круг обсуждаемых вопросов и состав участников конгресса. Многие западные компании, традиционно поставлявшие оборудование предприятиям отрасли и сотрудничавшие с конгрессом, покинули российский рынок. На смену им пришли новые международные партнеры, с деятельностью которых делегаты могли регулярно знакомиться в ходе конгресса.



Мария Львовна Доморощенкова,
зав. отделом ВНИИЖиров, канд. техн. наук, доцент, лауреат Премии Правительства РФ в области науки и техники

Сегодня можно с уверенностью сказать, что конгресс «Масложировая индустрия» является авторитетной профессиональной площадкой для обсуждения актуальных вопросов и тенденций развития отрасли, способствует развитию технологических инноваций, обмену опытом и установлению новых деловых связей.

Желаю делегатам и организаторам конгресса «Масложировая индустрия» дальнейших успехов, плодотворной работы, новых достижений и смелых идей, а гостям нашего прекрасного города приятных впечатлений от посещения Санкт-Петербурга!

150+

В конгрессе принимают участие руководители и топ-менеджеры ведущих маслоэкстракционных заводов, производители растительных масел, представители крупнейших агрохолдингов.

Автор: **Надежда Тимофеева,**
sfera.fm

сфераконгресс



В ПОЛНОМ СОСТАВЕ

Специализированные жиры входят в рецептуры кондитерских изделий, выпечки, молокосодержащих продуктов и соусов. Разработка и поставка таких ингредиентов требуют понимания технологических задач заказчика, экономики готового продукта, планов развития ассортимента и ожиданий потребителей. На конференциях «Сфера Конгресс» – «Нева Ингредиентс», «Кондитерская индустрия» и «Маркет и маркетологи» – эти вопросы обсуждают вместе с разработчиками продуктов, производственниками, специалистами по качеству и маркетологами.

«НЕВА ИНГРЕДИЕНТС» – РАЗГОВОР О ПРОДУКТЕ

На конференции «Нева Ингредиентс. Еда и технологии», прошедшей 24–25 июня 2026 года в Москве, встретились более 270 представителей пищевой промышленности, поставщиков пищевых ингредиентов, ретейла и науки. Обсуждали функциональное питание, готовую еду, разработку рецептур, сенсорные свойства и регулирование. Для поставщика жиров такая программа дает представление о том, какие продукты создают его заказчики и с какими ограничениями сталкиваются. Разработчикам продуктов приходится сочетать пищевую ценность с привычным вкусом и привлекательной текстурой, а также учитывать опасения покупателей по поводу состава.

На конференции пищевой технолог, автор блога и книги «Страшная химия» Ольга Косникова объясняла, как мифы об ингредиентах усложняют работу над рецептурой и увеличивают затраты. Обсуждение таких проблем с профессиональным сообществом она считает одной из главных ценностей встречи: *«Я ценю пищевые конференции за возможность открыто обсудить с коллегами сложности разработки и продвижения продуктов. Такое общение укрепляет отрасль и делает нас сильнее»*.

Руководитель отдела инноваций «Фитнес-десертов» Наталья Филимонова так определила профессиональную ценность встречи: «*Для меня уже второй год эта площадка является местом притяжения специалистов в области пищевой индустрии, которые умеют и могут влиять на её развитие в нашей стране*».







270+

представителей пищевой промышленности, ретейла и науки объединила «Нева Ингредиентс» в 2026 году.







Наталия Филимонова

Руководитель отдела инноваций «Фитнес-десертов»

«Для меня уже второй год эта площадка является местом притяжения специалистов в области пищевой индустрии, которые умеют и могут влиять на её развитие в нашей стране».



6+

отраслевых сессий объединили программу бизнес-конференции «Кондитерская индустрия».





Общение продолжается и после конференции. Директор по качеству «Биопродукт Арома» Людмила Пантелеева рассказала, что приобретенные годом ранее контакты помогали ей решать рабочие вопросы: *«На конференции я познакомилась с коллегами, к которым в течение всего следующего года могла обращаться за советом и профессиональной консультацией. На новую встречу я приехала уже к людям, с которыми постоянно оставалась на связи».*

«КОНДИТЕРСКАЯ ИНДУСТРИЯ» – ЗАДАЧИ ЗАКАЗЧИКА

Кондитерские предприятия – непосредственные потребители специализированных жиров, маргаринов и других масложировых ингредиентов, поэтому обсуждение экономики кондитерских изделий касается и их поставщиков. На конференции «Кондитерская индустрия. Технологии. Продукты. Продажи» 26–27 августа в Санкт-Петербурге речь шла о себестоимости, ассортименте, новых сценариях потребления и требованиях торговых сетей.

Удорожание шоколада, интерес к порционным форматам и сложным текстурам, снижение содержания сахара – каждый из этих факторов влияет на решения разработчиков.



Денис Светлаков

Руководитель «Милорады»

«Участники открыты к профессиональному диалогу и охотно делятся наблюдениями о ситуации на рынке. Для нас особенно ценно, что конференция объединяет рыночную аналитику, маркетинг, вопросы регулирования и развитие ингредиентов».



Ольга Косникова

Пищевой технолог, автор блога и книги «Страшная химия»

«Я ценю пищевые конференции за возможность открыто обсудить с коллегами сложности разработки и продвижения продуктов. Такое общение укрепляет отрасль и делает нас сильнее».





20+

экспертов выступили на II конференции «Маркет и маркетологи» в 2025 году.

Поставщику важно понимать, какую задачу решает новая рецептура и какой результат оправдывает ее внедрение. Такой подход к программе оценил Роман Козырев, генеральный директор «Аспасвит», расширяющий работу с системами подсластителей в кондитерском сегменте: *«На конференции мы увидели, как кондитерская отрасль отвечает на запрос покупателей на снижение сахара и калорийности, добавление полезных свойств. Маркетологи объясняли, как позиционировать такие продукты, а технологи – как их создавать. Получился открытый профессиональный диалог».*

Поставщику ингредиентов такой разговор помогает точнее сформулировать предложение заказчику. Руководитель «Милорады» Денис Светлаков отмечал, что сочетание рыночной аналитики, маркетинга, регуляторики и информации об ингредиентах привлекает на конференцию интересующих компанию клиентов. Его наблюдение передает и характер общения: *«Участники открыты к профессиональному диалогу и охотно делятся наблюдениями о ситуации на рынке. Для нас особенно ценно, что конференция объединяет рыночную аналитику, маркетинг, вопросы регулирования и развитие ингредиентов».*

«МАРКЕТ И МАРКЕТОЛОГИ» – ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РЕШЕНИЙ

В феврале 2027 года разговор продолжится на практической конференции «Маркет и маркетологи». В проекте программы центральное место занимает применение искусственного интеллекта в пищевой индустрии и АПК. Предусмотрены темы анализа спроса и конкурентов, разработки новых продуктов, упаковки, взаимодействия с ретейлом и B2B-продаж. В проекте программы применение ИИ рассматривается на конкретных задачах пищевого бизнеса: изучении спроса, разработке продукта и подготовке его к продаже. Производителям масел и жиров эти инструменты могут помочь оценить ассортимент торговых сетей, проанализировать отзывы покупателей и подготовить коммерческое предложение. На практической сессии участники смогут создать ИИ-помощника для своих рабочих задач.



Роман Козырев

Генеральный директор «Аспасвит»

«На конференции мы увидели, как кондитерская отрасль отвечает на запрос покупателей на снижение сахара и калорийности, добавление полезных свойств. Маркетологи объясняли, как позиционировать такие продукты, а технологи – как их создавать. Получился открытый профессиональный диалог».

У этих встреч разные профессиональные акценты, но общая деловая задача: лучше понимать, за что готов платить заказчик. Для масложирового предприятия участие в разговоре с кондитерами, разработчиками продуктов и маркетологами – возможность раньше увидеть будущий спрос и обсудить конкретное решение с теми, кто будет его применять.

сфера конгресс

#собираем вместе

ключевой организатор
деловых мероприятий
для специалистов
пищевой индустрии



ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ 2027

Сфера Конгресс с 2014 года выступает организатором деловых мероприятий.

более **75**
успешно проведенных международных проектов

от **150** до **600** человек
посещаемость мероприятий

Февраль
Санкт-Петербург

Конференция

РЫБА

ТЕХНОЛОГИИ И ПРАКТИКА ПОЛНОГО ЦИКЛА

Февраль
Санкт-Петербург

Конференция

МАРКЕТ И МАРКЕТОЛОГИ

ПРАКТИКА, ТРЕНДЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Март
Санкт-Петербург

Конференция

АГРО.ПРО

Июнь
Санкт-Петербург

Конференция

НЕВА ИНГРЕДИЕНТС

ЕДА И ТЕХНОЛОГИИ

Сентябрь
Светлогорск

Конференция

РЫБОПЕРЕРАБОТКА

ПРАКТИКА. ТЕХНОЛОГИИ. РЕЗУЛЬТАТ

Октябрь
Санкт-Петербург

Международный конгресс

МАСЛОЖИРОВАЯ ИНДУСТРИЯ

Ноябрь
Санкт-Петербург

Бизнес-конференция

КОНДИТЕРСКАЯ ИНДУСТРИЯ

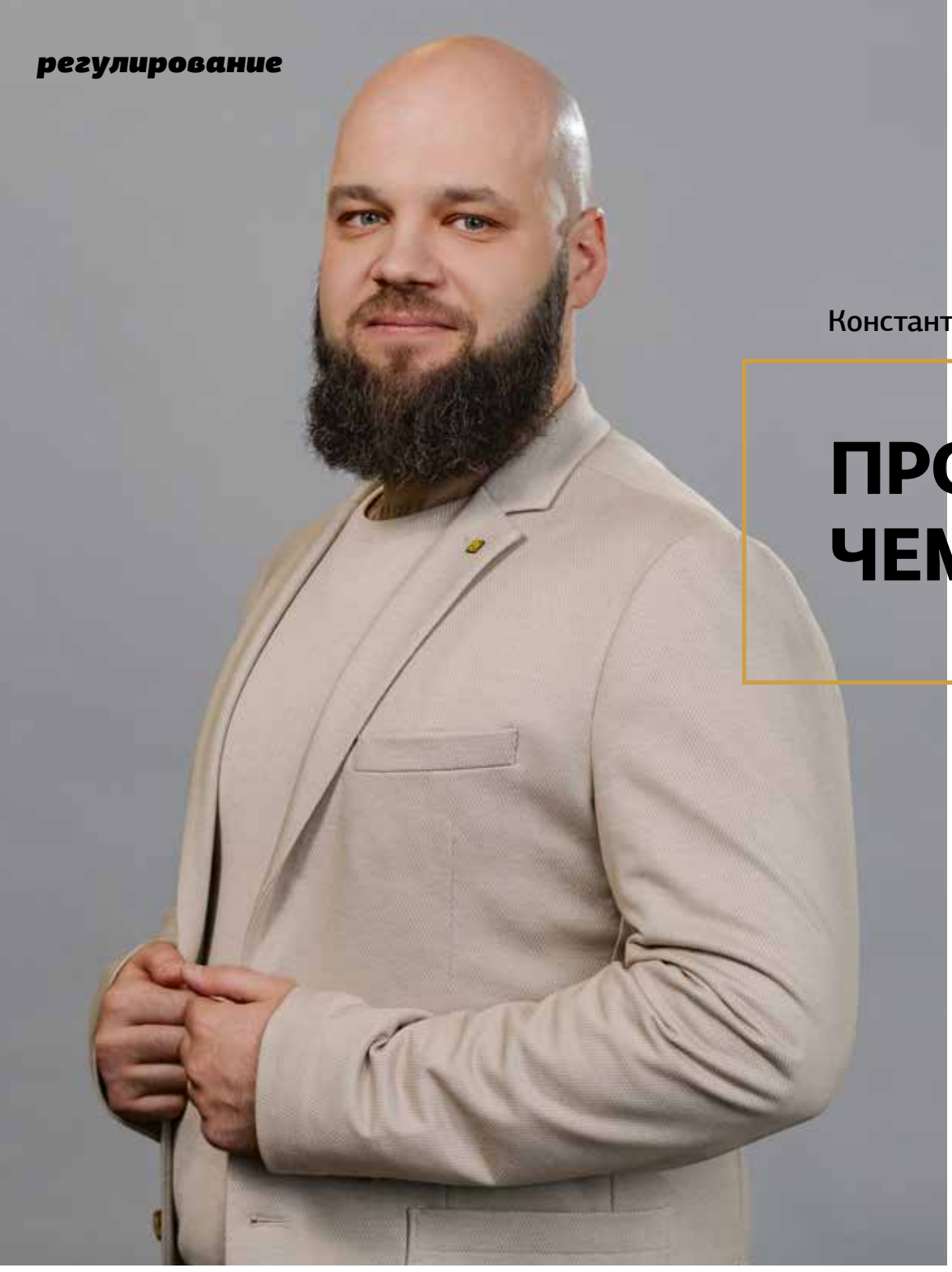
ТЕХНОЛОГИИ. ПРОДУКТЫ. ПРОДАЖИ

Регистрация и подробная информация

8 (812) 245 67 70

Организатор конференции имеет право перенести или отменить конференцию

sfm.events



Беседовала: **Надежда Тимофеева,**
sfera.fm

Константин Воротников

ПРОЗРАЧНЕЕ, ЧЕМ САМО МАСЛО

С 1 ноября 2026 года участники оборота растительных масел переходят на поэкземплярную передачу сведений: при отгрузке продукции через УПД и выводе из оборота по причинам, не связанным с розничной продажей, потребуется указывать коды конкретных маркированных товаров. Для предприятий это означает необходимость проверить готовность учетных систем, электронного документооборота и процессов списания. О подготовке к новым требованиям и поддержке производителей мы поговорили с **Константином Воротниковым, руководителем товарной группы «Растительные масла» ЦРПТ – оператора системы «Честный знак».**

> С 1 ноября 2026 года вы будете указывать конкретные коды тех бутылок, которые выбыли из оборота не на кассе магазина, а по иным причинам.

– Какие процессы производителям необходимо проверить до перехода на поэкземплярный учет с 1 ноября?

– Чтобы с 1 ноября все пошло как по маслу, стоит уделить особое внимание прохождению всего процесса по шагам: от розлива и учета кодов до отгрузки с передачей права собственности на продукт. Время на подготовку еще есть, используйте его как стратегический запас прочности. Можно спокойно настроить системы, описать регламенты и инструкции сотрудникам, провести пробные отгрузки и проверить, как работают документы, чтобы к ноябрю новый порядок стал привычной частью работы. Крупнейшие ретейлеры поддерживают производителей и охотно участвуют в подобных тестах для их отладки.

Знаете, в пищевой промышленности есть отличное сравнение. Маркировка – как рафинация: это последовательный процесс, который помогает маслу дольше сохранять свои свойства и устойчивость. Так и маркировка помогает обеспечивать срок годности вашего бизнеса, подтверждать происхождение продукции и укреплять доверие к ней, бизнес получает еще один канал взаимодействия с потребителем и источник аналитической информации с точными данными. Мы не ставим оценки, наша задача в том, чтобы оказать поддержку и протянуть руку помощи, чтобы подготовить вашу команду к работе по новым правилам.

– Чем поэкземплярный учет отличается от действующего порядка передачи сведений?

– До 1 ноября 2026 года участники рынка уже осуществляли эти операции: отгрузили партию, вывели из оборота количество переданных товаров. Поэкземплярный учет – это переход на уровень «цифровой ДНК» каждой конкретной бутылки, канистры или пачки. На каждую единицу нанесен уникальный код маркировки DataMatrix. Поэкземплярный формат означает, что при определенных движениях товара система должна знать: *«Вот эта конкретная бутылка с кодом 12345 перешла к дистрибьютору, а вот та бутылка с кодом 67890 была повреждена на линии и утилизирована»*.

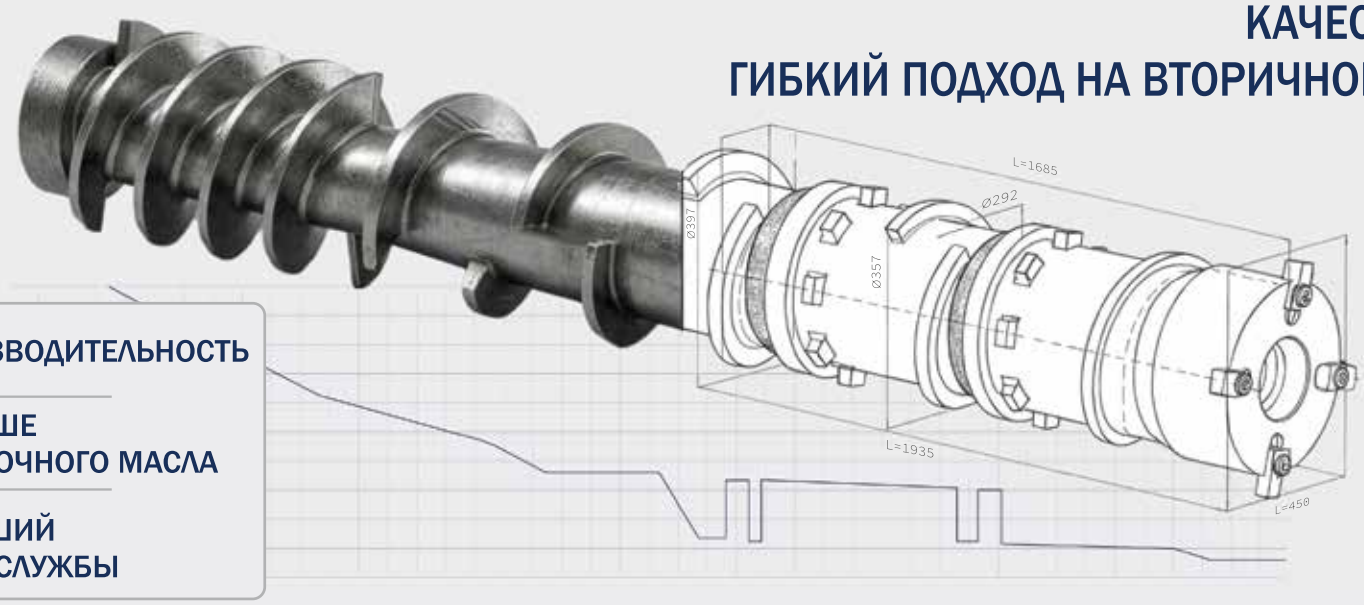
– Как организовать передачу кодов при крупных отгрузках и выводе продукции из оборота?

– Для производителей с такими объемами ручной работы здесь будет минимум. Ваша задача как производителя – просто нанести код на товар, этикетку или крышку при розливе. Дальше вступает в силу магия автоматизации. С 1 ноября 2026 года становится обязательной передача сведений в двух ключевых ситуациях. Давайте разберем их на примерах из вашей повседневной жизни.

Ситуация №1. Переход права собственности (B2B продажи). Вы отгружаете фуру подсолнечного

T-1 Ada
THE EFFICIENT PRESSING SINCE 1986
WWW.SCREW-PRESSES.COM
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
ДЛЯ ШНЕКОВЫХ ПРЕССОВ

СПРОЕКТИРОВАНО ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ.
СОЗДАНО ДЛЯ НАДЁЖНОСТИ.
КАЧЕСТВО OEM.
ГИБКИЙ ПОДХОД НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ.



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
МЕНЬШЕ ОСТАТОЧНОГО МАСЛА
БОЛЬШИЙ СРОК СЛУЖБЫ

ИНЖИНИРИНГ
ТОЧНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

БЫСТРЫЕ ПОСТАВКИ
КОРОТКИЕ СРОКИ. НАДЁЖНАЯ ПОСТАВКА

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ
РЕШЕНИЯ С УЧЕТОМ ВАШИХ КОНКРЕТНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ.

Реклама.

масла оптовику. Вам не нужно вручную сканировать каждую бутылку на погрузчике. Вы оформляете Универсальный передаточный документ (УПД) через электронный документооборот (ЭДО). Достаточно считать агрегированный код паллет, и ваша учетная система (1С или другая) сама считает коды маркировки из агрегатов и передаст их в «Честный знак» вместе с УПД.

Что это значит для вас? Право собственности переходит чисто, прозрачно и автоматически. Вы защищены от споров: система видит, что вот этот конкретный код теперь принадлежит вашему контрагенту. Водитель даже не заметит разницы, а ваш бизнес получит цифровой щит.

Ситуация №2. Вывод из оборота (не через розницу).

Это то, о чем чаще всего спрашивают ваши главные технологи. Масло – продукт специфичный. Бывает бой тары на линии розлива, бывает отбор проб в лабораторию для проверки на кислотное число, бывает осадок, брак укупорки или порча при хранении. Раньше это выводилось объемом. С 1 ноября 2026 года вы будете указывать конкретные коды тех бутылок, которые выбыли из оборота не на кассе магазина, а по иным причинам.

В чем здесь ваша безопасность? Вы легализуете свои издержки. Если у вас по технологическим причинам разлилось масло или ушло на пробы, вы просто сканируете или списываете через ЭДО коды этих бутылок, и они корректно закрываются в системе. У налогов и контролирующих органов больше не будет к вам вопросов о пропавших объемах. Все прозрачно.

Честному производителю качественного растительного масла маркировка только на руку.

– Какую поддержку могут получить предприятия при технических сбоях и ошибках в учете кодов?

– Я прекрасно понимаю такие опасения, мы знаем специфику производства, поэтому главное правило «Честного знака» на старте любых новых этапов – мы не ищем, кого наказать. Мы ищем, как помочь, готовим множество источников и центров поддержки для масложировой отрасли. Если кладовщик случайно отсканировал не тот код, наши специалисты подскажут, как сделать корректную корректировку без штрафов. Наша цель – чтобы к ноябрю 2026 года производители подошли с отлаженным конвейером, где маркировка стала такой же привычной рутиной, как проверка температуры на розливе.

– Какие действия вы рекомендуете включить в план подготовки предприятия?

– Я бы выделил три простых шага, которые принесут +90% к вашему внутреннему спокойствию:

1. Проведите аудит вашего ЭДО. Свяжитесь с вашим оператором электронного документооборота. Спросите их: «Готовы ли ваши шлюзы к автоматической передаче кодов маркировки в УПД для моих объемов?». Обычно операторы ЭДО берут эту головную боль на себя.

2. Оцените свои не розничные потери. Подумайте, как вы сейчас учитываете бой, лабораторные пробы и пересортицу. Начните обсуждать с IT-отделом, как ваша WMS или учетная система будет собирать коды с бракованных или тестируемых бутылок.

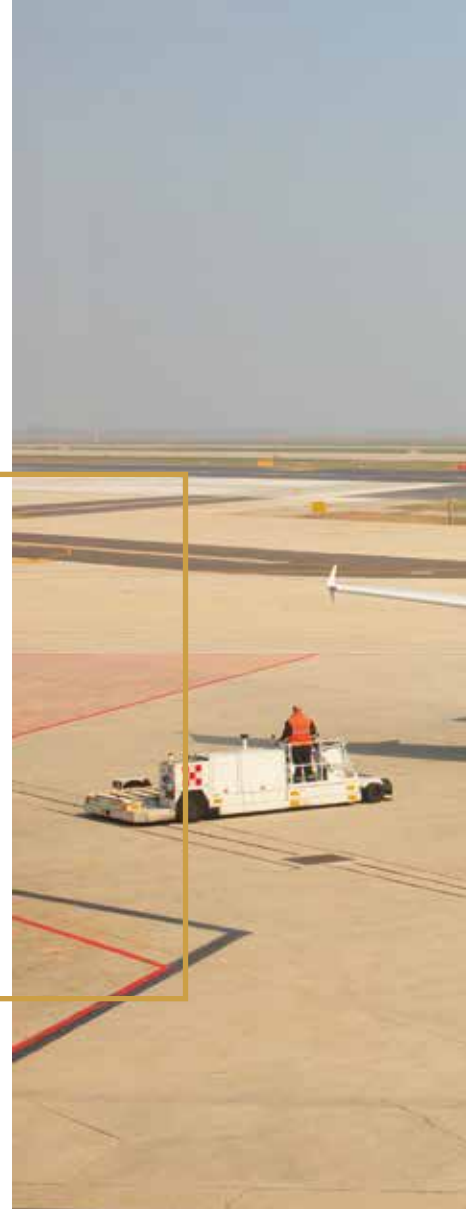
3. Останьтесь в инфополе «Сфера Медиа» и «Честного знака». Мы будем давать вам пошаговые гайды, вебинары и шаблоны документов. Вам не нужно изобретать велосипед, мы уже едем рядом на велосипеде с мотором.

– Какие преимущества маркировка дает добросовестным производителям растительных масел?

– Это прививка от болезней рынка. Когда мы с вами говорим, мы понимаем, что честному производителю качественного растительного масла маркировка только на руку. Она отрезает путь на полку тем, кто разливает суррогат в подвалах. Она делает ваш бизнес прозрачным, а значит более инвестиционно привлекательным и защищенным. 1 ноября 2026 года – это не финишная черта. Это старт вашей новой, более безопасной и цивилизованной реальности. ◻

Автор:

Алексей Удовенко,
директор International Marketing Agency Ltd



УСТОЙЧИВОЕ АВИАТОПЛИВО: ТРЕБОВАНИЯ ЕС И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ

Европейские требования к устойчивому авиационному топливу уже меняют правила работы международной авиации и в перспективе могут стать фактором конкурентоспособности российских перевозчиков и производителей авиатоплива. В статье анализируем, почему развитие производства SAF и адаптация к международным стандартам устойчивости могут стать для России не только экологическим требованием, но и условием возвращения на высокомаржинальные трансграничные рынки.

В современных реалиях национальный суверенитет давно уступил место сложной паутине глобальной взаимозависимости. Ни одно государство не функционирует изолированно. Поэтому важно следить за современными трендами в глобальном экономическом пространстве. Одни из таких – стремление к устойчивости, смягчению последствий изменений климата и сокращению выбросов парниковых газов. В рамках этого макротренда мировой транспортный сектор претерпевает глубокую структурную трансформацию, и Россия как непосредственный участник международных отношений никак не сможет избежать этого пути. Современные требования к устойчивости топлива в скором времени будут определять трансграничные авиаперевозки между Россией и ЕС.



Даже без реинтеграции в Европу российские авиакомпании столкнутся с требованиями по SAF в Китае и Эмиратах уже в ближайшие годы.

ПОЧЕМУ ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ ИМЕЕТ КРИТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Нужно понимать, что европейский выбор в пользу декарбонизации продиктован необходимостью противодействовать климатическим угрозам, наглядно иллюстрирующим рекордными волнами аномальной жары и засухи в Южной и Центральной Европе. Кроме этого Европа стремится снижать зависимость от импорта энергоносителей, а это около 55–60% потребностей ЕС. Не последнюю роль играет «брюссельский эффект» – стремление сохранить свое технологическое лидерство.

Известно, что коммерческая авиация вносит существенный вклад в глобальное потепление, но до



недавних пор эта отрасль развивалась в условиях минимальных экологических ограничений. Ситуация изменилась в 2019 году с презентации Европейского зеленого курса (European Green Deal), закрепившего амбициозные цели сократить транспортные выбросы на 90% к 2050 году. Установив зеленый стандарт, Европейский союз сделал шаг в направлении борьбы с глобальным потеплением.

Внедрение технологии производства возобновляемых биокомпонентов на действующих мощностях крупных ВИНК минимизирует капитальные затраты на строительство с нуля и позволит сразу выйти на рентабельные объемы поставок.

ЕВРОПЕЙСКАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ АРХИТЕКТУРА

С этого момента развивается нормативно-правовая база. Это многоуровневый режим, призванный обеспечить переход на экологически чистое авиационное топливо (SAF Sustainable Aviation Fuel). Ключевые элементы этой базы включают в себя:

- **Регламент ReFuelEU Aviation (Regulation (EU) 2023/2405)** устанавливает квоты для постепенной интеграции SAF в аэропортах ЕС. С 2025 года поставщики топлива обязаны обеспечивать долю SAF не менее 2%. Далее предусмотрено ее повышение до 6% к 2030 году (включая специальную подцель для синтетических e-fuels на уровне 1,2%), 20% – к 2035 году, 34% – к 2040 году, 42% – к 2045 году и в конечном счете до 70% к 2050 году.

- **Антитанкеринговое правило (статья 5).** Это правило направлено на предотвращение схем в обход европейских стандартов за счет заливки избыточного ископаемого топлива в не входящих в ЕС юрисдикциях («танкеринг»). Перевозчики, вылетающие из аэропортов ЕС, на законодательном уровне обязаны заправляться необходимым для обратного плеча объемом – не менее 90% общей емкости баков.

- **Директивы по возобновляемым источникам энергии (RED II и RED III).** На сегодня это ключевой документ. Согласно директивам любой вид SAF, используемый в ЕС, обязан удовлетворять жестким критериям устойчивости. Его соблюдение гарантирует минимум 70-процентное сокращение выбросов парниковых газов. Строгие лимиты ограничивают сырье с высоким риском косвенного изменения назначения земель (high-iLUC), такое как пальмовое и соевое масло, отдавая приоритет отработанному кулинарному маслу – UCO. Для нас это важно, поскольку открывает для российских производителей широкие перспективы.

- **Система торговли выбросами (EU ETS).** В пределах Европейской экономической зоны авиаоператоры обязаны сдавать квоты на углеродные выбросы. Использование сертифицированного SAF позволяет снизить объем облагаемых налогом выбросов и обеспечивает финансовый буфер.

РОССИЙСКИЙ ВНУТРЕННИЙ ЛАНДШАФТ

В настоящее время Российская Федерация не вводит законодательных мандатов или финансовых санкций за эксплуатацию традиционного авиакеросина. Все отечественные научно-исследовательские разработки пока сосредоточены лишь на технологической готовности к формированию и внедрению внутренних стандартов. Тем не менее, после неизбежной нормализации геополитических отношений и полного восстановления воздушных коридоров между Россией и Европейским союзом абсолютно точно произойдет глубокая перенастройка внутренней регуляторной политики. Российские авиакомпании, выполняющие рейсы в европейские пункты назначения, неизбежно столкнутся с европейскими мандатами. И если перелет из Москвы, допустим, в Париж технически может быть выполнен на обычном ископаемом



керосине, то обратный рейс из европейского хаба активирует требования регламента ReFuelEU Aviation, предписывающие обязательное применение топливной смеси с добавлением SAF.

Для сохранения операционной жизнеспособности и предотвращения жестких регуляторных барьеров российским авиационным властям и отечественным НПЗ потребуется гармонизировать национальные стандарты качества, получить международные сертификаты устойчивости (например, ISCC) и наладить внутреннее производство зеленых компонентов. Предвосхищение этих требований уже сегодня является не факультативной опцией, а критическим стратегическим императивом для бесшовной будущей реинтеграции в глобальную сеть авиаперевозок.

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ ОТ ПЕРЕХОДА НА SAF

Сегодня из-за санкций и закрытого воздушного пространства российские ВИНК (вертикально-интегрированные нефтяные компании) и авиакомпании изолированы от европейского рынка. Но в долгосрочной перспективе, когда бы ни произошла реинтеграция, российская авиация не сможет вернуться на европейский рынок на прежних условиях. Ей придется играть по новым, жестким экологическим правилам ЕС, и это действительно будет безальтернативный выбор: либо соответствовать, либо платить огромные штрафы. Правила ЕС выстроены таким образом, чтобы обеспечить соблюдение установленных требований.

Если авиакомпания нарушает европейские правила, штраф составляет двойную стоимость того объема SAF, который она должна была купить. Кроме того, нужно понимать, что Европа в этом не одинока. Азиатский регион и Ближний Восток также наращивают долю SAF и внедряют собственную параллельную систему, такую как CORSIA – это глобальная схема, созданная Международной организацией гражданской авиации (ИКАО) для стабилизации выбросов углекислого газа.

Даже без реинтеграции в Европу российские авиакомпании столкнутся с требованиями по SAF в Китае и Эмиратах уже в ближайшие годы. Поэтому, несмотря на текущую изоляцию от европейского рынка, опережающее развитие производства SAF в России является критически важным. В долгосрочной перспективе реинтеграция отечественных перевозчиков в глобальные транспортные коридоры неизбежна. Она произойдет в условиях безальтернативного экологического регулирования.

> Строгие лимиты ограничивают сырье с высоким риском косвенного изменения назначения земель (high-iLUC), такое как пальмовое и соевое масло, отдавая приоритет отработанному кулинарному маслу – UCO.

Согласно европейскому регламенту ReFuelEU Aviation, квоты на использование SAF вырастут с 2% в 2025 году до 6% в 2030 году и 70% к 2050 году. Попытки игнорировать эти требования заблокируют полеты: штраф за невыполнение квот по био-SAF составляет 2800 долларов за тонну, а по синтетическому e-SAF (с 2030 года) – до 14 560 долларов за тонну, причем выплата штрафа не снимает обязанности восполнить этот объем в следующем году. Кроме того, жесткие правила обязывают заправлять на вылете из ЕС не менее 90% расчетного топлива, что исключает возможность летать на собственном дешевом керосине.

Таким образом, создание собственной базы SAF на основе стандартов ISCC/CORSIA – это единственный способ сохранить международную конкурентоспособность российской авиации в будущем. Поэтому российским производителям авиационного топлива необходимо уже сегодня реализовать комплекс опережающих мер. Ключевые шаги включают:



Современные требования к устойчивости топлива в скором времени будут определять трансграничные авиаперевозки между Россией и ЕС.

- **Создание собственной сырьевой базы и переработки UCO.**

Организацию централизованного сбора и глубокой гидроочистки отработанного кулинарного масла (UCO). Это позволит снизить углеродный след готового биотоплива более чем на 80% в соответствии с требованиями директивы RED III.

- **Получение международных эко-сертификатов (ISCC).**

Прохождение независимого аудита по стандартам International Sustainability and Carbon Certification для признания российского SAF европейскими регуляторами.

- **Пилотные проекты на НПЗ.**

Внедрение технологии производства возобновляемых биокомпонентов на действующих мощностях крупных ВИНК минимизирует капитальные затраты на строительство с нуля и позволит сразу выйти на рентабельные объемы поставок.

- **Формирование долгосрочных форвардных контрактов с премией к споту.**

Заключение долгосрочных соглашений с международными авиаальянсами и хабами в дальнейшем гарантирует российским экспортерам защиту от волатильности цен и закрепление за собой высокомаржинальной ниши зеленого топлива.

Будущее глобальной авиации неотвратимо движется к углеродной нейтральности. Адаптация отечественного производства устойчивого топлива под жесткие международные стандарты – это абсолютный императив по принципу «соответствуй или проиграешь». Поэтому начать техническую и регуляторную перестройку необходимо уже сегодня, чтобы завтра не оказаться отрезанными от высокомаржинальных трансграничных рынков.



Масложировая индустрия 2026 /
ЭкспоСфера

Информационно-аналитическое издание для участников Международного конгресса «Масложировая индустрия»

Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Свидетельство о регистрации ПИ №77-48025 от 30.12.2011

Использование информационных и рекламных материалов газеты 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.
Редакционные материалы отмечены значком .
В журнале использованы фотографии, предоставленные компаниями или героями публикаций, а также фото с платных фотостоков.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс».
Подписано в печать: 09.10.26.
Тираж: 1 000 экз.

Управляющий:
ИП Иванова Е.А.

Руководитель отдела продаж и маркетинга:
Екатерина Неретина
e.neretina@sfera.fm

Реклама:
Наталья Виноградова
n.vinogradova@sfera.fm

Выпускающий редактор:
Надежда Тимофеева
n.timofeyeva@sfera.fm

Дизайн и верстка:
Нина Слюсарева
n.slyusareva@sfera.fm

Корректор:
Лариса Торопова

Издатель:
ООО «Издательский Дом «Сфера»

Адрес редакции:
Россия, 197198, Санкт-Петербург, БЦ «Кронверк», ул. Блохина 9
тел. +7 (812) 245-67-70, www.sfera.fm

Автор: **Надежда Тимофеева,**
sfera.fm

ПОД НОВЫМ СОУСОМ

Протеиновый майонезный соус, заправка на кефирной основе, майонез с выраженным вкусом оливкового масла или сочетанием манго и хабанеро – производители по-разному обновляют привычную категорию. Российские и зарубежные запуски показывают несколько общих направлений: изменение пищевой ценности, внимание к масляной основе, эксперименты со вкусами и адаптация ресторанных рецептур для домашней кухни. Рассмотрим, какие продуктовые решения стоят за этими предложениями и что они означают для масложирового бизнеса.

Майонез – продукт с устойчивыми потребительскими привычками. Это одновременно преимущество для производителя и ограничение для новых разработок: покупатель знает, какого вкуса и консистенции ожидает, а заметное изменение рецептуры нуждается в объяснении. Российский рынок хорошо иллюстрирует эту ситуацию. По данным Росстата, за семь месяцев 2026 года выпуск майонезных соусов увеличился на 12,53% год к году, тогда как производство майонеза сократилось более чем на 5%. При этом в Масложировом союзе подчеркивают: основную часть продаж по-прежнему обеспечивают несколько классических видов майонеза, а доля соусов на его основе остается сравнительно стабильной. Новинки появляются регулярно, но не все задерживаются на полке.



БЕЛОК И КАЛОРИЙНОСТЬ

Российский пример белкового обогащения – майонезный соус Astoria «Протеиновый» жирностью 15%. В рецептуру входит концентрат сывороточного белка, на 100 г приходится 4,6 г белка и 180 ккал. Так в категории появляется дополнительный критерий выбора наряду со вкусом и жирностью. Другой подход – снижение энергетической ценности при сохранении знакомого вкусового профиля. У Mr. Djemius ZERO есть соус «Провансальский» на основе растительных масел: 140 ккал и 14 г жира на 100 г. Название отсылает к привычному продукту, а отличие выражено в конкретных показателях. За рубежом поиск дополнительной пищевой ценности затрагивает и салатные заправки. К выставке Expo West 2025 американская Lifeway анонсировала концепции пробиотических заправок на кефирной основе.

МАСЛО КАК АРГУМЕНТ

Выбор масла становится частью позиционирования. В российской рознице представлен Mr. Ricco с маслом авокадо и жирностью 67%. Формулировка «с маслом» существенна: наличие ингредиента не означает, что он составляет всю масляную основу.

> Для производителя вопрос состоит в том, какое отличие покупатель заметит, оценит и захочет получить снова.

Американский бренд Graza использует различия в сырье для построения линейки. Original Mayo содержит смесь оливкового масла из выжимок и extra virgin, а Fancy Mayo – extra virgin. Второй вариант производитель характеризует как продукт с более выраженным оливковым вкусом.

Масляная основа помогает объяснить различия между продуктами одной категории. Для поставщиков масел это повод говорить с заказчиками не только о цене и спецификации, но и о том, какую роль сырье может играть во вкусе и позиционировании готового соуса.



Майонезная основа позволяет предлагать непривычные сочетания в знакомом формате.

ВКУС БЕЗ ГРАНИЦ

Майонезная основа позволяет предлагать непривычные сочетания в знакомом формате. В августе 2025 года Heinz расширил канадскую линейку майонезных соусов вариантами «Копченый бекон», «Чеснок и пармезан», «Манго и хабанеро», «Маринованные огурцы». Покупатель получает готовую комбинацию вместо самостоятельного смешивания нескольких соусов. В американском ассортименте бренда «Хеллманн'с» представлены майонезные заправки с чипотле – дымными нотами и умеренной остротой, сочетанием чили и лайма, итальянскими травами и чесноком. Знакомая основа приобретает разные вкусовые акценты: копченый, остро-цитрусовый, пряный.

Российские производители также обращаются к зарубежным кухням. В 2025 году «Русагро» выпустила под брендом Astoria соусы «Том ям», имбирный и горчичный. Первый сочетает ноты лайма, лемонграсса, кокосового молока и чили; второй – имбиря и цитрусовых.



ПОД КОНКРЕТНОЕ БЛЮДО

Еще одно направление – продукты с определенным назначением. У ЭФКО есть майонез «Слобода» для запекания со вкусом сыра. В составе указаны подсолнечное и горчичное масла, яичный желток и сырный порошок. Уже в названии объединены вкус и способ использования: покупателю предлагают решение для конкретной кулинарной задачи.

Выбор масла становится частью позиционирования.

Другой вариант – перенос ресторанных рецептур в розницу. В 2026 году «Арнест ЮниРусь» начала выводить линейку «Хеллманн'с», разработанную вместе с шеф-поварами. Среди заявленных вкусов медово-горчичный, «Черный перец», «Цезарь» и «Спайси». Акцент сделан на возможности воспроизвести ресторанный вкус на домашней кухне. За рубежом схожую идею развивает Heinz Flavor Tour, представленный в США в 2025 году. Вкусы мексиканской уличной кукурузы, корейского барбекю и тайского сладкого чили предлагаются для заправок, добавления к блюдам и обмакивания. Ценность такого продукта – готовое сочетание, для которого иначе потребовались бы отдельные ингредиенты.

Эти примеры показывают, насколько разными могут быть задачи разработки. Обогащение белком, выбор масла, необычный вкус и конкретное назначение требуют собственного объяснения ценности. Для производителя вопрос состоит в том, какое отличие покупатель заметит, оценит и захочет получить снова.

Автор:

Алексей Удовенко,
директор International Marketing Agency Ltd



НОРМЫ УГЛЕВОДОРОДОВ МИНЕРАЛЬНЫХ МАСЕЛ И ЭКСПОРТ РОССИЙСКИХ МАСЕЛ

Содержание ароматических углеводородов минеральных масел (МОАН) становится новым фактором риска для международных поставок растительных масел. Требования к МОАН, которые готовит Евросоюз, могут затронуть не только прямой экспорт в Европу, но и поставки через ключевые торговые направления, включая Турцию.

КАК МОАН МОЖЕТ ПЕРЕКРЫТЬ ЭКСПОРТ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В октябре 2026 года Европейский союз планирует установить предельно допустимые уровни содержания минеральных ароматических углеводородов (МОАН) в пищевых продуктах, а уже с 1 января 2027 года ограничения могут вступить в силу. Хотя геополитическая ситуация перекроила карту поставок подсолнечного масла, для российской масложировой отрасли этот фактор становится новым вызовом.

АРОМАТИЧЕСКИЕ УГЛЕВОДОРОДЫ МИНЕРАЛЬНЫХ МАСЕЛ: ИСТОЧНИКИ ЗАГРЯЗНЕНИЯ

МОАН (Mineral Oil Aromatic Hydrocarbons) – это ароматические углеводороды минеральных масел, которые подозреваются в канцерогенном и мутагенном воздействии на организм человека. МОАН – это смесь, некоторые компоненты которой относятся к высшей категории опасности по международной классификации – вещества, имеющие официально доказанную канцерогенность для человека. Сложность в том, что масла легко накапливают в себе любые минеральные углеводороды. Выхлопные газы, плохо вымытые трюмы судов, вагоны-цистерны и флекситанки, которые ранее использовались для непищевых грузов, – все это может стать причиной появления ароматических углеводородов в масле.



Уже в следующем году масло с превышением МОАН будет либо разворачиваться, либо закупаться с существенным дисконтом.

Но это не главное. В России широко применяется метод экстракции масла с использованием нефтяных растворителей. Проблема в том, что растворители недостаточной степени очистки с высоким содержанием ароматических примесей гарантируют попадание МОАН в масло уже на стадии экстракции. Стандартная отгонка не удалит тяжелые примеси. В результате содержание МОАН в готовом продукте может в разы превышать требования, которые вступают в силу с 1 января 2027 года. Последующая рафинация и дезодорация не смогут гарантированно удалить тяжелые фракции канцерогенных минеральных масел из конечного продукта.



НОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ НА АРОМАТИЧЕСКИЕ УГЛЕВОДОРОДЫ И РИСКИ ДЛЯ ЭКСПОРТА

На первый взгляд может показаться, что в нынешних условиях все это России не касается. Доля прямого экспорта российских растительных масел в страны ЕС упала более чем на 80%, до минимума. Однако параллельно с Европейским союзом ключевой партнер – Турция – также внедряет ограничения. Новые лимиты на МОАН будут утверждены уже этой осенью и вступят в силу в 2027 году. Логика очевидна – это делается для того, чтобы избежать закрытия европейского рынка для турецких товаров. Таким образом, уже в следующем году масло с превышением МОАН будет либо разворачиваться, либо закупаться с существенным дисконтом. В 2025 году Турция импортировала более 800 тыс. т подсолнечного масла из России. Сколько из этого объема российские поставщики смогут отправить на турецкий рынок в 2027 году, будет зависеть уже от соответствия новым требованиям по МОАН.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ МОГУТ РАСПРОСТРАНИТЬСЯ НА ДРУГИЕ ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ

Конечно, есть альтернатива – Африка, страны Азии и Ближнего Востока. Но рано или поздно аналогичные нормы появятся и на этих рынках. Более того, зачастую импортером выступает крупная компания, которая работает с международным партнером, который в свою очередь требует соответствия нормам ЕС уже сегодня. Другими словами, от этого никуда не уйти, и рано или поздно российский регламент нужно будет привести в соответствие с международными правилами.



Растворители недостаточной степени очистки с высоким содержанием ароматических примесей гарантируют попадание МОАН в масло уже на стадии экстракции.

КОНТРОЛЬ СОДЕРЖАНИЯ АРОМАТИЧЕСКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ: РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЛАБОРАТОРИИ

Адаптация российских маслоэкстракционных заводов к новым стандартам потребует комплексного пересмотра производственных процессов. Но главное – регуляторная база и инструменты контроля. Ни один технический регламент ЕАЭС на сегодняшний день напрямую не нормирует содержание фракций MOSH и МОАН в пищевой продукции. Инструменты контроля – лаборатории и квалифицированный персонал – есть, но аппаратура и расходные материалы – зарубежные.

Методы определения основаны на газовой хроматографии с пламенно-ионизационным детектированием (LC-GC-FID). Для них требуются сертифицированные многокомпонентные смеси внутренних стандартов (Internal Standards). В России государственных стандартных образцов для MOSH/МОАН не существует. Приходится покупать только зарубежные сертифицированные материалы по европейскому стандарту EN 16995. Российские химические дилеры завозят их, но под заказ через третьи страны.

В итоге массово проводить такие анализы для экспортных партий способны единичные аккредитованные центры. Создание широкой сети таких лабораторий потребует значительных инвестиций и времени.

АРОМАТИЧЕСКИЕ УГЛЕВОДОРОДЫ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

Введение ограничений на МОАН в ЕС не стоит воспринимать исключительно как барьер. Это долгосрочный глобальный тренд на повышение чистоты продуктов питания. Опасность для здоровья очевидна, некоторые компоненты МОАН имеют официально доказанную канцерогенность для человека. Для сравнения: уже знакомые нам 3-MCPD (3-монохлорпропан-1,2-диол) и GE (глицидиловые эфиры жирных кислот) уже нормируются по техническим регламентам ЕАЭС. При этом оба контаминанта относятся к «вероятно и возможно» канцерогенным для человека. Нет никакого сомнения, что вскоре появится государственный норматив и на МОАН.

Подводя итог, можно сказать, что для российской масложировой промышленности, стремящейся удерживать лидерские позиции в мировом экспорте, соответствие новым стандартам станет важнейшим конкурентным преимуществом на мировых рынках в ближайшее десятилетие.

Автор: **Надежда Тимофеева,**
sfera.fm

МАСЛОЖИРОВАЯ КУХНЯ УЗБЕКИСТАНА

Узбекистан наращивает выпуск рафинированных масел и поставки в соседние страны, одновременно увеличивая импорт сырья. Следующие направления развития – специализированные жиры, продукты для HoReCa (индустрии гостеприимства) и переработка отработанного масла. Об изменениях в отрасли эксклюзивно для «Сфера Медиа» рассказал руководитель Ассоциации производителей растительных масел Узбекистана (APVO) Ойбек Зуфаров.

РАФИНАЦИЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ

В 2025 году крупные предприятия Узбекистана увеличили выпуск рафинированного растительного масла на 27,7% (до 204,6 тыс. т). В январе–августе того же года импорт подсолнечного масла вырос почти вдвое (до 163,4 тыс. т). Практически весь объем – 163,3 тыс. т – поступил из Казахстана. Одновременно Узбекистан укрепляет позиции на афганском рынке. В 2024 году страна поставила туда около 26 тыс. т подсолнечного масла, а в первом полугодии 2025-го – около 17,7 тыс. т, заняв первое место среди поставщиков и опередив Казахстан и Россию. Такое сочетание роста импорта, рафинации и экспорта указывает на развитие регионального центра переработки. Дополнительная стоимость может создаваться внутри Узбекистана за счет очистки масла, смешивания, выпуска специализированных продуктов и работы с соседними рынками.

При этом основой рынка остаются традиционные виды масла, отмечает Ойбек Зуфаров: *«Основу рынка составляют хлопковое и подсолнечное масла. Мы пришли к выводу, что необходимо расширять ассортимент, и одним из направлений стало пальмовое масло. Важно познакомить потребителей с этим продуктом и возможностями его применения»*. Расширение сырьевой базы ассоциация связывает прежде всего с доступностью продовольствия и ингредиентов: *«Одна из ключевых задач ассоциации – содействовать продовольственной безопасности, обеспечивать доступность продуктов питания и ингредиентов, в т. ч. растительных масел по приемлемым ценам»*.





Торговые компании могут инвестировать в переработку, поскольку у них уже есть связи с поставщиками и клиентская база.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЖИРЫ И СОТРУДНИЧЕСТВО С МАЛАЙЗИЕЙ

Для Узбекистана пальмовое масло – сырье для производства ингредиентов с более высокой добавленной стоимостью. Перспективы связаны с выпуском кондитерских жиров, шортенингов, маргаринов, ингредиентов для мороженого и кремовых продуктов. Развитие этих направлений требует учитывать запросы предприятий пищевой промышленности.

«Пальмовое масло широко применяется в кондитерской промышленности, производстве мороженого и молокосодержащих продуктов с заменителем молочного жира. Возможности его использования охватывают и другие направления пищевого производства», – говорит Ойбек Зуфаров. Если импорт и рафинация создают базу для региональной торговли, то специализированные ингредиенты позволяют расширить ассортимент и увеличить стоимость продукции. В производственные связи включаются кондитерские, молочные и другие пищевые предприятия, определяющие требования к составу и свойствам жиров.

Сотрудничество с Малайзией начиналось с задачи подготовки специалистов и изучения свойств пальмового масла. По мнению руководителя APVO, научная и образовательная база необходима для освоения новых продуктов. Работа с Малазийским советом по пальмовому маслу (MPOC) включает знакомство с технологиями и обмен отраслевым опытом. Для малайзийских производителей Центральная Азия, в свою очередь, представляет интерес как рынок пищевых ингредиентов. Генеральный директор MPOC Белвиндер Срон отмечает: *«Потенциал здесь очень большой. Поэтому мы в MPOC уделяем этому региону особое внимание»*.

Представители компаний из Узбекистана и соседних стран уже посещали Малайзию для знакомства с технологиями применения пальмового масла и специализированных жиров. Практическим ограничением остается логистика: сокращение сроков доставки могло бы расширить возможности поставок сырья и продуктов переработки.



Ойбек Зуфаров

Руководитель Ассоциации производителей растительных масел Узбекистана (APVO)

«Развитие производства зависит от спроса со стороны конечного потребителя. Если продукция не востребована, у отрасли нет перспектив роста».

ФРИТЮРНЫЕ МАСЛА ДЛЯ HoReCa

Отдельный рынок для местных производителей – ресторанный бизнес. Развитие международных сетей повышает требования к качеству масел и стабильности их характеристик. По словам Ойбека Зуфарова, специализированные фритюрные масла остаются перспективным направлением локального производства в Узбекистане: *«Развитие производства зависит от спроса со стороны конечного потребителя. Если продукция не востребована, у отрасли нет перспектив роста»*.

Чтобы замещать готовые импортные продукты, предприятиям необходимо осваивать смешивание масел и разработку рецептур под конкретные задачи ресторанов. Спрос HoReCa связывает технологические решения с практическими требованиями кухни: производитель должен понимать, как его продукт используется и какие характеристики важны покупателю. Один из примеров такой работы – рецептура узбекского плова с пальмовым олеином. Проект возник в рамках сотрудничества ассоциации с научными организациями. Для плова требуется масло, выдерживающее длительную термическую обработку. Рецептуру сначала разрабатывали и проверяли в научной среде, затем – совместно с ресторанами.

«Совместно с институтом мы разработали рецептуру и получили положительные результаты испытаний», – рассказывает Ойбек Зуфаров. После испытаний представители HoReCa обозначили два условия: приемлемую стоимость и сохранение привычных свойств блюда. «Новая рецептура должна быть экономически приемлемой, а по органолептическим характеристикам не уступать традиционной или превосходить её». Следующим этапом может стать тестирование в крупных ресторанных сетях. Этот опыт показывает, что применение новых ингредиентов требует адаптации к местной пищевой культуре.



Такое сочетание роста импорта, рафинации и экспорта указывает на развитие регионального центра переработки.

ОТРАБОТАННОЕ МАСЛО КАК СЫРЬЕ

Переработка использованных растительных масел уже вызывает интерес у потенциальных инвесторов в Узбекистане. Источниками сырья могут стать предприятия HoReCa и торговые сети. *«Отработанные растительные масла могут служить сырьем для производства биотоплива»*, – отмечает Ойбек Зуфаров. Пока это перспективное направление, а не сформировавшийся промышленный сегмент. Его развитие позволило бы дополнить производство пищевых масел сбором и переработкой вторичного сырья. После использования на кухне масло могло бы возвращаться в производственный цикл уже как ресурс для выпуска биотоплива.

СТАНДАРТЫ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Освоение новых рынков требует развития технического регулирования. По словам руководителя APVO, представители отрасли обсуждали с Министерством сельского хозяйства Узбекистана и структурами стандартизации применение международных требований к масложировой продукции и обмен опытом с малайзийскими организациями: *«Целесообразно опираться на проверенный международный опыт и адаптировать его к условиям Узбекистана»*.

Стандартизация влияет на возможность работы с крупными покупателями и развития экспорта. Белвиндер Срон также обращает внимание на прослеживаемость и устойчивость поставок. Малайзийские производители развивают сертификацию, позволяющую отслеживать происхождение пальмового масла. Такие требования важны не только для европейского рынка, но и для международных компаний, работающих в других регионах. Обмен опытом в области сертификации становится самостоятельным направлением сотрудничества Узбекистана и Малайзии.

ТЕХНОЛОГИИ, НАУКА И БУДУЩИЕ ИНВЕСТОРЫ

По мнению Ойбека Зуфарова, технологическая экспертиза все чаще формируется непосредственно на предприятиях и у производителей оборудования. Заводы ищут способы повысить качество и снизить затраты, а поставщики техники должны предлагать решения для этих задач.

«Технологии быстро меняются, и важно следить за новыми разработками. Значительная часть практических знаний и технологических решений сегодня сосредоточена у производителей оборудования и на самих предприятиях», – подчеркивает Ойбек Зуфаров. Это повышает значение постоянного обмена опытом между наукой и бизнесом. Важную роль он отводит и трейдерам: торговые компании могут инвестировать в переработку, поскольку у них уже есть связи с поставщиками и клиентская база.

Узбекистан сочетает переработку традиционного сырья с поиском новых продуктов и экспортных направлений. Рафинация, специализированные жиры и масла для HoReCa позволяют расширять производство внутри страны; переработка отработанного масла может дополнить его в перспективе. Для развития этой модели потребуются не только инвестиции в мощности, но и технологии, стандарты, подготовка кадров и тесная работа с потребителями.

Автор:

Надежда Тимофеева,
sfera.fm



На фото:
Олег Князьков, заместитель руководителя Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка, на записи подкаста «Сфера влияния»

МАСЛОЖИРОВАЯ ИНДУСТРИЯ ГОД СПУСТЯ

За год условия работы масложировой отрасли существенно изменились. Экспортные планы и логистические решения, которые обсуждались осенью 2025-го, сегодня требуют пересмотра. Накануне нового конгресса «Масложировая индустрия» мы возвращаемся к подкастам, записанным на прошлогодней встрече, чтобы вспомнить, с какими ожиданиями и задачами отрасль входила в этот период. Эти беседы дают точку отсчета для предстоящего разговора: какие возможности удалось реализовать, какие ограничения оказались серьезнее ожидаемого и какие решения теперь предстоит искать. В обзоре сохранены оценки и планы спикеров на момент записи – осень 2025 года.

Около 40%

составляла загрузка предприятий по переработке масличных в Казахстане осенью 2025 года.

ЭКСПОРТ ТРЕБУЕТ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ

Россия обеспечила внутренние потребности в растительных маслах, поэтому расширение производства тесно связано с экспортом. Руководитель федерального центра «Агроэкспорт» Илья Ильюшин отмечал, что география поставок подсолнечного масла уже вышла за пределы традиционных направлений – Турции, Египта и Ирана. Говоря об итогах 2024 года, он выделял Индию: российские поставки превысили 2 млн т, а Россия стала крупнейшим поставщиком подсолнечного масла на этот рынок. Перспективы дальнейшего продвижения Ильюшин связывал с Африкой, Ближним Востоком и Юго-Восточной Азией. Но наличие спроса само по себе не обеспечивает контрактов. Новому покупателю нужно показать качество российского продукта, предложить подходящий формат поставки и конкурентную цену. При освоении рынка важны небольшие контейнерные партии, а также расширение продаж рафинированного и бутилированного масла.

«Для выхода на новые рынки российским экспортерам необходимо выстраивать экономически эффективные логистические маршруты», – подчеркивал Илья Ильюшин.

Заместитель руководителя Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка Олег Князьков рассматривал экспортную перспективу шире рынка масла. Соя интересна одновременно как масличная и белковая культура, рапс востребован у зарубежных покупателей, а лен имеет потенциал для развития переработки внутри России. Расширять посевы необходимо с учетом севооборота и будущего сбыта.





Илья Ильюшин

Руководитель федерального центра «Агроэкспорт»

«Для выхода на новые рынки российским экспортерам необходимо выстраивать экономически эффективные логистические маршруты».

НОВЫМ ЗАВОДАМ НУЖНЫ СЫРЬЕ И СБЫТ

Общая обеспеченность перерабатывающими мощностями скрывает региональные различия. По оценке Князькова, на юге России сохранялся профицит, тогда как Сибирь и Дальний Восток расширяли собственную переработку. Регионы стремились оставлять у себя больше добавленной стоимости. Обсуждалось сотрудничество с китайскими партнерами: поставки оборудования в обмен на закупки готовой продукции.

Коммерческий директор «Сигма Холдинга» Вячеслав Китайчик рассказывал, что появление новых заводов в общей сырьевой зоне увеличивает закупочные затраты. Компания развивала хранение и авансировала посевную у поставщиков. Возможность переработки льна она связывала не только со спросом на масло, но и с рынком льняного шрота.

Похожую задачу решали в Казахстане. Андрей Антонов, исполнительный директор по стратегическому развитию Национальной ассоциации переработчиков масличных культур, сообщал: в 2025 году площади под масличными превысили 4,1 млн гектара, но загрузка перерабатывающих предприятий оставалась около 40%. Часть сырья закупали в России. Следующий этап он связывал с рафинацией и фасовкой для внутреннего рынка и экспорта.

20–25 дней

занимала доставка продукции ускоренными поездами в центральную часть Китая.

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ ПЕРЕРАБОТКИ РАПСА И СОИ

Генеральный директор ассоциации «РАСРАПС» Сергей Тучин отмечал, что за десятилетие рапс превратился в одну из основных масличных культур. Возможности роста он видел в Сибири, на Дальнем Востоке и в расширении посевов озимого рапса. Однако аграриям необходима цена, покрывающая высокие затраты на питание и защиту растений, а растущим сырьевым зонам – перерабатывающие мощности.

Опыт «Сибирской Оливы» показывал, как меняется экономика рапсового предприятия. По словам коммерческого директора Олега Карташова, завод первоначально создавался для обеспечения кормами собственного холдинга, но к моменту интервью практически все масло и жмых направлялись в Китай. Выход на более удаленные рынки ограничивала стоимость доставки. Приоритетом компания называла максимальную загрузку действующего производства. Экспортная подготовка начиналась с отбора поставщиков. Карташов рассказывал о входном контроле рапса и проверках продукции на пестициды, микотоксины и тяжелые металлы.

В соевом сегменте перспективы связывали с пищевыми белковыми продуктами. Коммерческий директор компании «Клеман» Вячеслав Рей сообщал, что запуск второй линии позволил увеличить выработку масла примерно на 40%. Предприятие рассматривало выпуск текстуратов и соевого концентрата для пищевого производства, а также переработку рапса.

ЛОГИСТИКА ОПРЕДЕЛЯЕТ ЭКОНОМИКУ СДЕЛКИ

Вячеслав Китайчик обращал внимание на нехватку доступных независимым переработчикам портовых мощностей для перевалки масла. Поиск альтернативных терминалов удлинял маршруты, а изменение условий торговли с Европой требовало новых рынков для шрота.

Директор по развитию бизнеса с КНР компании «Европак» Максим Миненко приводил такой пример: ускоренные поезда доставляли продукцию в центральную часть Китая примерно за 20–25 дней, тогда как морской маршрут мог занимать 50–60 дней. Сокращение срока снижало затраты покупателя на финансирование сделки.

«Китай на самом деле предъявляет очень высокие требования как к качеству продукции, так и, соответственно, к той таре, в которой это везется», – отмечал Максим Миненко. Выбор дешевого флекситанка без необходимых согласований, по

Более 2 млн т

подсолнечного масла Россия поставила в Индию в 2024 году.



его словам, мог обернуться остановкой груза на границе. Компания также развивала маршруты через Монголию.

Представитель «РусИранЭкспо» по Санкт-Петербургу и Северо-Западному федеральному округу Алексей Ткаченко выделял каспийское направление коридора «Север–Юг»: танкерные поставки в Иран и возможности дальнейшей торговли с Ираком и Афганистаном. При этом он обращал внимание на проверку контрагентов, расчеты и незавершенное развитие инфраструктуры. Антонов также оценивал транзит через Иран осторожно, указывая на платежные и санкционные сложности.



Злата Мозалевская

Представитель компании «Эковей»

> *Многие думают, что цикл жизни масла на этом заканчивается, но существуют еще такие компании, как мы, которые дают вторую жизнь этому маслу».*

НИШЕВЫЕ МАСЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕРАБОТКИ

Производители нишевых масел искали способы полнее использовать сырье. Директор Волгоградского горчичного завода «Родос» Валентина Федорова рассказывала, что предприятие сделало ставку на холодный отжим и продвижение бренда «Горлинка». Для повышения рентабельности освоили извлечение эфирных масел из горчичного порошка или жмыха, дополнив традиционный ассортимент. Менялись и запросы покупателей. По наблюдениям Федоровой, часть хлебозаводов отказывалась от рецептур с горчичным маслом, а спрос смещался в сторону фасованного продукта. Удобная для клиента упаковка увеличивала себестоимость.

Генеральный директор компании «Рубин» Евгений Смычагин описывал технологию переработки отходов очистки масличных семян, отработанных отбельных глин и фильтровальных порошков с извлечением технического масла. Другим направлением стало изготовление оборудования и запчастей для действующих заводов. Локализация позволяла сокращать ожидание комплектующих и связанные с ним риски остановки производства.

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ МАСЛА

Отработанное фритюрное масло связывало пищевую отрасль с производством биотоплива. Директор по устойчивому развитию «ЛЕНЭКО» Лариса Горбачева рассказывала о сборе масла и других отходов предприятий питания, контейнерах с прослеживаемостью и обучении сотрудников раздельному сбору. Представитель компании «Эковей» Злата Мозалевская, отвечающая за маркетинговые коммуникации и проекты устойчивого развития, подчеркивала ориентацию на внутренний рынок. Компания поставляла биокомпонент для судового топлива по заказам партнеров. В направлении устойчивого авиационного топлива обсуждались выпуск тестовой продукции и задача международной сертификации.

«Многие думают, что цикл жизни масла на этом заканчивается, но существуют еще такие компании, как мы, которые дают вторую жизнь этому маслу», – говорила Злата Мозалевская.

Разговоры на конгрессе 2025 года показали общую задачу отрасли: согласовать расширение посевов и мощностей с реальным спросом. Экономику предприятий определяли доступность сырья, сбыт всех продуктов переработки, надежность доставки и возможность получать доход из вторичных ресурсов.

Полные версии бесед с экспертами смотрите в VK Видео «Сфера Медиа».

Сканируйте QR-код, чтобы посмотреть все выпуски подкастов, записанных на конгрессе «Масложировая индустрия – 2025».



сфера конгресс



В 2026 году «Сфера Медиагруппа» исполняется 25 лет. Мы начинали с профессиональных печатных изданий. Сегодня «Сфера Медиа», «Сфера Конгресс» и «Сфера Эксперт» объединяют онлайн-СМИ, деловые события и образовательные проекты для агробизнеса и пищевой промышленности.

сфера медиа группа

25 лет объединяем пищевую индустрию









«Сфера Медиагруппа» в лицах

Обычно мы знакомим вас с героями наших публикаций и спикерами конференций. В этот раз представляемся сами. Мы организуем конгресс «Масложировая индустрия», выпускаем журнал, который вы держите в руках, и каждый день рассказываем о событиях отрасли.

сфера эксперт

Наша работа начинается с ваших вопросов: что меняется на рынке, какие технологии нужны производству, где искать партнеров. Ответы мы ищем вместе с вами — в статьях, на конференциях и в беседах с экспертами. Ваши знания и опыт делают этот разговор полезным всему профессиональному сообществу.

- **Спасибо,**
- **что читаете, участвуете**
- **и предлагаете.**

Растем вместе!

сфера медиа



Комплексные решения «под ключ»



- Переработка семян масличных
- Рафинирование масла
- Олеохимия
- Соевый белковый концентрат (СБК)
- Ферментированный соевый шрот



- Кукурузный крахмал
- Пшеничный крахмал
- Модифицированный крахмал (Е1404, Е1422, Е1440)
- Гороховый протеин



- Глюкозно-фруктозный сироп
- Кристаллизованный сахар
- Сорбитол
- Свекловичный сахар, тростниковый сахар



- Лизин
- Треонин, триптофан, валин, лейцин, изолейцин
- Лимонная кислота, молочная кислота, полимолочная кислота, итаконовая кислота, глюконовая кислота



- Реклеймер для складов напольного хранения
- Консольный реклеймер (левеллер)
- Цепные конвейеры
- Ленточные конвейеры
- Нории
- Портовая складская логистика

MYANDE

ООО «КОРПОРАЦИЯ МАЙАНЬДЭ»

Web: www.myandegroup.com
E-mail: info@myande.com
myande@gmail.com

Tel. +7 (930) 774-63-65
+7 (918) 514-87-30

Реклама.