

издается с января 2010 г.

www.sfera.fm

№ 2 (21) 2014

птицепром

Распутье для аграрной политики: *Мегaproекты или Фермеры.*

8



28



32



52



58

IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ PRIVATE LABEL & REGIONAL BRANDS 2014

Отель Корстон Москва

Сделано в BBСG

20 и 21
МАРТА



Специальный гость – Лиз Морган,
основательница компании Innoweaver Consulting
(разработка private labels для британской
розничной сети Boots).

ВПЕРВЫЕ! Ярмарка MADE IN RUSSIA.

Товары лучших региональных производителей СТМ
в наиболее востребованных категориях

Выставка международных производителей PL-EXPO

Блиц-презентации экспонентов на стендах

50+ спикеров.

Экспертный совет включает:

Ашан

SPAR

МАГНИТ

Д

СЕДЬМОЙ
КОНТИНЕНТ

МОНЕТКА

X5RETAILGROUP

ДИКСИ

Сессия переговоров сетей и поставщиков

Рабочие группы, интерактивные дискуссии,
практические кейсы, мастер-классы
от лучших экспертов рынка

Гала-ужин. Вручение наград лучшим сетям
и поставщикам года: Private Label Awards
и РЕГИОНАЛЬНЫЙ БРЕНД 2014

На правах
рекламы

16+

СТМ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ МАРКИ И ИМПОРТ 2014:

Как создать единую стратегию развития? Уникальное предложение для покупателя.



Ксения Петрова,
K.Petrova@b2bcg.ru
+7 495 785-22-06, доп. 1132
+7 965 235-54-44



Ирина Чиннова,
iren@b2bcg.ru
+7 (495) 785-22-06,
+7 (495) 781-11-34



Дина Каширина,
kashirina@b2bcg.ru
+7 (495) 785-22-06, доп. 1151
+7 (495) 781-11-34

ВЫСОКОСКОРОСТНОЕ ВЗВЕШИВАНИЕ, МАРКИРОВКА И ЭТИКЕТИРОВКА

РСК/01/14



SCHALLER



GLM-I^{EVO} ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Надежный, интеллектуальный и быстрый новый автоматический этикетировщик GLM-I Evo компании Bizerba решает проблемы, встречающиеся при печати этикетки и нанесении ее на упаковку, ещё до того, как они возникают. GLM-I Evo взвешивает упаковки и наносит на них этикетки со скоростью до 200 единиц в минуту, одновременно контролируя возможные ошибки маркировки и выявляя бракованные упаковки.

Встроенная система контроля (Bizerba-Vision-System) обеспечивает автоматическое распознавание нанесенного текста, штрихкодов, корректность значения срока годности, а также возможную негерметичность упаковки, контролируя качество и чистоту сварного шва.

Инновационная функция встроенной этикетки (Plug-In Label-Funktion) экономит время и минимизирует случаи ошибочного этикетирования, а также автоматически изменяет настройки машины при смене продукта.

Индивидуальные решения на любой запрос от Schaller

Все предложения Bizerba (взвешивание, маркировка, нарезка, переработка, комплектация товара), пользуются огромным спросом. Будучи поставщиком комплексных решений для мясной промышленности, компания Schaller на протяжении 25 лет успешно консультирует и оказывает всестороннюю поддержку заказчикам в вопросах приобретения, применения и обслуживания техники Bizerba.

ЗАО «ШАЛЛЕР»

Россия, 115054, Москва, Павелецкая пл., д. 2, стр. 2.

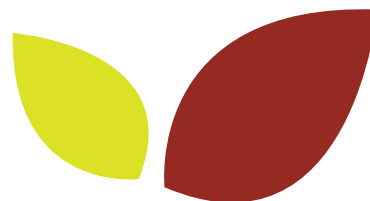
Тел.: +7-495-797 63 33, факс: +7-495-797 63 44

office.moskau@schalleraustria.com, www.schalleraustria.com

Excellence in Food

Совершенство в каждом продукте

23-я Международная выставка
продуктов питания и напитков
23rd International Food & Drinks Exhibition

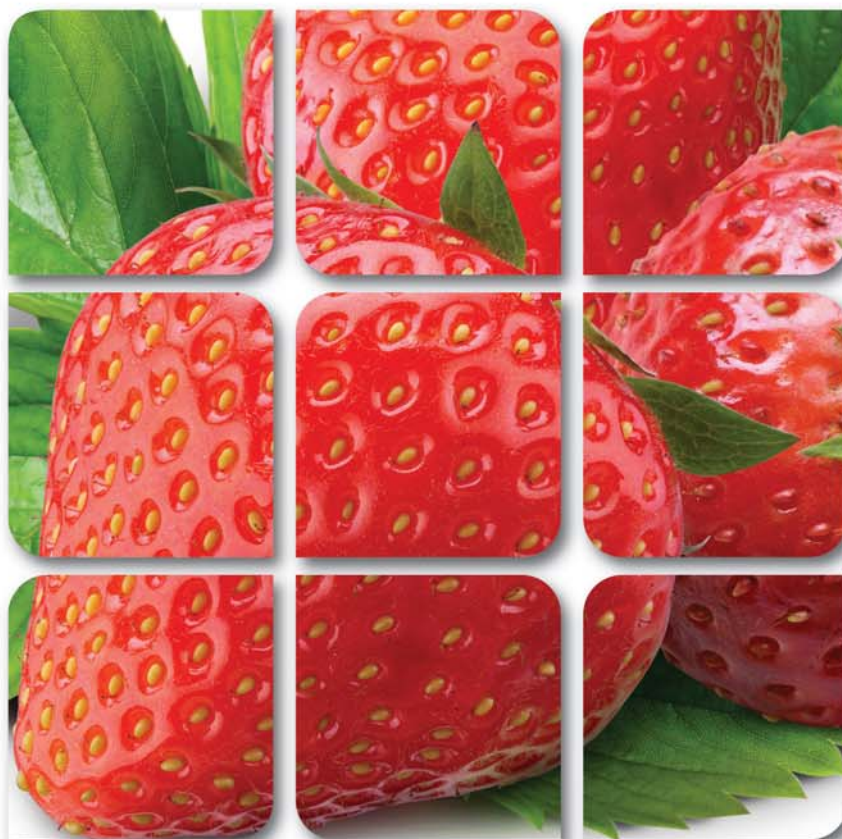


worldfood

MOSCOW

15 – 18.09.2014

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»
Russia • Moscow • Expocentre



реклама

ВСЕШ МИР ПИТАНИЯ
WHERE THE FOOD INDUSTRY MEETS RUSSIA



www.world-food.ru

Автоматическая упаковка птицы в пакет

Надежно и гигиенично.

APL

Укладывает в пакет, клипсует, этикеткирует, отрезает излишки пакета

Производительность до 18 циклов в минуту / 1080 упаковок в час

Конструкция из нержавеющей стали, простая санобработка

Аккуратный вид продукта, узнаваемость бренда

НОВИНКА!



Спрашивайте на сайте

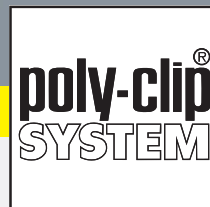
www.polyclip.ru/5301



лидерство • новаторство • надежность



ООО Поли-клип Систем • Tel. +7 495 2294670 • polyclip@polyclip.ru
www.polyclip.ru



содержание

отрасль		14
«Золотые» яйца		16
регион	Польша бьет рекорды	23



Для повышения эффективности бюджетных расходов предлагается внести изменения в правила предоставления субсидий, в дальнейшем учитывать фактические потребности КФХ при планировании средств господдержки, регионам рекомендовано работать адресно с конкретными фермерскими хозяйствами.

8

тема номера	Распутье для аграрной политики: Мегaproекты или Фермеры.	8	отрасль / регион	Польша бьет рекорды	23
отрасль / события и факты	Новости	14	компании / события и факты	Новости	26
/ исследование	«Золотые» яйца	16	/ организация бизнеса	Спрос определяют цена и ассортимент	28
industry / research	«Golden» eggs	16	фоторепортаж	Утиная история	32
/ от первого лица	Состояние и перспективы развития птицеводства России	20	собственники	Галуст Оганезов: «Неудачам радуюсь не меньше, чем успехам»	40



Серия 1.0 оборудования для обвалки грудки (мяса птицы), модель MAXIMA



foodmate
Poultry Processing Systems



Режущий блок
Breast cap cutting unit



Нож подрезки кожи
Skin pre cut knife



Полуфиле
Single fillet



Кожа грудки
Skin



Блок шкурсъемный
Deskinner unit



Панель управления
Maxima control panel



Грудка
Breast cap

Производительная способность 3000 птиц в час



MAXIMA

Исключительная выработка. Никаких костей.



FOODMATE B.V.
Röntgenstraat 18 • 3261 LK Oud-Beijerland
P.O. box 1405 • 3260 AK Oud-Beijerland
The Netherlands
Phone: +31 (0) 186 630 240 • Fax: +31(0) 186 630 249
info@foodmate.nl • www.foodmate.nl



foodmate

содержание

производство	48
AgroFarm берет новые рубежи	50
управление	Преимущества торфа как компонента подстилки 60



Обогащенные различными микроэлементами яйца в большой степени закрывают суточную потребность человека в питательных веществах – отсюда и разнообразие брендов. Каждый выбирает то, что ему полезнее в данный момент.

28

в полях	Леонид Кузьмичев: «Продажи как спорт»	44	производство /управление	Преимущества торфа как компонента подстилки	60
производство /события и факты	Новости	48	/корма	ГМО опасны только неиспользованием	63
	AgroFarm берет новые рубежи	50	/ингредиенты	Комплексные решения «Керри» для птицепереработчиков	64
/оборудование	Мультисенсорный и мултинадежный	56	/упаковка	Новый подход к дифференциации на полках в ритейле	66
	«Широкий ассортимент не является первостепенной целью. Наша цель – качество!»	58		Interpack 2014 – обзор ключевых цифр и событий	68

птицепром

№2 (21) 2014

Информационно-аналитический журнал
для специалистов птицеводческой индустрии
Федеральная служба по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор)
Журнал СФЕРА/ПТИЦЕПРОМ
ПИ №ФС77-45774 от 6 июля 2011

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

Заместитель генерального директора
по административным вопросам:
Лариса Цороева
l.tsoraeva@sfera.fm

Директор по продажам
и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm

Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com

Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm

Наталья Баранцева
n.baranseva@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm

Дизайн и верстка:
Анастасия Баранова
a.barinova@sfera.fm

Корректор:
Галина Матвеева
korrektor@sfera.fm
Дизайн инфографики:
Нина Слюсарева

Перевод:
Бюро переводов itbFirst
Журнал распространяется
на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 5 раз в год.

Использование информационных
и рекламных материалов журнала
возможно только с письменного
согласия редакции.

Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Материалы, отмеченные значком **P**,
публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПреминумПресс».
Подписано в печать: 28.02.14.
Тираж: 3000 экз.





Вхождение в зону убыточности

Рентабельность агросектора в России резко снизилась в 2013 году, ниже уровня требований отраслевой госпрограммы. К такому выводу пришла рабочая группа Комитета по развитию агропромышленного комплекса Госдумы России. Как пояснил ИТАР-ТАСС первый заместитель председателя комитета Кирилл Черкасов, такие данные были выявлены по итогам впервые составленного рейтинга аграрного потенциала и рисков регионов и сбора данных от 80 ведущих предприятий в области сельского хозяйства субъектов РФ. Усредненный показатель рентабельности сельхозорганизаций за 2013 год по России составляет 9%, говорится в материалах комитета, тогда как в 2012 году этот показатель составил 15% (с учетом господдержки) и 5% (без учета поддержки). В 2011 году средняя рентабельность составляла 12%. Между тем с 2013 года в РФ действует новая госпрограмма развития АПК, рассчитанная до 2020 года. В ней говорится, что средний уровень рентабельности сельхозорганизаций через восемь лет должен составлять не менее 10–15%. Также ВНИИ экономики сельского хозяйства (ВНИИЭСХ) ожидал уровня рентабельности в 2013 году на более высоком уровне – 11,3%. Эксперты рабочей группы, куда входят специалисты ВНИИЭСХ и ряда отраслевых организаций, опасаются, что доходность сельхозпроизводителей будет снижаться, и к 2015 году без достаточного уровня субсидий сельское хозяйство войдет в зону убыточности.

В составленном рейтинге выделяется ряд регионов, где наблюдается как отрицательная рентабельность (Псковская, Магаданская область), так и крайне низкая – в пределах 1–3% (в Московской, Ленинградской, Архангельской, Мурманской, Ивановской областях, Чеченской Республике).

Комментируя эти данные, Кирилл Черкасов отметил, что необходимо дорабатывать нереализованный потенциал тех регионов, где могут быть успешно реализованы новые агропроекты с долгосрочной господдержкой. Например, Московская область, где объем производства составляет 87,4 млрд руб., получает господдержку в 1,95 млрд руб. Ленинградская область, где производится продукции на 73,1 млрд руб., получает господдержку менее 5 млрд руб.

Между тем рентабельность сельхозпроизводства в России втрое меньше, чем в США, а уровень господдержки сельского хозяйства в России составляет \$4,4 млрд в год по условиям ВТО (с возможностью повышения до \$9 млрд до 2017 года), что в 5,4 раза меньше, чем в Америке (\$23,9 млрд), и в 33,5 раза меньше, чем в Китае (\$147 млрд).

Виктория Загорская,
редактор журнала «СФЕРА/Птицепром»,
editor@sfera.fm

Тема номера

РАСПУТЬЕ ДЛЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ:

Мегaproекты или Фермеры.



Автор:
Виктория
Загоровская





В крестьянских (фермерских) хозяйствах
медленно, но стабильно растет производство
сельскохозяйственной продукции.

Рост агропромышленных корпораций в 2000-е годы изменил структуру отрасли, но 2/5 сельхозпродукции по-прежнему создается в фермерских и подсобных хозяйствах. В последние годы, когда в сельское хозяйство и переработку пришли крупные инвесторы, началось активное наступление агрохолдингов.

Какая форма хозяйствования на селе эффективнее? Какие предприятия прежде всего нуждаются в государственной поддержке? И какие корректировки следовало бы внести в текущую аграрную политику?

В условиях слабого экономического роста многие страны связывают свои надежды на его оживление с реализацией мегапроектов. Российское правительство также «делает ставку» на крупные агрокомплексы. Насколько это оправдано – вопрос далеко не праздный, особенно в свете дискуссии, которая не один год идет в экспертной и научной среде.

В начале 2000-х годов казалось, что фермерский уклад вот-вот перехватит инициативу в нашем сельском хозяйстве. Однако затем его развитие приостановилось. Крупные агрохолдинги, несмотря на некоторые кризисные потери, последовательно укрепляют доминирующие позиции, их роль инвестиционного локо-

мотива теперь уже мало у кого вызывает сомнение. В СМИ преобладают материалы об успехах в развитии АПК, реализации крупных проектов в различных регионах, о которых с гордостью докладывают местные губернаторы.

Меры поддержки аграрных проектов в субъектах РФ оформляются в виде региональных программ развития отрасли сельского хозяйства. Но по факту мы видим, что основная масса финансовых и иных ресурсов регионов направляется на поддержку крупных региональных и федеральных проектов.

Крупные компании с их лоббистскими возможностями и связями гораздо увереннее чувствуют себя в коррумпированной среде, где развитие любого бизнеса сопряжено с множеством административных барьеров. На федеральном уровне они могут договариваться о кредитах, субсидиях и таможенной защите, на локальном имеют ресурсы для дружбы с местными властями или даже для давления на них. Так, хорошие отношения с местной администрацией и готовность идти на косвенные траты (которые, по определенным данным, составляют около половины всех расходов на покупку земли) играют ключевую роль для получения главного в отрасли ресурса – крупных наделов сельхозугодий.

В аграрной политике верх берут подходы, в основе которых опора исключительно на развитие агрокомплексов и мегаферм.

Акцент в государственной поддержке – реально, а не декларативно – должен быть перенесен на средние и малые формы предприятий.

Сами владельцы крупных компаний и внимающие им финансовые аналитики очень любят говорить об объективных преимуществах агрохолдингов: эффект масштаба, значительная производственная синергия и хеджирование рисков, которые достигаются за счет вертикальной интеграции и диверсификации бизнеса, что позволяет насыщать рынок недорогой продукцией в большом количестве. Однако выясняется, что в рыночных условиях значительная часть проектов не достигает запланированных целей, и даже ведет к банкротству предприятий.

Примеров, подтверждающих данный факт, множество. Посмотрим хотя бы на один из показательных регионов – Ростовскую область, где с колоссальными долгами банкротятся крупные агрохолдинги... Например, история с банкротством группы компаний «Оптифуд» берет начало еще в 2012 году. Группа компаний в Ростовской области владела агрохолдингом по производству мяса бройлеров мощностью 93 тыс. тонн в год. Проблемы начались у «Оптифуда», когда холдингу не стало хватать оборотных средств для закупки кормов и инкубационных яиц.

Всего за первую половину прошлого года в Ростовской области поступило 8 заявлений о признании банкротом от сельскохозяйственных организаций, 5 из которых Арбитражный суд уже удовлетворил. В отношении фермерских хозяйств статистика иная – за первое полугодие 2013 года банкротом признано всего одно КФХ.

К сожалению, результаты финансово-хозяйственной деятельности мегаферм и колоссальный порядок задолженности только отражают печальную статистику в АПК. В то же время потенциал малых аграрных предприятий, фермеров, их возможности хронически недооцениваются.

В мире явно виден кризис массового производства. Индустриальный тип организации производства ориентирован в первую очередь на извлечение прибыли и только потом – на удовлетворение потребностей людей. Огромные



Предполагалось, что именно холдинги станут основным фактором развития сельхозпроизводства и снижения инвестиционных рисков. Однако сельское хозяйство так и осталось зоной рискованного бизнеса.

Правительством предусмотрено предоставление в 2014 году субсидий на поддержку начинающих фермеров в объеме 1,9 млрд руб.

ресурсы направляются в медиапроекты для формирования нужного корпорациям спроса на их продукты. Крупным организациям невыгодно предлагать богатую линейку товаров. Поддержка и развитие производства широкого ассортимента продукции, что соответствует интересам потребителей, целесообразно для средних и мелких предприятий.

Крупные банки с осторожностью относятся к кредитованию АПК и внимательно подходят к выбору заемщиков, предпочитая работать с крупными вертикально интегрированными агрохолдингами с собственной сырьевой базой, перерабатывающими мощностями и налаженным сбытом готовой продукции, а также устойчивым финансовым положением и приемлемой долговой нагрузкой.

Значительная часть аграрных специалистов считает, что государство должно ставить не на крупные индустриальные формы агропроизводства (как это де-факто происходит), а на сравнительно небольшие хозяйства.

Более того, на стороне защитников фермерского уклада опыт мирового сельского хозяйства. В развитых аграрных странах (США, Франции, Голландии, Канаде, Аргентине, Бразилии и др.) основная масса сельскохозяйственной продукции производится на средних и мелких предприятиях, которые оказываются эффективнее в технологическом и организационном плане интегрированных гигантов, присутствующих лишь в узких нишах.

В отличие от личных подсобных хозяйств в аграрной экономике России также постепенно растет значение КФХ, что видно по динамике объемов производства, обрабатываемых площадей, поголовья скота. Начиная с 2000-х годовые индексы производства в КФХ всегда были положительными (кроме неблагоприятных 2009, 2010 и 2012 годов) и опережали индексы СХО. Так, если в сель-

хозорганизациях объем производства за 2000–2012 годы вырос в 1,75 раза, то в крестьянских (фермерских) хозяйствах – почти в 5 раз (4,96 раза). Отрадно, что за этот период у фермеров никогда не снижалось производство продукции животноводства. Сегодня крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства производят вместе 36,6% мяса скота и птицы на убой в живом весе.

В 2012 году в среднем на одно хозяйство приходилось 2 млн 510 тыс. руб. дохода, в том числе 310 тыс. составили (9,6% от суммы дохода) государственные субсидии. Расходы равнялись 2 млн 240 тыс. руб. То есть чистый доход хозяйства составлял 270 тыс. руб. Таким образом, без господдержки фермер получал бы убытки. Сумма кредитов на хозяйство равнялась 820 тыс. руб., 32,7% от общего дохода; по сельхозорганизациям этот показатель составлял 137%. Это говорит, с одной стороны, о низком уровне доступа фермеров к кредитам, с другой – о нежелании пользоваться ими на тех условиях, на которых они предоставляются.

В последние три года государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств распределялась неравномерно: в 2011 году по сравнению с 2010-м сократилась с 14,4 млрд руб. до 12,4 млрд руб., в 2012-м возросла до 20,1 млрд руб. Эта неравномерность объясняется тем, что постоянное увеличение федерального бюджета сочеталось с нестабильным выделением средств из региональных источников.

При этом большая часть суммарной поддержки (55,3%) приходилась на регионы.

Удельный вес фермеров в общих субсидиях на сельское хозяйство в 2012 году составил 11% и превысил их долю в валовой продукции.

Основным механизмом государственной поддержки развития отрасли остается субсидирование процентных ставок по кредитам. При этом власть не демонстрирует желания сделать реально доступными и привлекательными кредиты для малых форм сельхозтоваропроизводителей. Взваливать на свои плечи большой объем работы по оформлению сельхозкредитования и агролизинговых договоров целесообразно, если у вас большой кредит или лизинговый договор (который не может получить основная масса сельхозпроизводителей – средние и мелкие ООО, СПК, КФХ, ЛПХ).

В 2013 году возникли трудности с инвестиционными кредитами, породившие задолженность по субсидиям. Это привело к переориентации форм поддержки от субсидирования кредитов к прямым выплатам сельхозтоваропроизводителям посредством инвестиционных грантов. Грантовая поддержка на условиях частно-государственного партнерства уже используется в программах по начинающим фермерам, семейным животноводческим фермам, в региональных программах по компенсации части стоимости сельхозтехники.

Общий объем финансирования из федерального бюджета РФ всех мероприятий по поддержке малых форм хозяйствования в 2013 году составил 8,62 млрд руб. Были отобраны 76 региональных программ по поддержке начинающих фермеров и 70 региональных программ по развитию семейных животноводческих ферм. Грантовая поддержка оказана 2853 начинающим фермерам (превышает план на 68%) и 768 семейным хозяйствам (в 5 раз больше, чем планировалось).

Итоги реализации программ показали, что данные шаги востребованы в регионах. Кроме того, их реализация яв-



В мире много примеров удачной кооперации крупных и малых предприятий в сельскохозяйственном производстве. Такое сотрудничество привело к взаимной выгоде.

ляется мерой «Зеленой корзины» и не подпадает под ограничения в условиях членства России в ВТО, поэтому целесообразно дальнейшее расширение работы по этим направлениям.

Важным направлением поддержки малых форм хозяйствования на селе является развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации как института, расширяющего доступ крестьян на рынок. Потребительская кооперация широко распространена в мире, имеет большую историю. В России создана правовая база для развития данного вида деятельности – Закон РФ от 19.06.1992 года № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ». В проекте «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» предусмотрено создание сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Следует отметить, что кроме субсидируемых кредитов, предусмотренных госпрограммой, после Первого Всероссийского съезда сельских кооперативов, решено разработать новые меры по стимулированию кооперативного движения. Министерство совместно с ведущими кооперативными организациями России разработало проект ведомственной целевой программы «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014–2016 годы», которым предполагается:

- предоставление грантов сельскохозяйственным потребительским кооперативам (снабженческим, сбытовым, перерабатывающим) на создание и модернизацию своей производственной базы. Из федерального бюджета планируется выделить на реализацию проекта ведомственной программы в 2014 году около 300 млн руб. за счет перераспределения средств на поддержку региональных экономически значимых программ;
- возмещение за счет федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ части затрат на уплату процентов

в размере ставки рефинансирования Центрального банка РФ по кредитам, полученным потребительскими кредитными кооперативами на цели пополнения фондов финансовой взаимопомощи. Объем федеральных средств на 2014 год – 100,24 млн руб. за счет перераспределения части средств по мероприятию «Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования».

В апреле 2014 года в Санкт-Петербурге планируется проведение Второго Всероссийского съезда сельских кооперативов.

Отметим, что количество зарегистрированных сельхозпотребкооперативов с 2006 года увеличилось почти в семь раз и на 1 января текущего года составило 6913. Лидерами кооперативного движения по численности являются Пензенская область и Республика Саха (Якутия): 761 и 564 кооператива соответственно.

Развитие данной малой формы сельскохозяйственного производства имеет огромные перспективы в России. Она позволяет сельхозпроизводителям – членам потребительских кооперативов в полном объеме использовать альтернативные механизмы привлечения инвестиций для развития своего предприятия, налоговые льготы, преимущества в организации реализации продукции.

Многие аналитики и отраслевые эксперты уверены, что поддержку государство должно сосредоточивать на небольших аграрных хозяйствах, развивать фермерство. Крупные аграрные структуры в меньшей степени нуждаются в господдержке и способны «выжить самостоятельно», в то время как сейчас они претендуют на бюджетные средства наравне с небольшими фермерами. Если развитие российского сельского хозяйства и дальше пойдет по пути укрупнения, то агрохолдинги могут со временем просто поглотить мелкое фермерство, так и не дав ему возможности по-настоящему развиваться и раскрыть свой потенциал.



Мнение эксперта



Степан Шибачев,
представитель французской
выставки решений для
профессионального
животноводства SPACE

– С вашей точки зрения, какая форма хозяйствования на селе эффективнее и почему?

– Продукция агропромышленных корпораций и фермерских хозяйств в современных рыночных условиях предназначена для разных потребительских сегментов, то есть эти формы хозяйствования являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими и позволяют сформировать на рынке оптимальный, сбалансированный товарный ассортимент.

Если взять в качестве примера французский рынок куриного мяса, можно выделить четыре основных качественных сегмента:

1. STANDART – стандартная курица клеточного содержания, продукт агропромышленных корпораций, по цене и качеству не отличающийся от российских аналогов.

2. CERTIFIE – «промежуточный вариант» между фермерским и промышленным продуктом, технологически производство отличается несколько меньшей плотностью посадки, более длительным циклом производства.

3. LABEL ROUGE – традиционная фермерская курица. Основное отличие технологии производства – более длительный срок жизни и выгульное содержание, что придает куриному мясу более насыщенный вкус, большую плотность мясных волокон. Этот стандарт создан в 1950-х годах французскими фермерами в условиях экспансии промышленного птицеводства с целью сохранения аутентичности традицион-

В конечном счете главный критерий успеха крупных проектов в сфере АПК – достижение высокой рентабельности, увеличение объемов производства, минимизация себестоимости.

ных технологий и со временем распространяются на другие виды животноводства и производство продуктов переработки.

4. BIO – продукт так называемого органического животноводства, технологический процесс которого имеет более жесткие требования (кормовое зерно должно иметь сертификат organic, необходим большой размер пастбищ для выгула и пр.), что приводит к более высокой себестоимости производства и, соответственно, цене.

Из этих сегментов два первых можно отнести к продукции агропромышленных холдингов, два последних соотносятся с российским понятием «фермерская продукция». При этом между данными сегментами нет конкуренции, так как они предназначены для определенного целевого рынка. Каждый стандарт содержит подробные предписания для всех этапов процесса производства, утвержден Министерством сельского хозяйства Франции и контролируется независимыми организациями.

В России развитие фермерского хозяйствования имеет свою специфику и прежде всего связано с тем, что на протяжении большей части XX века в условиях административно-командной экономической модели монополия на производство товаров, в том числе и сельскохозяйственных, принадлежала государству. К настоящему моменту доля новых форм сельхозпредприятий (КФХ, ЛПХ) остается небольшой, нет четких стандартов и унифицированных технологий производства фермерской продукции.

В современных рыночных условиях, когда доля сетевой продовольственной розницы составляет более 30% от общего оборота торговли продуктами питания, стандартизация производства фермерских продуктов является важным условием дальнейшего развития отрасли. Необходимо создание четко прописанных национальных стандартов фермерской продукции, регламентирующих все этапы товародвижения «от поля до прилавка», содержащих требования к генетике, условиям содержания, качеству кормовой базы, идентификации и про-

слеживаемости животных, убою, разделке, переработке, упаковке, маркировке, транспортировке, хранению.

– В чем заключаются риски крупных проектов? И что для них является главным критерием успеха?

– Финансовые риски крупных проектов в сфере животноводства связаны с большими объемами капитальных инвестиций, необходимостью высокой квалификации управляющего персонала.

Степан Шибяев, представитель французской выставки решений для профессионального животноводства SPACE:

«Продукция агропромышленных корпораций и фермерских хозяйств в современных рыночных условиях предназначена для разных потребительских сегментов, то есть эти формы хозяйствования являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими и позволяют сформировать на рынке оптимальный, сбалансированный товарный ассортимент».

Можно выделить риски, определяемые спецификой интенсивного промышленного животноводства, которое по определению происходит в условиях большой скученности животных, что создает повышенную опасность потери поголовья при возникновении вспышек ветеринарных заболеваний и в целом обуславливает достаточно высокие показатели смертности – например, если плановая смертность кур мясного направления в условиях птицефабрик составляет 7–8%, то в случае с фермерскими курами этот показатель не превышает 3%, то есть содержание животных в комфортных условиях природной среды благоприятно влияет не только на вкусовые качества получаемой продукции, но и на экономические показатели. Существенным внешним риском является возможная ценовая конкуренция со стороны импортных товаров, данный вопрос ре-

шается на государственном уровне соответствующими методами таможенного регулирования (квотирование импорта, увеличение импортных пошлин). В России к настоящему моменту в случае с птицефабриками мясного направления очевидное насыщение внутреннего рынка создает дополнительные риски в плане сбыта готовой продукции и вероятного снижения розничных цен в случае избыточности предложения.

В конечном счете главный критерий успеха крупных проектов в сфере АПК – достижение высокой рентабельности, увеличение объемов производства, минимизация себестоимости, что достигается с помощью использования современного оборудования и технологий, увеличения конверсии кормов.

– Каково соотношение различных категорий хозяйств на рынке мяса птицы, а также доля в общем объеме производства? Как можно оценить вклад фермеров в развитие птицеводства страны?

– Рассмотрим вопрос опять же на примере Франции – доля фермерских продуктов в этой стране составляет около 20% от общего объема производства мяса птицы (около 1,8 млн тонн в количественном выражении). Безусловно, если оценивать рынок в денежном выражении, эта доля будет существенно выше за счет более высоких розничных цен, определяемых большей себестоимостью, высоким качеством продукта и необходимыми для этого производства трудозатратами.

Французские фермеры поставляют на рынок (ритейл, HORECA, переработка) продукцию, производство которой невозможно или затруднительно в промышленных условиях, сохраняют традиционные технологии животноводства (некоторые из них утеряны в России – к примеру, выращивание каплунов), обеспечивают потребителю широкий выбор готовой продукции более высокого качества по сравнению с промышленной как по видам птицы (куры, цесарки, перепела, куропатки и пр.), так и по степени глубины переработки (тушки, части тушек, консервированные продукты и т. д.). ■

**Холод европейского качества
от GEA Grasso – ничего, кроме идеальных
условий для Вашего производства!**



GEA Refrigeration Technologies

Москва:

105094, ул. Семеновский Вал, 6А

Тел.: (495) 787-20-11; факс: (495) 787-20-12

Екатеринбург:

620028, ул. Фролова, д.31, офис 31

Тел./ факс: (343) 287-37-30

Санкт-Петербург:

190031, ул. Гороховая, 53, лит. А, пом. 6Н

Тел. / факс: (812) 310-38-49

Владивосток:

690091, ул. Набережная, 9

Тел. / факс: (4232) 65-02-80

Новый сайт The Chicken Roost

Национальный бройлерный совет США запустил новый веб-сайт с информацией о безопасности пищевых продуктов, благополучии животных, об охране окружающей среды, применении антибиотиков и других темах, представляющих интерес для потребителей.



Создание сайта последовало за прошлогодним «Бройлерным медиасаммитом», на котором Национальный бройлерный совет и Совет США по экспорту домашней птицы и яиц ознакомили представителей социальных сетей, а также ведущих и торговых СМТ с процессом производства мяса птицы.

«Мы слышали от журналистов на саммите о том, что их читателям и слушателям было бы интересно узнать о здоровье кур, семейных фермах, о том, что обозначают этикетки, а также где и как производится курятина», — сказал президент Национального бройлерного совета США Майк Браун. — Мы получили лишь положительные отклики, и не только за объяснения, но и за демонстрацию того, что мы делаем и почему. На основе этого мы хотим продолжить рассказывать нашу историю в Интернете, быть более прозрачными и разрешать вопросы, связанные с безопасностью потребителей, выходящей за рамки продукта».

Новый сайт, получивший название The Chicken Roost, стремится сформировать более содержательный диалог с потребителями при помощи удобных функций из социальных сетей, а также видео, которые описывают жизнь на птицеферме. Раздел «Детская площадка» содержит викторины, информацию и интересные факты для юных потребителей.

«Больше, чем когда-либо, потребители хотят точно знать, что они едят, откуда взялся продукт и как он был сделан. Мы очень рады, что американцы проявляют интерес к сельскому хозяйству и рады показать им, как развивается промышленность», — сказал Браун.

webpticeprom.ru

Более 6 млн тонн к 2020 году

Россия планирует к 2020 году производить более 6 млн тонн мяса птицы ежегодно, говорится в сообщении Минсельхоза.

По данным Росстата, в минувшем году объем производства мяса птицы в живом весе составил 5,1 млн тонн, или 42% от общего объема производства мяса в стране. Основная часть этого объема —

мясо бройлеров. Доля импорта мяса птицы составляет всего 10%.

В сообщении также отмечается, что в российское птицеводство за последние годы было инвестировано более 300 млрд руб. Данные меры позволили модернизировать и реконструировать более 400 предприятий сектора. Наиболее активно производство мяса птицы развивалось в Белгородской, Ленинградской, Липецкой, Пензенской, Челябинской и Свердловской областях, а также в Краснодарском, Ставропольском краях и в Республике Татарстан.

Российский рынок мяса птицы в последние годы характеризуется ростом доли охлажденного мяса птицы — порядка 50–60% совокупного объема производства. Также были введены в эксплуатацию крупные промышленные производства по разведению птицы нетрадиционных видов — индейки и пекинской утки. В их число входят донские предприятия «Евродон». Объем производимой продукции составляет более 39 тыс. тонн мяса индейки в живом весе.

На сегодняшний день в расчете на душу населения производство мяса птицы составляет 26,6 кг, а потребление — 29,3 кг, уточняет Минсельхоз.

Прайм

Ленобласть подвела итоги года

В Ленобласти подвели итоги 2013 года, а также обсудили программу развития сельского хозяйства региона до 2020 года.

В пресс-службе 47-го региона сообщают, что в прошлом году объем реализации валовой продукции сельского хозяйства в области увеличился почти на 3%.



«Прошедший год можно оценить как самый благоприятный из всех предшествующих в части оказания финансовой поддержки нашим производителям сельскохозяйственных товаров», — отметил вице-губернатор Ленобласти Сергей Яхнюк.

По его словам, все финансовые обязательства как со стороны Министерства сельского хозяйства России, так и Ленинградской области были выполнены. За 2013 год, с учетом программы «Социального развития села», Ленинградской областью было получено почти 6,5 млрд руб.

В пресс-службе отмечают, что в животноводстве наибольший рост за год отмечен в производстве мяса — объем производства составил 345 тыс. тонн, что почти на 8%

больше, чем в 2012 году. Также Ленобласть в 2013 году сохранила ведущие позиции в России по производству яиц. Птицефабриками 47-го региона произведено 3,2 млрд штук куриных яиц — почти на 113 млн штук больше, чем в 2012 году.

В рамках реализации государственной программы развития сельского хозяйства администрация Ленобласти оказала аграриям финансовую поддержку по приобретению новой сельхозтехники. Таким образом, хозяйствами было приобретено 160 машин для животноводства, 123 сельскохозяйственных прицепа и навесных машин, 89 единиц техники и автомобилей, 84 трактора, 26 комбайнов и 4 резервных генератора на общую сумму более 900 млн руб.

Участники совещания обсудили государственную программу развития сельского хозяйства Ленобласти до 2020 года. Так, на данный момент Министерство сельского хозяйства выделило региону 45 млн руб. Объемы финансирования отрасли из областного бюджета составляют почти 2,2 млрд руб.

На зональных совещаниях было отмечено, что в Ленобласти созданы условия для развития как крупных и средних, так и малых сельскохозяйственных производств. В 2013 году было заключено 692 соглашения с личными подсобными хозяйствами и предоставлены субсидии 149 фермерским хозяйствам.

Также Сергей Яхнюк напомнил, что программа «Социальное развитие села» в 2013 году завершилась, но ей на смену пришла программа «Устойчивое развитие сельских территорий до 2020 года», предусматривающая комплексное решение задач по обустройству сельских населенных пунктов.

webpticeprom.ru

132 тыс. тонн индейки

Индейководство в России продолжает стремительно набирать обороты. Производство данного вида мяса в период с 2005 по 2013 год выросло в 10 раз, а к 2015-му объемы достигнут 132 тыс. тонн.

Такие цифры привел Иван Бессонов, начальник лечебного отдела ГУ «Тульская областная ветеринарная СББЖ», выступая на круглом столе «Индейководство в РФ — модный тренд или перспективное направление», прошедшем в рамках выставки «Агроферма».

Хозяйства Тульской области, одного из крупнейших на сегодняшний день регионов — производителей мяса индейки, увеличили в прошлом году выпуск данного вида мяса с 17,9 тыс. тонн. По прогнозам Бессонова, в 2014 году этот показатель увеличится до 21,8 тыс. тонн.

К 2020 году наша страна может нарастить производство мяса птицы до 4,5 млн тонн, а потре-

бление на душу населения достигнет 31,7 кг. В контексте таких прогнозов, по мнению докладчика, немалая роль будет возложена на отрасль индейководства.

ИА SoyaNews



Китай: В результате вспышки в Китае птичьего гриппа H7N9 местные птицефермы понесли убытки в размере 20 млрд юаней (3,3 млрд долл. США). Такие данные приводит Министерство сельского хозяйства КНР.

Риск распространения инфекции привел к тому, что в отдельных регионах Китая стали закрываться рынки, торгующие живой птицей, в результате упали объемы продаж и цены на продукцию. «В настоящее время доказательств того, что грипп передается напрямую от домашних птиц человеку, недостаточно, поэтому употреблять в пищу мясо птиц, купленное в официальных магазинах и подвергнутое специальной обработке, безопасно», — сказал главный ветеринар Министерства сельского хозяйства КНР Чжан Чжунцун. Он добавил, что вирус не был зафиксирован ни на одной птицефабрике. Лабораторные исследования подтвердили различие между разновидностями этого вируса у птицы и человека.

Между тем все больше китайских городов принимают экстренные меры против распространения птичьего гриппа. Согласно статистическим данным, с начала января им заболели более 100 китайцев.

ИТАР-ТАСС



США: Фермеры Джен и Фил Томпкинс из Пенсильвании (США) предлагают любителям здорового питания новую услугу — прокат кур несушек. Вместе с парой кур фермеры обеспечивают небольшой вольер и питание и дают рекомендации по содержанию птиц. Стоимость аренды кур с мая по ноябрь — 250 долл. Затем они возвращаются к владельцам, а в следующем году можно снова их арендовать. Это освобождает от необходимости заботиться о курах зимой, когда они не несутся.

Фермеры рассказали, что их услуги пользуются большим спросом, так как люди боятся заводить цыплят и кур, но готовы с удовольствием взять на время взрослых несушек. Некоторые берут кур, чтобы убедиться, нужно ли им это, и когда период аренды заканчивается, выкупают птиц, к которым успели привязаться. Сейчас работа Джен и Фила полностью ограничивается выращиванием цыплят и зимним содержанием кур. Летом у них разбирают всех несушек по предварительной записи.

webpticeprom.ru

СИСТЕМА РАЗДЕЛКИ PROFLEX

Высококачественное решение для птицепереработки

Высокая выработка и качество

Взвешивание и визуальная классификация качества



Система разделки ProFlex



Взвешивание передних половин



Филетировочная машина 656



Формирование партии и упаковка



Система разделки ProFlex - система, удовлетворяющая вашим потребностям:

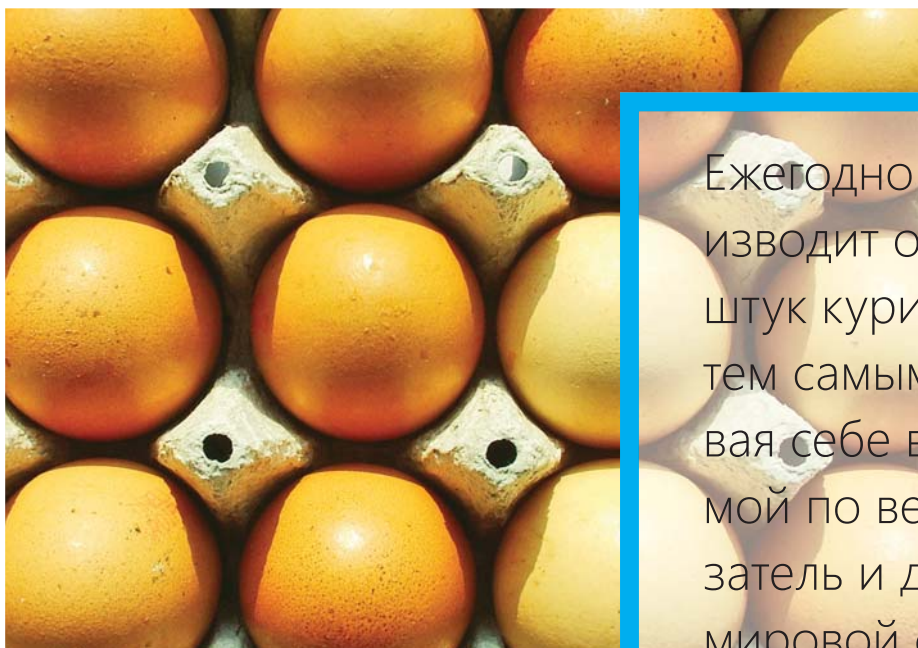
- Гибкость в расположении
- Чистые анатомические резы при высоком выходе мяса и минимизации стоимости тримминговых операций
- Высокая производительность до 7000 шт/час
- Высокоинтеллектуальная система, поддерживающая обход и автоматическое перенавешивание
- Применяется для птицы всех типов, включая бройлеров, родительское стадо и птиц разного размера



Высокая выработка и качество филе при применении интеллектуального решения для филетирования



Превосходный контроль производства при использовании решения определения качества



Ежегодно Россия производит около 40 млрд штук куриных яиц, тем самым обеспечивая себе в мире седьмой по величине показатель и долю в общемировой структуре производства около 3%.

«Золотые» яйца

Яйца – продукт повседневного спроса, ежедневного употребления в пищу большинства россиян. Они богаты белками и являются отличной альтернативой мясу. В России это один из немногих продуктов сельского хозяйства, которым наша страна может почти полностью себя обеспечить.

Яйца пользуются постоянным спросом в течение года, однако в IV квартале спрос вырастает выше среднего. Заметно он увеличивается в преддверии больших праздников, таких как Пасха или Новый год.

По последним данным, ежегодное потребление яиц на душу населения в России составляет 277 штук – с каждым годом оно увеличивается примерно на 2%. Определяющими факторами этой тенденции являются быстрое развитие современного сектора розничной торговли и растущая покупательская способность населения при увеличении цен на мясо. Однако в сравнении с другими странами уровень потребления в России остается умеренным. Мировым лидером по этому показателю считается Мексика – 327 штук в год на человека. На одного жителя Беларуси и Украины приходится 310 штук. При этом медицинская норма употребления яиц в пищу, по расчетам Всемирной организации здравоохранения, составляет 260 штук на человека в год. В развитых европейских странах и США оно близко к рекомендованной норме.

Ежегодно Россия производит около 40 млрд штук куриных яиц, тем самым обеспечивая себе в мире

«Golden» eggs

Eggs are a product of everyday demand, they are consumed every day as food by most Russians. They are rich in proteins and are an excellent alternative to meat. It is one of few agricultural products in Russia, in which our country can practically fully satisfy its needs.

Eggs are in constant demand during all the year, but in the fourth quarter the demand grows more than average. It also grows significantly just before big holidays, such as Easter or New Year.

According to the recent data, the annual egg consumption per capita in Russia is 277 units and it is increasing by 2% every year. The leading factors of this trend are fast development of modern retail sector and growing purchasing power of the population together with the increase in meat prices. But as compared to other countries, the consumption level in Russia is still quite moderate. The world leader for this value is Mexico with 327 eggs a year per capita. In Belarus and Ukraine, the medical normative for egg consumption are 310 eggs for one citizen. Besides of this, the medical normative of egg consumption as food, according to World Health Organization, is 260 units a year per capita. In developed European countries and in the USA this number is close to the recommended normative.

Russia produces about 40 billion chicken eggs a year, holding by this the seventh position in the world and the 3% share in the world production structure. China



Автор:

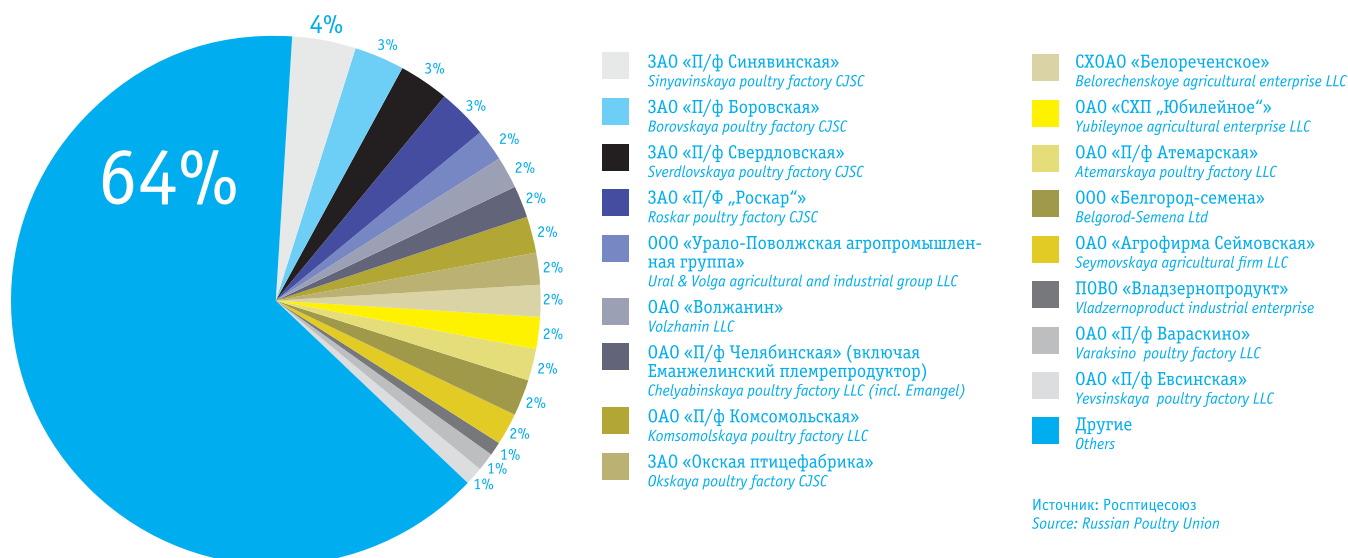
Анна Бердышева,
аналитик департамента
бизнес-планирования
и маркетинговых
исследований Global
Reach Consulting

Author:

Anna Berdysheva,
business planning and
marketing research
department analyst from
Global Reach Consulting

Диаграмма 1. Доли крупнейших предприятий в производстве яиц в России, 2012 год

Diagram 1. The share of biggest enterprises in egg production in Russia, 2012



седьмой по величине показатель и долю в общемировой структуре производства около 3%. Лидером по объемам производства является Китай, далее следуют США и Индия.

В настоящее время яичным производством в России занимаются порядка 250 предприятий. По данным Росптицесоюза, крупнейший игрок – Синявинская птицефабрика, на которую приходится 4% рынка. Объем производства яиц на предприятии в 2012 году можно оценить почти в 1,7 млрд штук. Далее идут Боровская, Свердловская птицефабрики и «Роскар», имеющие по 3% и объем производства порядка 1,3 млрд штук.

Две птицефабрики из топ-5 – Синявинская и «Роскар» – расположены в Ленинградской области, доля которой на рынке около 7,7%. За ней следует Ростовская область – 4,6% и Краснодарский край – 3,6%.

Президент Евразийской ассоциации птицеводов Сергей Шабает, выступая в начале февраля на Международном форуме «Белок» в Москве, отметил, что за последний год, оказавшийся кризисным для яичного птицеводства, соотношение яичных и бройлерных птицефабрик в России изменилось в сторону последних. Ряд предприятий в погоне за ускользающей рентабельностью переквалифицировались из чисто яичных в смешанные. Так, по подсчетам,

is the leader in production volumes, with USA and India following.

Nowadays, about 250 enterprises are involved in egg production in Russia. According to the data by Rosptitsesoyuz (Russian Poultry Union), the biggest market player is Sinyavinskaya poultry factory with the 4% market share. The volume of egg production on this enterprise in 2012 can be valued as nearly 1.7 billion units. Then, Borovskaya, Sverdlovskaya and Roskar poultry factories follow with the shares of 3% and the volume of 1.3 billion units for each enterprise.

Two of the top five poultry factories, Sinyavinskaya and Roskar, are situated in Leningrad region which has a 7.7% market share. The following positions belong to Rostov region (4.6%) and Krasnodar region (3.6%).

Sergey Shabaev, President of Euro-Asian poultry-breeding association, has noticed in his speech on the Belok (Egg White) international forum in Moscow that during the last year which had been a crisis year for egg production, the correlation between egg and broiler poultry factories in Russia has changed sideways the latter. Some enterprises changed their qualification from egg-producing to compound ones in pursuit of their profitability. Thus, the estimated total number of egg poultry factories in our country in 2012 was 215, a year after their quantity decreased to 2013. This has occurred due to the turn of some companies to mixed production. "In real life, their quantity has decreased even more", Sergey Shabaev added, "but those poultry factories have not disappeared anywhere, they have just begun to produce both broilers and eggs".

The truth is that in 2012, there were 231 broiler factories in Russia, and in 2013 there were already 237 of them, with 51 working as compound ones. It is not unusual that the volume of poultry meat production in our country has grown from 3.625 million tons in 2012 to 3.813 million tons in 2013, though egg production

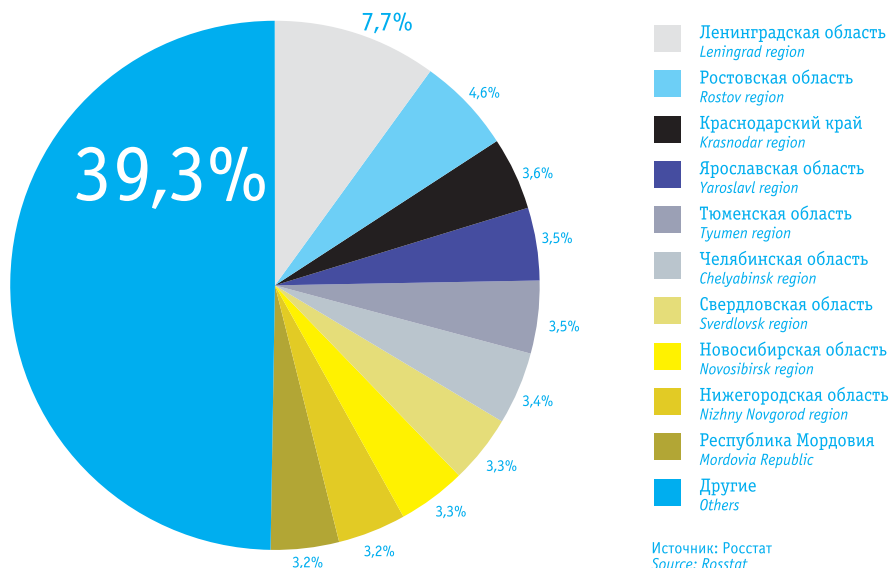
Russia produces about 40 billion chicken eggs a year, holding by this the seventh position in the world and the 3% share in the world production structure.

According to the data by Rosptitsesoyuz (Russian Poultry Union), the biggest market player is Sinyavinskaya poultry factory with the 4% market share.

По данным Росптицесоюза, крупнейший игрок – Синявинская птицефабрика, на которую приходится 4% рынка.

Диаграмма 2. Структура производства яиц в России по регионам, 2013 год

Diagram 2. Egg production regional structure in Russia, 2013



в 2012 году в стране насчитывалось 215 яичных птицефабрик, а через год их количество снизилось до 203. Это произошло за счет перехода части компаний на смешанное производство. «На самом деле их число еще больше уменьшилось, – поделился Сергей Шабаев. – Но эти птицефабрики никуда не делись, они просто перескочили в категорию бройлерно-яичных».

Действительно, если в 2012 году в России работала 231 бройлерная птицефабрика, то в 2013-м – уже 237, из них 51 – смешанного профиля. Неудивительно, что объем произведенного в стране мяса птицы увеличился с 3,625 млн тонн в 2012 году до 3,813 млн тонн в 2013-м, а производство яиц упало с 42 млрд штук до 41,3 млрд, сократившись почти на 2%.

При этом около 78% объема обеспечивают сельскохозяйственные организации, на хозяйства населения приходится примерно 21%. Фермерам сложно выдержать конкуренцию с автоматизированными комплексами сельхозорганизаций: доля крестьянско-фермерских хозяйств составляет всего 1%.

Сокращение производства можно объяснить ростом издержек предприятий, который, в конечном счете, отразился на потребителе в росте розничной цены. По данным Росстат, за последние три месяца 2013 года яйца подорожали на 35%. Средняя цена десятка яиц по России перевалила за 50 руб. У сельхозпроизводителей она увеличилась на 20% – это выше темпов роста цен на другие продукты питания.

В связи с большим количеством жалоб от граждан Федеральная антимонопольная служба начала расследование по факту внезапного удорожания продукции. Территориальным органам было поручено провести анализ цен во всех регионах страны, цель которого – выяснить, с чем связано их повышение

has fallen from 42 billion to 41.3 billion units, with the decrease of nearly 2%.

At the same time, about 78% of volume are supported by agricultural organizations, about 21% belong to private units. Farmers find it difficult to hold the competition with automated agricultural complexes: the share of farms is only 1%.

The decrease in production can be explained by the growth of enterprises' waste which finally had an influence on customers by growth of retail prices. According to Rosstat, eggs have grown 35% in price. The average price for 10 eggs in Russia has risen above 50 rubles. Among agricultural manufacturers, the prices have risen by 20%, which is higher than price growth rates for other food products.

Because of many claims from citizens, Federal Anti-Monopoly Service (FAS) has begun its investigation of the fact of a spontaneous rise in production prices. Regional state instances had to analyze the prices in all regions of the country with the purpose of finding the reason of their increase during the last months of 2013: with seasonal problems or with the violation of anti-monopoly legislation. The violations were found only in two regions: Ivanovo region and Bashkortostan. In the first case, the guilt was laid on manufacturers, in the second case it was wholesale dealers' fault. FAS employees have seen that companies had made an anti-competition agreement. They could be fined about 15% of their output.

During the revision, it was found out that the growth of egg prices has taken place together with the increase in production costs, which was about 20–25% during this period. As for retailers, they have mentioned the increase in producer prices, and the biggest poultry factories have noticed the growth of prices for compound feed and debts for public facilities. Together with that, market players have noticed that there was no

Ряд предприятий в погоне за ускользающей рентабельностью переквалифицировались из чисто яичных в смешанные.

Специалисты осторожны в своих прогнозах относительно дальнейшего развития ценовой ситуации.

в последние месяцы 2013 года: с сезонными проблемами либо же с нарушением антимонопольного законодательства. Нарушения были выявлены только в двух регионах: Ивановской области и Башкирии. В первом случае виноватыми признаны производители, а во втором – оптовики. Работники ФАС обнаружили, что компании заключили антиконкурентное соглашение. Им грозили штрафы в размере до 15% от оборота.

В ходе проверки выяснилось, что рост цен на яйца у сельхозпроизводителей происходил на фоне роста себестоимости продукции, который в этот период составил 20–25%. Ритейлеры в свою очередь сослались на повышение цен производителями, а крупнейшие птицефабрики – на рост стоимости комбикормов и долги за коммунальные услуги. Вместе с тем участники рынка отметили, что дефицита не образовалось, а значительный рост цен на яйца в последние несколько месяцев года был обусловлен переходом отрасли в рыночную фазу из дотируемой, в результате чего рентабельность доходила до минус 9%. При этом закрылось несколько фабрик, оптовики начали искать новых поставщиков, стали расти отпускные цены. Как следствие, выросла цена в оптовом звене, из-за чего поднялась розничная цена, и отрасль впервые стала положительной, выйдя на самоокупаемость. Специалисты осторожны в своих прогнозах относительно дальнейшего развития ценовой ситуации.

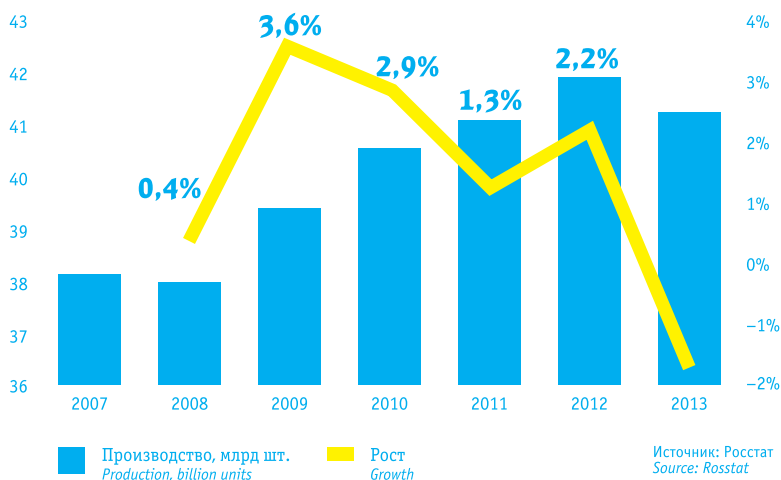
Объем рынка яиц в натуральном выражении в 2013 году, согласно оценкам аналитиков GRC, остался практически на уровне предыдущего года (+0,3% к показателю 2012-го). При этом наблюдалось сокращение российского экспорта (примерно на 11%) и умеренное увеличение импорта (+5%). В дальнейшем эксперты прогнозируют увеличение емкости рынка как в розничном, так и в промышленном секторе.

Импорт яиц в России колеблется в районе 1,5% от общего объема рынка, при этом его основная часть (более 90%) приходится на яйца для инкубирования. Экспорт тоже не значителен. По оценочным данным в 2013 году из России было экспортировано около 835 млн штук куриных яиц, что составляет всего 2% от внутреннего производства. Продукция поставляется преимущественно в страны СНГ, наибольший объем при этом приходится на Таджикистан – более 80%, Монголия имеет около 10%, доля остальных стран – менее 5%. Птицеводы надеются начать экспортировать свою продукцию в Европу: в конце 2012 года были достигнуты некоторые договоренности с ЕС.

Одним из перспективных направлений развития яичного рынка является производство продуктов переработки. По усредненным данным сегодня на переработку идет около 5% всех свежих яиц, тогда как в Европе этот показатель составляет порядка 20%. В России этот сегмент представлен в большой степени импортной продукцией, в связи с чем у компаний есть потенциальные возможности для расширения производства. ■

Диаграмма 3. Динамика производства яиц в России, 2007–2013 годы, млрд штук

Diagram 3. Egg production dynamics in Russia, 2007–2013, billion units



deficit and the significant growth for egg prices during the last few months was explained by the industry's switch to the market stage from the subsidized one, that is why profitability has reached minus 9%. Several factories were closed and wholesale dealers began to search for new suppliers, transfer prices began to rise. As a result, the price in wholesale chain grew, that is why retail price grew as well and the industry showed the positive trend, ending up with self-sufficiency. Experts are careful in their forecasts about the further development of the price situation.

The volume of egg market in natural terms in 2013, according to the value by GRC analysts, has stayed practically the same as a year before (+0,3% to the value of 2012). At the same time, the decrease of Russian exports (about 11%) and the moderate growth of imports (+5%) were seen. In the further perspective, experts forecast the increase of market capacity both in retail and industrial sectors.

Egg imports in Russia vary about 1.5% of the total market volume, with its majority (more than 90%) being eggs for incubation. Exports are not significant as well. According to the value data for 2013m about 835 million chicken eggs were exported from Russia, which is just 2% of inner production. Most of the production is exported to CIS countries with the largest volume being sold in Tajikistan (more than 80%), 10% in Mongolia and less than 5% in other countries. Poultry breeders hope to start the production exports to Europe: several agreements with the EU were made in the end of 2012.

One of the prospective directions of egg market development is production of recycling goods. According to the estimated data, about 5% of all fresh eggs are being recycled now, though in Europe this value is about 20%. In Russia, this segment is mostly presented by imported products, that is why companies have potential opportunities for output expansion. ■

Some enterprises changed their qualification from egg-producing to compound ones in pursuit of their profitability.

Experts are careful in their forecasts about the further development of the price situation.

Автор:



Владимир Фисинин,
президент Росптицесоюза, академик РАН,
председатель Общественного совета Минсельхоза России

Состояние и перспективы развития птицеводства России

Настало время подвести итоги первого года работы в рамках ВТО, реализации Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы и целевой программы «Развитие птицеводства в РФ на 2013–2015 годы».

По предварительной оценке производство мяса птицы в убойном весе составило 3817 тыс. тонн, что превышает уровень 2012 года на 192 тыс. тонн и целевой индикатор программы на 119 тыс. тонн. Отечественное производство на душу населения достигло 26 кг при рациональной норме 30 кг.

«Приосколье», «Черкизово», «Ресурс», «Белгранкорм», «Северная», «Октябрь-

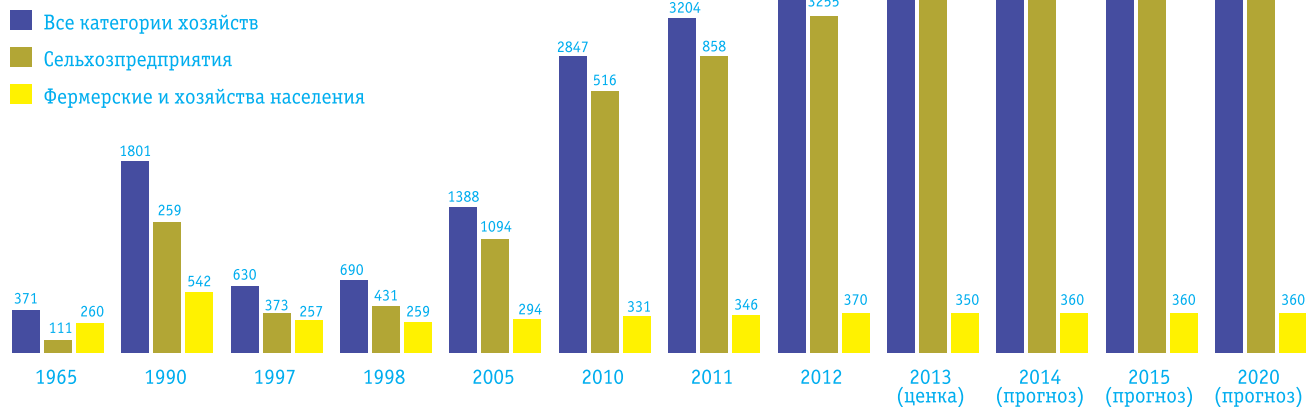
ская», «Челны-бройлер», «Элинар-бройлер», «Равис-Сосновская», «Акашевская», «Рефтинская», «Здоровая ферма».

Перспективным направлением, обеспечивающим участникам рынка рост показателей и расширение ассортимента, считается производство мяса индек, гусей, уток, цесарок, перепелов. В настоящее время во всех категориях

хозяйств сложилась следующая структура производства мяса птицы: бройлеры – 90,2%, технологическая выбраковка кур яичных кроссов – 4,1, индейки – 2,4, утки – 2,0, гуси – 1,3%.

Основными производителями мяса индек являются компании «Евродон», «Гафури», «Краснобор», «Дамате» и «Сибирская губерния». В целом по России производится около 137, 25 тыс. тонн этого вида мяса в живой массе, что составляет в расчете на одного человека всего 750 г в год. Приятно отметить, что в рамках реализации экономически значимых региональных программ предусмотрено развитие данного направления в республиках Мордовия и Башкортостан, а также Тамбовской, Омской, Владимирской и Пензенской областях. В результате ре-

Отечественное производство мяса птицы, тыс. тонн убойной массы (данные Росстата)



Прирост за 2 года (2006–2007) реализации нацпроекта +537 тыс. тонн, или 39%

Прирост за 5 лет (2008–2012) реализации Госпрограммы +1700 тыс. тонн, или 88%

Производство мяса птицы на душу населения, кг:

3,0 12,0 4,3 4,7 9,6 19,9 22,4 25,1 25,9 27,3 28,0 31,7

Формирование рынка мяса всех видов скота и птицы в 1990–2013 годах и прогноз на 2014–2015 годы, тыс. тонн убойной массы

	1990	2010 отчет	2011 отчет	2012 отчет	2013 отчет	2013 г. к 2012 г.		2014 прогноз	2015 прогноз
						%	+/-		
Производство	10112	7166,8	7519,5	8090,3	8476	104,8	385,7	8700	8925
птица	1801	2846,8	3204,2	3624,8	3813	105,2	188,2	3900	4000
говядина	4329	1727,3	1625,5	1641,5	1618	98,6	-23,5	1700	1715
свинина	3480	2330,8	2427,6	2559,5	2822	110,3	262,5	2900	2950
прочие животные	502	261,9	262,2	264,5	223	84,3	-41,5	200	260
Доля птицы, %	18	40	43	45	45			45	45
Импорт (с учетом поставок из Белоруссии)	1535	2855	2687	2710	2400	88,6	-310,0	2277	2057
птица	44	688	493	579,7	550	94,9	-29,7	467	46
говядина	650	760	726	732,1	630	86,1	-102,1	720	720
свинина	409	681	703	788,7	600	76,1	-188,7	470	470
прочие животные	432	726	765	634,5	620	97,7	-14,5	620	400
Доля птицы, %	3	24	18	21	23			21	23
Итого ресурсов	11647	10021,8	10206,5	10825,3	10876	100,5	50,7	10977	10982
птица	1845	3534,8	3697,2	4204,5	4363	103,8	158,5	4367	4467
говядина	4979	2487,3	2351,5	2373,6	2248	94,7	-125,6	2420	2435
свинина	3889	3011,8	3130,6	3348,2	3422	102,2	73,8	3370	3420
прочие животные	934	987,9	1027,2	899	843	93,8	-56,0	820	660
Доля птицы, %	16	35	36	39	40			40	41

ализации программных мероприятий производство мяса индеек увеличится на 280 тыс. тонн в живой массе. Меры по развитию агропромышленного комплекса, принятые на государственном уровне, участие птицеводческих предприятий в реализации нацпроекта «Развитие АПК» и первой Госпрограммы на 2008–2012 годы, позволили за последние 8 лет увеличить производство мяса птицы на 2426 тыс. тонн (в 2,7 раза), а яиц – на 4,0 млрд штук (11%).

Основной прирост обеспечен птицефабриками 17 субъектов РФ. Это Челябинская область – 42,8 тыс. тонн, Курская – 34,8, Белгородская – 28,2, Краснодарский край – 24,5, Республика Мордовия – 21,9, Марий Эл – 21,6 тыс. тонн и др.

Снижение показателей наблюдается в 34 субъектах. По состоянию на 1 января прекратили свою деятельность птицеводческие предприятия ПК «Оптифуд» в Ростовской области и Группы компаний «Рубеж» в Новгородской и Псковской областях. На грани остановки находится «Бройлер Рязани».

Принятые обязательства по производству в рамках отраслевой программы «Развитие птицеводства в РФ на 2013–2015 годы» выполнил 31 регион. Перевыполнить целевые показатели удалось республикам Мордовия (128%) и Башкортостан (118%), Липецкой (116%), Тамбовской (113%) и Ростовской областям (110%).

По разным причинам не смогли справиться с поставленной задачей 37 регионов. Самое значительное отставание допустили Ульяновская, Рязанская, Астраханская, Псковская и Кировская области.

Надо сказать, что Росптицесоюз уделяет большое внимание анализу рынка мяса всех видов, поскольку любые колебания на нем оказывают влияние на формирование спроса и цен на продукцию птицеводства. Так, в 2013 году производство свинины увеличилось на 262,5 тыс. тонн (10,3%) и достигло 2822 тыс. тонн в убойной массе. При этом снизилось производство говядины на 23,5 тыс. тонн (1,4%) и прочих животных – на 41,5 тыс. тонн (15,7%). В целом на российский рынок было выпущено 8476 тыс. тонн мяса всех видов, что превышает показатель предыдущего года на 385,7 тыс. тонн, или на 4,8%.

Несмотря на вступление в ВТО и создание Таможенного союза, поставки мяса по импорту сократились на 310 тыс. тонн, или на 11,4%. В том числе импорт мяса птицы уменьшился на 29,7 тыс. тонн (5,1%), свинины – на 188,7 тыс. тонн (23,9%), говядины – на 102,1 тыс. тонн (13,1%). Таким образом, мясные ресурсы практически остались на уровне 2012 года.

Казалось бы, на рынке сложилась благоприятная ситуация для отечественных производителей. Однако в 2013 году ухудшились все основные макроэкономические показатели страны. Рост ВВП составил всего 1,8% вместо прогнозируемых первоначально 4,5%. По данным Минэкономразвития, тарифы на электроэнергию и услуги ЖКХ также существенно выросли. Индекс потребительских цен прибавил 6,7% вместо запланированных 5,4%, а рост реальных доходов населения составил 3,4% при прогнозе 4,2%.

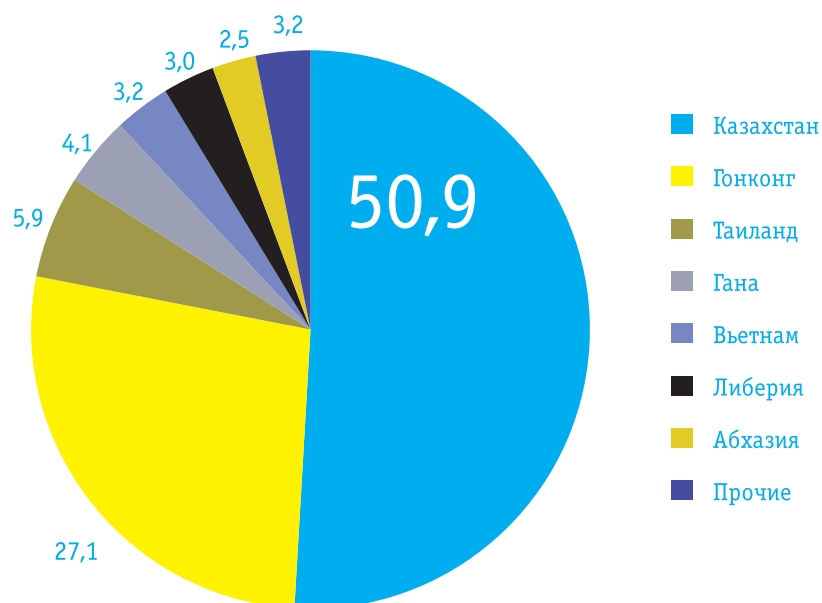
Такие проблемы и диспропорции отечественной экономики не могли не сказаться на финансовом состоянии птицефабрик. По данным Росстата и мониторинга Росптицесоюза, цены на мясо птицы снижаются. Тенденция падения отпускных цен прослеживается и по свинине с говядиной, что связано с невысоким покупательским спросом в стране. По расчетам Росптицесоюза, в 2013 году уровень рентабельности в бройлерном производстве составил 3,5%, в яичном – 5,4%.

Ситуация усугубляется необходимостью возврата инвестиционных кредитов, привлеченных для развития отрасли в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства на 2008–2012 годы, а также возникшей задолженностью по выплате субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам.

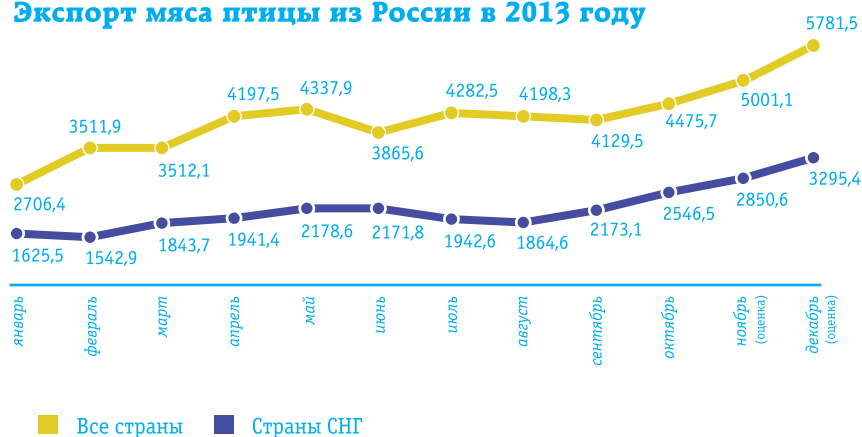
Понятно, что прирост производства птицеводческой продукции осуществлялся посредством привлечения инвестиций, по которым в основном наступил срок выплаты. И нам известна реакция банков на данную ситуацию – сокращаются объемы предоставления кредитов как инвестиционных, так и краткосрочных, которые крайне необходимы, учитывая недостаток оборотных средств.

На развитие отрасли также оказывает влияние импорт мяса птицы из Украины и Республики Беларусь в рамках создания Таможенного союза и зоны свободной торговли. Ежегодно Минсельхоз России и Минсельхозпрод Беларуси согласовывают Прогнозный баланс спроса

Доля экспорта мяса птицы по странам в 2013 году, %



Экспорт мяса птицы из России в 2013 году



- Экспорт мяса птицы в 2013 году составил 50,0 тыс. тонн, что на 51% больше, чем за аналогичный период 2012 года – 25,4 тыс. тонн.
- В 2013 году поставки осуществлялись в страны дальнего зарубежья и страны СНГ.

и предложения Союзного государства мяса и мясопродуктов. На 2013 год были согласованы поставки мяса птицы в объеме 50 тыс. тонн. Фактически они составили 105 тыс. тонн.

Как информирует Укрстат, ежегодно растет экспорт мяса птицы из Украины. В 2012 году поставки увеличились в 2,5 раза по сравнению с 2010-м. За 10 месяцев прошлого года в Россию экспортировано 34 тыс. тонн, что в 1,5 раза больше аналогичного периода 2012-го.

При этом поставки российского мяса птицы и пищевых субпродуктов в страны даль-

него и ближнего зарубежья, по данным Росстата, в 2012 году составили всего 25,4 тыс. тонн, то есть менее 1,0% от общего объема производства. По итогам минувшего года экспорт мяса птицы достиг 50 тыс. тонн (1,3% от общего объема производства), то есть увеличился в два раза – в основном за счет Казахстана. Доля поставок в страны дальнего зарубежья – около 50%, причем практически весь объем составляют субпродукты (головы, ноги), пользующиеся спросом в Юго-Восточной Азии.

Россельхознадзором получено решение Комиссии Евросоюза на по-

ставки в Евросоюз мяса птицы, яиц и яичных продуктов. В настоящее время оформлены документы для включения компании «Приосколье» Белгородской области в реестр организаций, имеющих право на поставки мяса птицы в страны Евросоюза.

Следует отметить, что нормативная правовая база сегодня не полностью гармонизирована с требованиями ВТО, что затрудняет экспорт за рубеж. Для его осуществления птицеводческим предприятиям необходимо привести производство в соответствии с требованиями потенциальных стран-импортеров.

Говоря о перспективах развития российского птицеводства, необходимо принимать во внимание мировые тренды. Поэтому приведу несколько цифр, характеризующих ситуацию на глобальном рынке.

В структуре мирового производства 37,1% мяса в убойной массе приходится на свинину, 34,2% – на птицу, 22,4% – на говядину и 4,5% – на баранину. Прочие его виды занимают 1,8%.

По прогнозу ФАО на 2011-2025 гг., ежегодный прирост мяса составит: по птице 3,1%, свинине – 2,6%, говядине – 1,3%. Наибольшие объемы потребления мяса птицы отмечаются в ОАЭ, Израиле, Гонконге, США, Сингапуре и Бразилии (страны перечислены в порядке уменьшения показателя).

Согласно оценкам, по итогам прошлого года производство мяса птицы в мире вырастет на 1,8% и составит 106 млн тонн. Из них 20,111 млн тонн принадлежат США, 18,517 – Китаю, 11,500 млн тонн – Бразилии. Показатель Евросоюза достигнет 12,738 млн тонн, увеличившись за год на 188 тыс.

К 2020 году в число крупнейших экспортеров мяса птицы войдет Бразилия, занявшая лидирующую позицию, а следом за ней – США, Китай, Европейский союз и Россия, расположившаяся на пятой строчке рейтинга.

На 2014 год перед отраслью поставлена задача довести уровень производства мяса птицы до 3900 тыс. тонн, яиц – до 42,5 млрд штук. Хочу напомнить, что это возможно только при условии освоения инновационных разработок и новых методов переработки, ведущих к расширению ассортимента продукции. Стратегическое развитие птицеводства России должно преследовать основную цель – повышение конкурентоспособности и рентабельности отрасли. ■

Автор:



Виктория Загоровская

Польша бьет рекорды

В Польше стали гораздо больше покупать индюшачье мясо и мясо кур. Мясо птицы из Польши также бьет рекорды по продажам за границей.

Рост производства и потребления

Польша обладает многовековыми традициями в разведении и выращивании кур, индеек, гусей и уток. Производство домашней птицы является наиболее интенсифицированным направлением животноводства в стране.

В I квартале 2013 года производство птицы в Польше выросло на 6%, до 793 тыс. тонн, о чем сообщает Государственный институт сельского хозяйства и продовольствия (IERiGZ). Более того, во второй половине прошлого года объем производства птицы в Польше вырос еще на 7% по сравнению с показателями аналогичного периода 2012-го. А в первом полугодии 2014 года, как прогнозирует IERiGZ, производство увеличится на 7,5%, до 850 тыс. тонн.

Отметим, что в период с января по июнь прошлого года Польша импортировала 20 тыс. тонн птицы. Общий объем продаж этого вида мяса на рынке составил 534 тыс. тонн, что демонстрирует рост на 3,7% по сравнению с аналогичным периодом 2012-го.

Производство растет в связи с тем, что поляки стали есть больше мяса птицы. Увеличению его потребления способствует падение спроса на свинину, которая, однако, остается самым популярным видом мяса, согласно данным Центрального статистического бюро. В 2012 году средний объем потребления



Люциан Зволак,
вице-президента Агентства
сельскохозяйственного
рынка Польши:

«Когда мы говорим, что польские мясопродукты – одни из лучших в мире, это не пустое бахвальство. После того как прошла первая волна потребления поляками западных товаров с красивыми этикетками, наши граждане вернулись к своим продуктам. В Европе не было ни одной ситуации, когда польские мясные изделия являлись причинами серьезных ЧП».

птицы на душу населения в стране составил 26,1 кг, что превышает предыдущий показатель на 4,4%, тогда как по свинине он достиг 39,2 кг, сократившись на 7,8%.

Если прогноз экспертов IERiGZ окажется верным, в 2014 году на одного поляка придется в среднем 27,5 кг мяса птицы, то есть на 2% больше, чем в 2013-м.

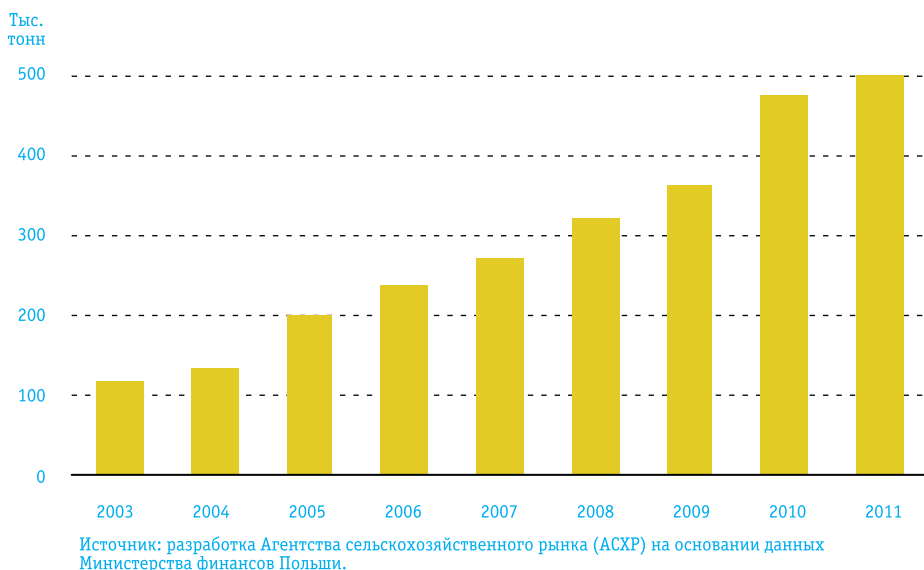
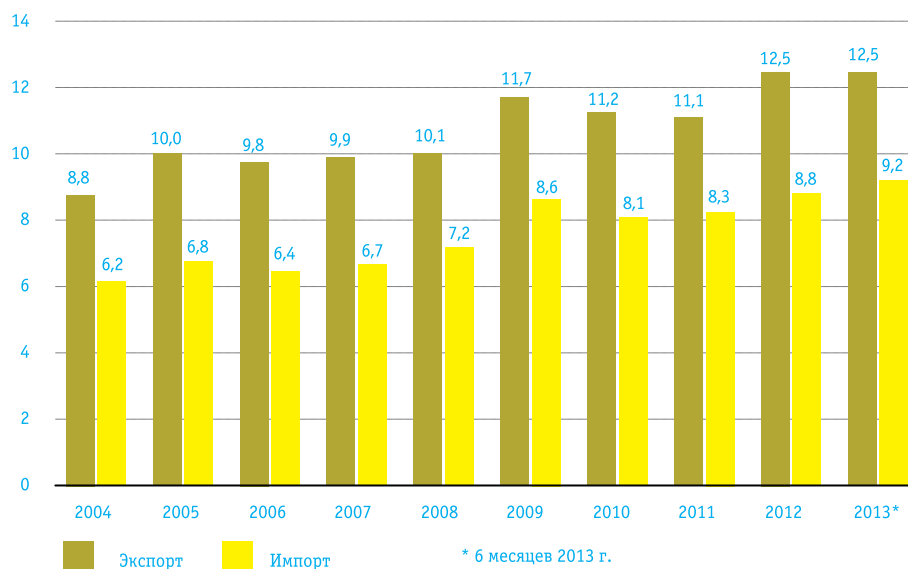
Позиция на внешних рынках

Значительный вклад в развитие отрасли вносит экспорт. Мясо является самым популярным польским экспортным продуктом. В том числе страна успешно экспортирует мясо птицы. Около 65% от общего объема его производства предназначается для внутреннего рынка, а оставшиеся 35% идут на экспорт. Согласно ожиданиям Национального совета птицеводов, по итогам минувшего года экспорт может составить 620 тыс. тонн мяса птицы. В 2012-м, рекордном, году он был на уровне 510 тыс. тонн.

Европейский союз в настоящее время является крупнейшим рынком сбыта польской продукции птицеводства, импортируя около 90% от общего объема внешних поставок мяса птицы из Польши.

Самым большим рынком в ЕС является Германия, где польские экспортеры продают товары на общую сумму 3,8 млрд евро. В частности, на рынке Германии доминирует польское гусиное мясо.

Надо сказать, что Польша является крупнейшим производителем гусей в Европе. Выращивание этой птицы считается одной из специализаций сельского хозяйства страны. Из выращиваемых здесь гусей получают не только прекрасное мясо, но также перья и пух, пользующиеся спросом во всем мире. Гусь, откармливаемый в последние недели жизни овсом, является традиционным польским продуктом, известным под названием «овсяный гусь». Мясо молодых овсяных гусей содержит свыше 23% белка и около 4% жира. Благодаря достоинствам польской гусятины, более 95% этого мяса экспортируется.

График 1. Экспорт домашней птицы с 2003 по 2011 год**График 2. Доля агропродовольственных продуктов в общем объеме внешней торговли Польши, %**

Следующими значительными покупателями польских продуктов являются Великобритания, Чехия и Франция.

Кстати, в 2012 году Польша вытеснила Великобританию и стала лидером в ЕС по производству мяса курицы. Ситуация сохранилась и в 2013-м, потому что показатели в Великобритании не выросли, отмечает заместитель главы На-

ционального совета птицеводов Мачей Пшиборски.

Мясо птицы также имеет успех на азиатских рынках. Недавно власти Китая утвердили импорт некоторых видов мясной продукции Польши.

В ближайшие годы страна планирует повысить объемы инвестиций в производство мяса и увеличить его продажи за границей.

«Наша продукция – одна из лучших в мире»

За последние 10 лет Польша вышла в лидеры европейской пищевой индустрии и занимает 6-е место в Европе по объему производства продуктов питания. К наиболее конкурентным секторам относятся плодоовощной, мясоперерабатывающий, птицеводческий, молочный и кондитерский. В развитии отрасли значительную роль сыграли как иностранные инвестиции, так и собственные усилия польских предпринимателей.

«Когда десять лет назад Польша вступала в Европейский союз, у нас были опасения, справится ли наше слабое, неорганизованное сельское хозяйство с конкуренцией запада, – говорит вице-президент Агентства сельскохозяйственного рынка Польши Люциан Зволак. – Действительно, за это время импорт сельхозпродукции увеличился в 3,5 раза – с 4 до 13,6 млрд евро. Но в то же время экспорт польских товаров возрос в 4 раза – с 4,5 до 18 млрд евро. Сегодня доля мясной промышленности в польском экспорте сельхозпродуктов превышает 20%».

Польша не использует генетически модифицированные организмы, что способствует созданию «натурального» имиджа мясной продукции.

«Когда мы говорим, что польские мясопродукты – одни из лучших в мире, это не пустое бахвальство, – продолжает Люциан Зволак. – После того как прошла первая волна потребления поляками западных товаров с красивыми этикетками, наши граждане вернулись к своим продуктам. В Европе не было ни одной ситуации, когда польские мясные изделия являлись причинами серьезных ЧП».

В Глобальном индексе продовольственной безопасности за 2013 год Польша заняла 27-е место среди 107 стран, набрав 69,9 балла из 100 возможных и опередив своих восточных соседей. Средний мировой показатель составляет 53,5 балла.

Индекс всемирной продовольственной безопасности включает в себя три тематические категории. Тестируются: доступность ценовая, или способность потребителей купить еду, доступ к продовольствию, состояние питания в стране, а также качество и безопасность – в этом случае оценивалось разнообразие и пищевая ценность питания, его безопасность. В текущий рейтинг включены два дополнительных фактора: из-

Семейство

трейсилеров Ishida

идеально впишется

в вашу производственную линию



Выберите нужный вам трейсилер из большого семейства Ishida

НОВЫЙ QX-300 Flex

QX-775 Flex

QX-1100 Flex



» То, что нужно для вашего бизнеса

Большая производительность, отличный экономический эффект и незначительные потери продукта? Все это возможно при правильном выборе трейсилера для вашей упаковочной линии.

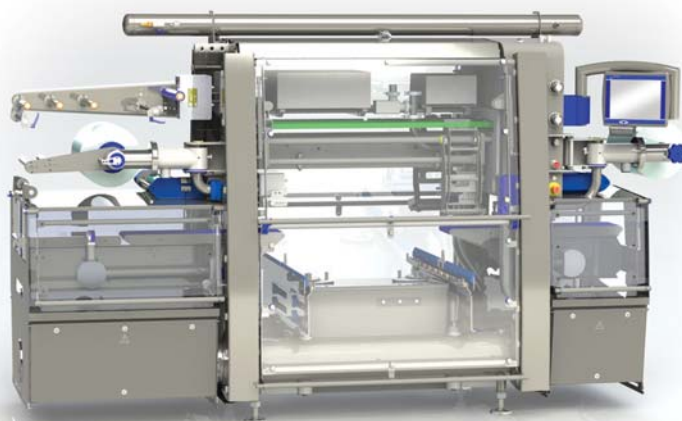
» НОВЫЙ QX-300 Flex:

- Высокая скорость работы: 8 циклов в минуту, до 6 лотков за цикл
- Подходит для большого количества продуктов, в том числе готовых блюд, салатов, мяса, рыбы и морепродуктов
- Компактный и универсальный: незаменим при ограниченных производственных площадях.



» Пример: линия по упаковке свежих продуктов





QX-775 Flex:

- Универсальная одностроочечная система адаптирована для всех видов продуктов, лотков и типов пленки
- Легко интегрируется в любую производственную линию
- Высокая скорость работы и простота в эксплуатации.

QX-1100 Flex:

- Запаявает до 200 лотков в минуту
- Сокращает время простоя оборудования благодаря гигиеничному дизайну и удобному водоотводу
- Сокращает расход воздуха и газа вследствие эффективных настроек рабочих инструментов.



QX-1100 имеет три опции



Одностроочечный



Двухстроочечный



Две независимые дорожки

► Ishida QX-1100 одностроочечный

Высокая производительность, отлично подходит для лотков большого размера

► Ishida QX-1100 двухстроочечный

Наибольшая скорость запайки, максимальная производительность

► Ishida QX-1100 SDL (две независимые дорожки)

Каждая дорожка этой уникальной модели действует независимо от другой, располагаясь в одном трейсилере и экономя до 50% пространства!

► Лучший выбор — вне зависимости от типа лотка

Форматы упаковки:

Скинпак

Оптимально использует место для выкладки товара на полках магазинов и увеличивает срок годности до 30 дней.



Слайспак

Сохраняет изначальную свежесть продукта и гарантирует его идеальный внешний вид.



Мирабелла

Улучшенный внешний вид продукта.



Relax
it's
Ishida

РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Мясо



Птица



Готовые блюда



Салаты



Рыба и морепродукты



Молочные продукты



Более подробную информацию вы найдете
на нашем веб-сайте:
www.ishidaeurope.com/family

Или просканируйте QR код Вашим смартфоном
(приложение QR Reader).



Ishida Europe Россия и СНГ

ООО «Ишида Юроп»

Ракетный бульвар, д. 16, Москва,
Россия, 129164

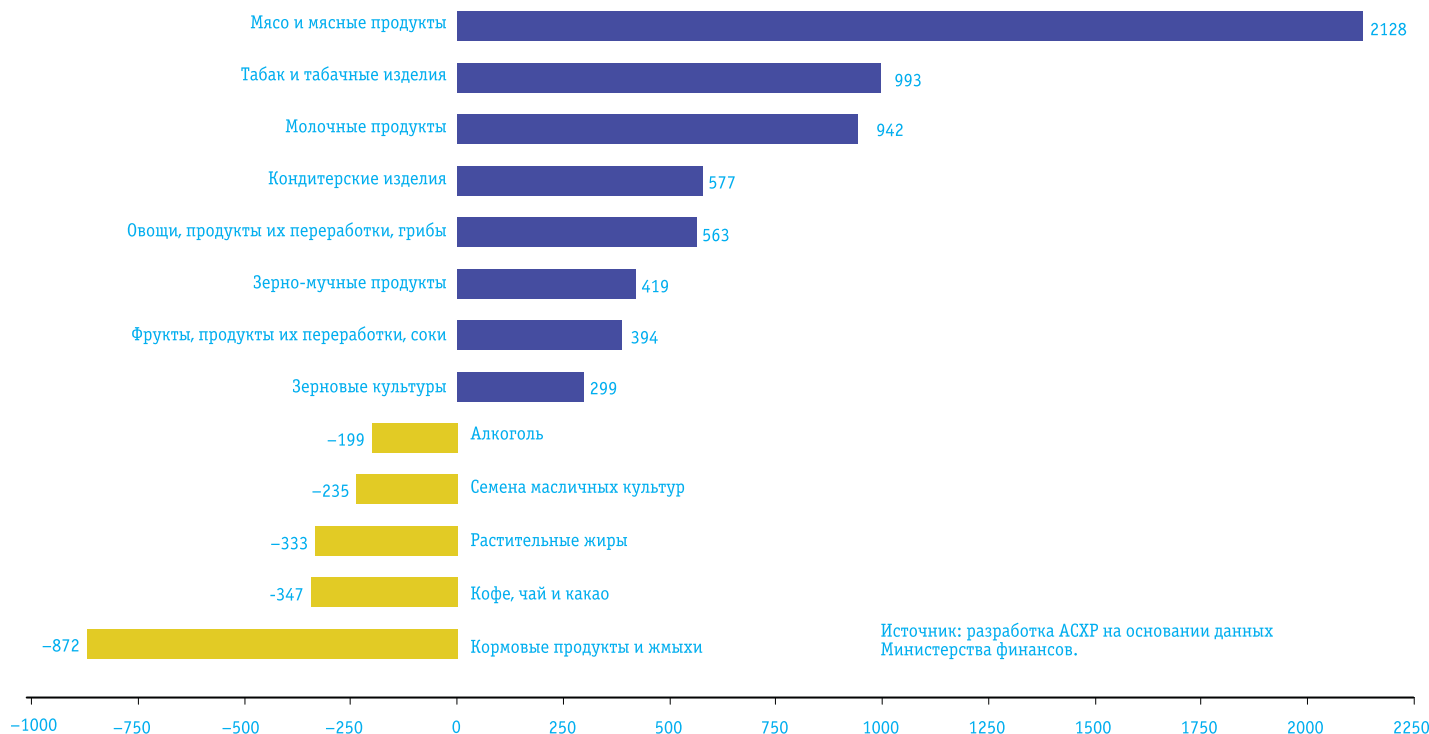
Тел: +7 499 272 05 36

Факс: +7 499 272 05 37

www.ishidaeurope.ru

info@ishidaeurope.com

График 3. Сальдо внешней торговли отдельными агропродовольственными продуктами в 2012 году, млн евро



мерение коррупции в политике и урбанизация.

Отметим, что индекс всемирной продовольственной безопасности был разработан исследовательской компанией Economist Intelligence Unit по поручению концерна DuPont, производящего средства защиты растений.

Россия как рынок сбыта

Для Польши Россия является самым большим рынком сбыта продовольствия после Евросоюза.

По словам вице-президента Агентства сельскохозяйственного рынка Польши Люциана Зволака, в 1990-е годы произошел спад в сфере польско-российского сотрудничества, однако положение постепенно улучшается: в 2012 году польский экспорт продуктов питания в Россию увеличился более чем на 30% и превысил 1,3 млрд долл., хотя импорт сельхозпродуктов из России составил менее 100 млн долл.

Товары польской пищевой промышленности пользуются успехом на российском рынке, поэтому объем экспорта ежегодно и неуклонно растет. Так, по итогам прошлого года Польша экспор-

тировала в РФ на 20% больше продуктов по сравнению с 2012-м.

По данным Национальной мясной ассоциации (НМА), поставки мяса птицы в РФ из этой страны в 2012 году достигли 5,2 тыс. тонн. За первое полугодие 2013-го было ввезено 4,75 тыс. тонн (2,5%). Стоимость поставок польского

Состояние дел в птицеводстве Польши характеризуется интенсивной концентрацией производства, промышленной модернизацией предприятий, а также активным развитием экспорта.

мяса всех видов в Россию в 2012 году составила примерно 84,5 млн евро.

«Мы научились отвечать высоким требованиям Европейского союза, но в то же время сохранили одну из особенностей нашего менталитета – бережное, почти трепетное отношение

к производству пищи, – подчеркивает **второй секретарь Посольства Республики Польша в России Анна Мадей.** – Кроме того, польским производителям известны вкусовые предпочтения россиян, ведь славянские национальные кухни очень похожи».

Россия – страна огромных возможностей и невероятных перспектив, считают польские предприниматели. Несмотря на растущий спрос со стороны российского потребителя, на рынке есть еще много свободных ниш. Продемонстрировать огромный потенциал польской промышленности, в том числе продовольственной, призвана программа Made in Poland, направленная на развитие отношений между предпринимателями двух стран. В 2014 году в девяти регионах России состоятся деловые встречи с участием национальных компаний, местных властей и представителей Министерства экономики Польши. Кроме того, в рамках кампании Made in Poland в Москве состоится экономический форум с участием представителей польских и российских бизнес-кругов, а также правительственных учреждений. ■

«Черкизово» покупает «Лиско-бройлер»

Группа «Черкизово» может купить крупного производителя птицы в Воронежской области – компанию «Лиско-бройлер».



Федеральная антимонопольная служба удовлетворила ходатайство ООО «Агропромышленный комплекс „Михайловский“» (входит в группу «Черкизово») о приобретении «Лиско-бройлер», говорится на сайте службы.

«Лиско-бройлер» – крупный производитель курицы. По данным сайта компании, у нее есть 7 откормочных площадок, 4 площадки родительского стада, 2 площадки ремонтного молодняка, собственный инкубатор на 80 млн штук яиц, 2 комбикормовых завода с совокупной мощностью 40 тонн в час, элеватор на 100 тыс. тонн зерна. По информации «СПАРК-Интерфакс», выручка компании в 2012 году составила 5,14 млрд руб., чистая прибыль – 770 млн руб.



«„Лиско-бройлер“ доминирует на воронежском рынке, – говорит президент Agrifood Strategies Альберт Давлеев. – Объем производства составляет примерно 85 тыс. тонн мяса в год, это было бы большой добавкой для „Черкизово“ (по собственным данным, общий объем продаж группы в сегменте птицеводства составил 342 637 тонн готовой продукции)». Как сообщает Росптицесоюз, «Черкизово» занимает 10% рынка мяса бройлеров, у «Лиско-бройлер» – 2%.

Производство новое, площадки компании находятся в хорошем состоянии. К тому же это привлекательный объект с точки зренияистики – он открыл бы для «Черкизово» доступ на юг, где после банкротства «Оптифуда» осталось только два производителя мяса птицы – «Ресурс» и «Агро-комплекс».

Ведомости

«Рефтинская» вновь в лидерах!

По итогам деятельности за 2013 год Рефтинская птицефабрика вновь находится в числе лидеров аграрного сектора российской экономики.

По отношению к 2012 году объем производства на предприятии вырос на 10%, а в абсолютных показателях производство мяса птицы составило 50,071 тыс. тонн (против 45,6 тыс. тонн).

Этот рост обеспечен введением в строй новых мощностей. В течение 2013 года переоборудованы шесть корпусов племенного репродуктора первого порядка. Птица в них переведена с напольного содержания на клеточное, что позволило в разы увеличить вместимость.



В 2013 году продукция Рефтинской птицефабрики получила международное признание – интегрированная система менеджмента качества и безопасности пищевой продукции сертифицирована по международным стандартам, а ряд видов продукции вошел в число 100 лучших товаров России.

Согласно планам на 2014 год Рефтинская птицефабрика собирается произвести 57 тыс. тонн мяса птицы.

По сообщению компании

Налоговики банкротят птицефабрику

Омскому производителю яйца ЗАО «Птицефабрика Любинская» грозит банкротство. Признать предприятие несостоятельным требует налоговая инспекция, которой птицефабрика задолжала 7 млн руб.

Как выяснилось, это не единственная претензия к ЗАО «Птицефабрика Любинская». Банкротства предприятия в омском арбитражном суде добивается ЗАО «Любинский молочно-консервный комбинат».

В Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Омской области заявляют, что в курсе инициированных в отношении птицефабрики исков о банкротстве. «В ближайшее время руководство птицефабрики должно договориться с налоговой о сроках выплаты этой суммы. Что касается ситуации с Любинским молочно-консервным комбинатом, то, возможно, предприятие занимало деньги птицефабрике или это долги по обязательствам за

выполнение работ на очистных сооружениях», – сказал заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия региона Николай Дранкович.

Чиновники считают, что предприятию удастся избежать банкротства. «Уже несколько лет на птицефабрике ведется реконструкция, которая позволит увеличить производство куриного яйца с 36 млн штук в год до 100 млн. За прошлый год в модернизацию производства вложено 43 млн руб., из которых часть – кредитные и субсидируемые из регионального бюджета средства. Бесспорно, в нынешней ситуации птицефабрика оказалась и из-за засухи 2012 года, когда произошло удорожание кормов. Любинская птицефабрика имела всего 18% собственных кормов, поэтому была вынуждена закупать их на рынке», – пояснил Николай Дранкович.

foodnewsweek.ru

«Мираторг» запустил переработку птицы

ООО «Брянский бройлер», оператор птицеводческого проекта АПХ «Мираторг», в конце февраля запустил в эксплуатацию автоматизированное предприятие по убою и глубокой переработке (бойне) птицы мощностью 12 тыс. голов в час.

«Мираторг» реализует вертикально-интегрированный проект производства высококачественного мяса цыплят-бройлеров объемом 100 тыс. тонн в год. Инвестиции в высокотехнологичный мясоперерабатывающий комплекс составили 8,5 млрд руб. Общая стоимость проекта, включающего растениеводческий дивизион, комбикормовый завод, площадки по выращиванию птицы и инкубаторий, превышает 20 млрд руб.

Предприятие «Мираторг» оснащено новейшими производственными линиями и соответствует лучшим мировым стандартам по уровню автоматизации, экологической и промышленной безопасности, ветеринарного контроля.



«Хотелось бы отметить, что в 1990–1991 годах – в лучшие времена для Брянщины – объем производства мяса птицы составлял 18 тыс. тонн в год. Для сравнения: только один «Мираторг» с открытием этой бойни сможет поставлять 100 тыс. тонн мяса птицы на потребительский рынок – этот россий-

ский проект уникален не только для региона, но и для России в целом. С выходом птицеводческого проекта на всю мощность мы получим качественную отечественную продукцию по доступным ценам», – сказал губернатор Брянской области Николай Денин.

«Проект бойни разработан в соответствии с передовыми мировыми стандартами в мясной промышленности и будет отвечать всем действующим российским нормам. Бойня птицы является ключевым, завершающим звеном птицеводческого проекта «Мираторга», работой, достойной зарплатой и всеми социальными гарантиями на предприятии будет обеспечено больше 800 человек. Через 2–3 месяца предприятие выйдет на полную мощность, и первая продукция пойдет российскому потребителю», – сказал президент АПХ «Мираторг» Виктор Линник.



По сообщению компании

«Рубеж» восстанавливается

Работа двух обанкроченных птицефабрик в Новгородской области, принадлежавших агропромышленному комплексу «Рубеж», будет восстановлена. Об этом было заявлено на заседании правительства Новгородской области.

«Намечается положительный сдвиг по АПК „Рубеж“, – рассказал на брифинге после заседания губернатор Новгородской области Сергей Митин. – Во-первых, начались выплаты задолженности по заработной плате. Во-вторых, по этой птицефабрике прошли необходимые судебные процедуры, которые дают возможность использовать все новеллы закона о банкротстве и постараться как можно быстрее восстановить производство на этой птицефабрике».

По словам губернатора, ставится задача восстановить производственную деятельность на птицефабриках компании «Рубеж» не позже 1 июля.

Правительство области требует от владельцев «Рубежа» возврата субсидий, выданных компании на возмещение части затрат на уплату процентов сельхозпредприятиям по кредитам и займам. Речь идет о сумме свыше 36 млн руб. В настоящее время работа птицефабрик «Боровичская» (по выпуску яиц) и «Новгородская» (куриное мясо) остановлена. Долги по заработной пла-

те сотрудникам компании превышают 40 млн руб. Руководители холдинга «Рубеж» находятся под следствием по обвинению не только в невыплате зарплаты, но и в преднамеренном банкротстве одной из птицефабрик.

Напомним, что птицефабрика «Новгородская» занимала 20% регионального рынка, выпуская до 25 тыс. тонн куриного мяса в год. Программой «Развитие АПК в Новгородской области на 2014–2020 годы» предусмотрено произвести в нынешнем году 78 тыс. тонн птицы, уменьшив плановые показатели.

Как сообщали в правительстве Новгородской области, для птицефабрики АПК «Рубеж» найден потенциальный инвестор, готовый закупить для восстановления деятельности предприятия цыплят на 100 млн руб.

webpticeprom.ru

Продажа «Челябинской»

Правительство ХМАО выставило на аукционные торги 94,13% акций ОАО «Птицефабрика Челябинская». Начальная цена лота определена в размере 1,25 млрд руб.

Шаг повышения составит 37,5 млн руб. Об этом говорится в сообщении Российского аукционного дома. Аукцион пройдет 31 марта 2014 года.



Птицефабрика входит в пятерку крупнейших птицеводческих предприятий России (согласно рейтингу ВИА-ПИ, занимает 4-е место) и является одним из лидеров сельскохозяйственного производства в Уральском регионе. Это единственный здесь поставщик куриных яиц от элитной, генетически здоровой птицы фирмы Lohmann Tierzucht, являющихся основной выпускаемой продукцией птицефабрики.

«На продажу выставлен уникальный объект. Во-первых, на сегодняшнем этапе приватизации появление на рынке практически 100%-ного пакета акций крупной компании – само по себе редкость. Это значит, что будущий покупатель имеет возможность единолично принимать решения, касаю-

щиеся управления и распоряжения ее активами. Кроме того, птицефабрика практически не имеет конкурентов у себя в регионе. Сложившаяся клиентская база, действующие договоры с поставщиками и потребителями предоставляют будущему инвестору возможность начать бизнес на фактически свободной территории», – отметил **генеральный директор Российского аукционного дома Андрей Степаненко**.

Акционерное общество объединяет четыре структурных подразделения: птицефабрику «Челябинская», Еманжельинский племпредупродуктор, Петропавловский зерновой комплекс и Еманжельинский хлебоприемный пункт.

webpticeprom.ru



DAMATE

ГК «Дамате»: итоги работы

Группа компаний «Дамате» подвела итоги работы за 2013 год. Ее основной проект по производству мяса индейки в Пензенской области вышел на мощность 15 тыс. тонн мяса птицы в убойном весе в год и произвел 7,5 тыс. тонн птицы.

В течение года на предприятии были поэтапно введены в эксплуатацию новые производственные мощности: две площадки подрашивания по четыре птичника каждая в Колышлейском районе, введены в эксплуатацию все птичники откорма – четыре площадки по восемь птичников в Нижнеомском районе; весной 2013 года запущен завод по переработке мяса индейки. В 2014 году «Дамате» планирует удвоить мощность и объемы производства, а к 2015-му выйти на полную мощность – 60 тыс. тонн.

Напомним, что основным сторонним инвестором нового комплекса стал Россельхозбанк, который обеспечивает до 80% всех требуемых для вложения в проект средств. В мае прошлого года банк повысил кредитный лимит группы компаний «Дамате» с 3,6 до 11 млрд руб., одобрив расширение проекта компании по производству и переработке индейки в четыре раза – до 60 тыс. тонн.

Одновременно с запуском завода по переработке мяса ин-

дейки компания начала поставлять свою продукцию на полки продуктовых магазинов. Сейчас ассортимент продукции, выпускаемой под брендом «Индилит», насчитывает более сотни позиций, включая разнообразные полуфабрикаты, субпродукты, маринады и копченые деликатесы. Индюшатина от «Дамате» уже сегодня успешно реализуется в Пензенской, Самарской, Саратовской, Нижегородской и Ленинградской областях, в республиках Татарстан и Башкортостан, а также в других регионах России. Продукцию компании высоко оценили не только потребители, но и эксперты рынка: она удостоилась звания «Продукт года – 2013» и завоевала золотые медали на прошедшем в Москве Международном конкурсе WorldFood Moscow 2013. А в ноябре «Дамате» получила сертификат на производство продуктов по стандарту «Халяль».

ИА DairyNews

Грант на страусиную ферму

Крестьянское (фермерское) хозяйство Кузнецовых получило один из 70 региональных грантов под весьма оригинальный проект – создание небольшой страусиной фермы.

На выигранные деньги авантюристы от птицеводства приобрели 15 голов молодняка и трех племенных страусов черной южно-африканской породы. При общей стоимости проекта в 570 тыс. руб. семья надеется на окупаемость в течение трех лет.

Выгода от выращивания страусов – из двух составляющих. Первая: разнообразие продукции, куда входит не только мясо, но и диетическое яйцо, перья, кожа и жир. Вторая – неприхотливость птиц, которые выдерживают и 30-градусные морозы, и 40-градусную жару. Семья Кузнецовых уже имеет договоренности о поставках мяса в Москву и Петербург. Кроме того, она надеется получить определенную прибыль от продажи страусят в цирки и зоопарки.

Аналогичные предприятия есть в Иловлинском и Котовском районах. В 2013 году фермеры из Котова начали реализацию своей продукции по всей России – и спрос растет, пусть даже это пока и капля в море по сравнению с традиционными свининой, говядиной и куриной. Кстати, Волгоградская область входит в число российских лидеров по развитию страусоводства.

almavolga.ru



Бизнес-IT-решение для всего Вашего предприятия



Успех – вопрос системы



Приглашаем Вас принять участие в семинаре с посещением предприятий мясной отрасли, 2-3 апреля 2014 года в г. Цюрих, Швейцария. Регистрация с помощью QR-кода.

Быстрее Надежнее Эффективнее

Успешные компании птицеперерабатывающей промышленности во всем мире сотрудничают с CSB-System. Повысьте Вашу конкурентоспособность с нашим IT-решением.

Ваши преимущества:

- оптимально настроенные процессы
- соответствие всем требованиям отрасли
- быстрая окупаемость благодаря короткому сроку внедрения

CSB-System в России:

115054 г. Москва, ул. Пятницкая 73, офис 8
Тел.: 007 (495) 641-51-56 ■ Факс: 007 (495) 953-31-16

197342 г. Санкт-Петербург,
ул. Белоостровская 2, офис 423
Тел.: 007 (812) 449-42-63 ■ Факс: 007 (812) 449-42-64

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



Фото: Татьяна Путинцева, ИД «СФЕРА»

Гость:



Максим Жемчужников,
кандидат технических наук,
коммерческий директор
птицефабрики «Роскар»

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

Спрос определяют цена и ассортимент

Процесс глобализации в экономике обостряет конкуренцию, так как расширение рынка яиц и яичных продуктов позволяет выбирать товары практически всех производителей.

О состоянии яичного рынка и перспективных направлениях развития мы поговорили с **коммерческим директором птицефабрики «Роскар», кандидатом технических наук Жемчужниковым Максимом.**

– Каковы основные тенденции развития яичной промышленности в России?

– Сегодня на рынке наблюдается тенденция по увеличению продаж брендированного яйца. Все чаще появляются новые игроки с этим продуктом, ориентированные на средний ценовой сегмент.

Кстати, первооткрывателем на российском рынке стал именно «Роскар», решивший позиционировать товарное яй-

цо. Так появился первый яичный бренд в России – «Экстра» – яйцо с ярким, насыщенным желтком, богатым каротиноидами.

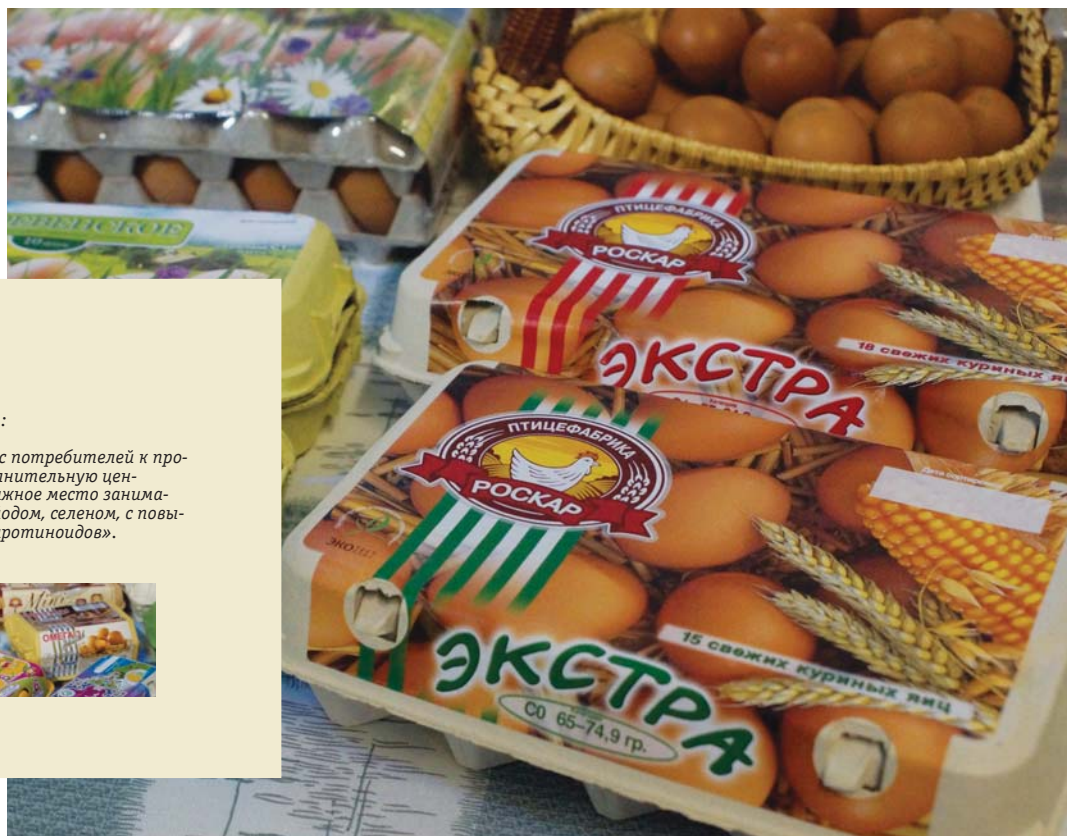
– Чем характеризовался минувший год? Подводя его итоги, что можно сказать о динамике производства и потребления куриных яиц в России?

– Прошлый год был очень тяжелым и убыточным для всех предприятий от-



Максим Жемчужников,
коммерческий директор
птицефабрики «Роскар»:

«Увеличивается интерес потребителей к продуктам, имеющим дополнительную ценность, среди которых важное место занимают яйца, обогащенные йодом, селеном, с повышенным содержанием каротиноидов».



расли. Такая ситуация сложилась в результате резкого повышения стоимости кормов в 2012 году, что отразилось на себестоимости выпускаемой продукции и привело к увеличению отпускной цены на яйцо.

Стоит отметить, что весной и летом 2013 года наблюдалось падение потребительского спроса. Большое количество яиц оказалось невостребованным. Как следствие, профицит продукта у производителей и оптовиков привел к серьезному падению отпускных цен. Подавляющее большинство птицеводческих хозяйств России понесло огромные убытки, что привело к общему сокращению предприятий в отрасли и объемов их производства. В сложившейся ситуации прекратили свою работу несколько птицефабрик: «Невская», «Лаголово», Русско-Высоцкая птицефабрика, АПК «Рубеж».

Подводя итоги, можно сказать, что в целом по России уровень производства яйца в 2013 году снизился на 1 млрд штук в сравнении с 2012-м.

– Как можно оценить уровень конкуренции на рынке? Назовите лидеров по объемам производства.

– Конкуренция на рынке яичной промышленности неизменно растет. Меня-

ющаяся структура торговых каналов вынуждает производителей перенастраивать свою работу в соответствии с требованиями, диктуемыми активно развивающимся сетевым ритейлом. Одновременно с тем меняется облик продуктов, предлагаемых производителями, все активнее используются современные, более востребованные потребителями виды упаковок.

В настоящее время к наиболее значимым игрокам на российском рынке можно отнести Синявинскую и Боровскую птицефабрики, «Роскар», «Волжанин».

– Какая доля рынка приходится на обогащенные яйца? Чем обусловлена привлекательность данной категории для производителей?

– Согласно оценкам экспертов, на сегодняшний день в среднем по России в структуре продаж обогащенные яйца составляют порядка 8–9%. Наблюдается популярная тенденция к здоровому образу жизни, здоровому питанию. В этой связи увеличивается интерес потребителей к продуктам, имеющим дополнительную ценность, среди которых важное место занимают яйца, обогащенные йодом, селеном, с повышенным содержа-

нием каротиноидов. Учитывая желания россиян, производители стали постепенно расширять свой ассортимент, чтобы удовлетворить потребности конечного покупателя.

– Насколько широкий выбор обогащенных яиц представлен на российском рынке по сравнению с другими странами? Что стимулирует спрос на них со стороны потребителей?

– В практике европейских производителей чаще встречается свободная (бесклеточная) система содержания птицы. А производство обогащенных яиц распространено не очень широко. На российском рынке, напротив, значительно более востребованы обогащенные яйца, в частности с омега-3-кислотами, йодом, селеном.

Дополнительно обогащенные микроэлементами, они значительно превосходят по полезным свойствам обычное столовое яйцо, оказывая оздоровительный эффект на организм ребенка и взрослого. Данная категория продуктов не имеет в своем составе каких-либо вредных химических соединений и является абсолютно безопасной. В отличие от обычных продуктов питания обогащенная



Максим Жемчужников,
коммерческий директор
птицефабрики «Роскар»:

«Одна из главных трудностей при производстве яичных продуктов заключается в том, что у всех потребителей есть свои технологии их использования, свои требования и нюансы, свои спецификации. Следовательно, производитель должен иметь возможность модифицировать параметры продуктов переработки: растворимость, эмульгирующую и пенообразующую способности и т. п.»



пища содержит гораздо больше жизненно важных биологически активных веществ, которые всегда хорошо сбалансированы между собой и лучше усваиваются организмом человека.

Обогащенные различными микроэлементами яйца в большой степени закрывают суточную потребность человека в питательных веществах – отсюда и разнообразие брендов. Каждый выбирает то, что ему полезнее в данный момент.

Мы видим, как постепенно растет интерес к этой категории яиц, но стоит учитывать, что продукты с содержанием полезных веществ намного труднее продавать и довольно сложно обосновать конечному потребителю их ценность.

– За счет чего птицефабрики расширяют ассортимент яичных продуктов? Каков вклад отечественной науки в этот процесс?

– Широкий ассортимент продуктов переработки объясняется активным использованием составляющих ингредиентов яйца в различных отраслях:

- белка – в мясоперерабатывающей и кондитерской промышленности,
- желтка – в масло-жировой.

Удобство обработки и хранения, безопасность, отсутствие отходов – главные

преимущества для промышленного применения.

Как отечественная, так и зарубежная наука помогают производителям продуктов переработки яиц адаптироваться к изменяющимся требованиям к сырию.

– Какие предприятия всерьез занялись глубокой переработкой? Что можно сказать о ее рентабельности?

– Первый в России цех глубокой переработки яиц запустил «Роскар» в 1999 году. Он был предназначен для деления на желток и белок, с последующим производством сухих, жидких и замороженных продуктов. Информации о переработке яиц в России тогда еще не было, поэтому обо всем приходилось догадываться, идти методом проб и ошибок.

Вопрос о доходности переработки всегда стоял остро – Россия в значительной степени обеспечена импортными яичными продуктами. Годовой объем импорта в страну сопоставим с суммарным объемом производства отечественных фабрик. Продукция переработки реализуется в B2B-секторе, где многие предприятия в целях экономии могут применять менее качественные и более дешевые ингредиенты. Опытные технологи способны скомпенсировать не-

достаточное качество и функциональность, снизив таким образом себестоимость выпускаемого продукта – в условиях жесткой конкуренции они мотивированы на это.

При достаточной насыщенности российского рынка яичной продукцией демпинговые цены не редкость. Поэтому рентабельность переработки всегда ниже товарного яйца – были периоды, когда фабрики несли убытки.

– С какими трудностями в первую очередь приходится сталкиваться при производстве яичных продуктов? И каков потенциал рынка?

– Одна из главных трудностей при производстве яичных продуктов (особенно сухих) заключается в том, что у всех потребителей есть свои технологии их использования, свои требования и нюансы, свои спецификации. Что подходит одному клиенту, может не подходить другому. Следовательно, производитель должен иметь возможность модифицировать параметры продуктов переработки: растворимость, эмульгирующую и пенообразующую способности и т. п.

Сложно гарантировать, что на выходе будет получен продукт с ожидаемыми характеристиками, – слишком много переменных параметров (например, оборудование различных производителей может не учитывать некоторые особенности, качество исходного сырья должно быть близко к идеальному и др.).

– Что необходимо для увеличения производства яиц? Назовите перспективные направления развития отрасли.

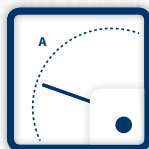
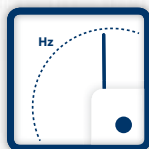
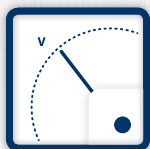
– Мы считаем, что сегодня рынок близок к насыщению. В этих условиях необходимо уделять особенно пристальное внимание качеству выпускаемой продукции, повышению эффективности производства.

Для увеличения производства и потребления необходимо техническое перевооружение птицефабрик для освоения современных технологий выпуска востребованных продуктов, таких как жидкого бескорлупного яйца, полуфабрикатов и готовых изделий из яиц или с их применением.

Конечно, для дальнейшего развития отрасли необходимо участие государства. Оно должно поддерживать производителей субсидиями, помогать дотациями, контролировать и регулировать стоимость кормов, а также тарифы естественных монополий. ■

Аппарат оглушения птицы в водяной ванне Stork PureSine Stunner

Уже в
продаже



недавно разработанный модуль, генерирующий ток идеальной синусоидальной формы. Результат? Оптимальный результат в области электрического оглушения птицы, сопровождаемый снижением отбраковки продукции в связи с плохим обескровливанием, повреждением филе и крыльев.

- Недавно разработанный модуль, генерирующий ток идеальной синусоидальной формы
- Повышение качества мяса до 30%
- Управляемый баланс между эффективностью оглушения птицы и качеством мяса
- Бесступенчатая регулировка частоты в диапазоне от 50 до 1500 Гц
- Полное соответствие требованиям законодательства

Новый аппарат компании Stork для предубойного оглушения птицы в водяной ванне использует

Посетите нас (павильон 7, стенд D010) на выставке VIV Europe (20–22 мая), которая будет проходить в выставочном центре Jaarbeurs в г. Утрехт (Нидерланды).

Дополнительная информация:

+7 (495) 228 07 00

russia.storkpoultry@marel.com

marel.com/poultry



Утиный комплекс «Донстар»

I этап – 2013–2014 годы:

- мощность – 26 тыс. тонн мяса в год;
- родительское стадо – 35 тыс. голов;
- инкубаторий – 11 млн яиц;
- комбикормовый завод с элеватором;
- мясоперерабатывающий завод;
- завод по переработке подстилки;
- 900 рабочих мест.

II этап – 2015 год:

- плановая мощность – 40 тыс. тонн;
- родительское стадо – до 70 тыс. голов;
- объем инвестиций – 7 млрд руб.;
- срок окупаемости проекта – 8 лет;
- 1400 рабочих мест.

Всего в агрохолдинге сейчас 5 тыс. рабочих мест, в ближайшие годы будет 10 тыс. работающих.



Досье
Предприятие:
группа компаний «Евродон»
Событие:
создание комплекса по производству
мяса пекинской утки «Донстар»
Дата:
сентябрь 2013 года –
запуск проекта в эксплуатацию
(работа в тестовом режиме),
II квартал 2014 года – выход
на проектную мощность
первой очереди
Место расположения:
Миллеровский район,
Ростовская область
География поставок:
12 регионов страны –
Ростов-на-Дону, Москва,
Подмосковье, Санкт-Петербург,
Ленинградская область и др.





Автор:
**Виктория
Загоровская**



Фото:
**Елена Максимова
и группа компаний
«Евродон»**



Утиная история

В экологически чистом районе Ростовской области создан высокотехнологичный утиный комплекс, подобного которому нет не только в России, но и в Европе. Проект комплекса по выращиванию и переработке мяса пекинской утки реализует компания «Донстар», входящая в состав агрохолдинга «Евродон».

Его генеральный директор Вадим Ванин – основатель и лидер отрасли индейководства в России – теперь стал первым, кто поставил производство мяса утки на промышленную основу. Проект призван возродить в стране утраченные традиции потребления полезного мяса утки.

Масштабы проекта

Крупнейший российский производитель мяса индейки «Евродон» заявил о создании уникального утиного ком-

плекса еще в 2010 году. В 2011-м приступил к реализации проекта, в 2012-м заселил породистыми птенцами птичники, а в ноябре прошлого года пошли тестовые запуски производства.

Проект получился по-настоящему масштабным: строения в 230 тыс. кв. метров занимают площадь в 253 га земли, на которых построено более 100 объектов и около 500 км коммуникаций. Мощность комплекса, включающего в себя инкубатор, свыше 60 птицеводческих корпусов, пти-

цекомбинат, комбикормовый цех с элеватором, завод по переработке подстилки и прочие промышленные объекты, уже на первом этапе составляет 26 тыс. тонн утки в год. В дальнейшем планируется увеличение объемов производства до 40 тыс. тонн.

Комплекс представляет собой вертикально интегрированную структуру, объединяющую все этапы – от приготовления кормов и выращивания птицы до переработки мяса и реализации готовой продукции.

Использование кросса белой пекинской утки позволит компании «Донстар» производить в промышленных масштабах продукт высокого качества с низким содержанием жира, сбалансированным по питательности, содержанию микроэлементов и витаминов.

Тестовые продажи в Ростове-на-Дону показали потенциальный интерес покупателей к продукции. В ассортименте – охлажденная разделка тушки, переработка, деликатесы.



В настоящее время в России доля нетрадиционных видов птицы – индеек, уток, перепелок, цесарок – составляет в общем объеме производства мяса птицы около 4%.

Новый бренд – «Утолина»

В конце прошлого года «Донстар» запустил на рынок новый бренд – «Утолина». Под этой торговой маркой продукт будет продаваться во всех регионах страны. Презентация «Утолины» состоялась 22–24 ноября в Москве на гастрономическом фестивале Taste. В его программу вошли мастер-классы по приготовлению блюд из мяса утки донской компании.

«Марка „Утолина“ разработана французским брендинговым агентством Landor Associates на основе результатов, проведенных в 12 городах России фокус-групп и многочисленных опросов, – рассказывает **генеральный директор ГК „Евродон“ Вадим Ванеев**. – Название, по мнению большинства респондентов, воспринимается как нечто хорошее, доброе, нежное, что соответствует качественным характеристикам продукта. Ядром целевых аудиторий бренда станут женщины 35+».

Напомним, что индюшинный бренд «Евродона» – «Индолина», выполненный в виде сердца с птицей на фоне восходящего солнца, – придумала в 2006 году английская компания Identica. Он обошелся компании в \$128 тыс.

Российская утка уже успела завоевать золотую медаль на Международном конкурсе «Лучший продукт» в рамках выставки «Продэкспо-2014». А Вадим



Вадим Ванеев:
генеральный директор
ГК «Евродон»:

«Утка всегда была неотъемлемой частью национальной русской кухни. При этом в стране никогда еще не было крупного промышленного производства утятин. Мы намерены возродить традиции потребления и сделать утку продуктом повседневного спроса, насытив рынок качественным полезным мясом».

Ванеев был награжден медалью «За вклад в развитие пищевой промышленности».

В ходе выставки бренд «Утолина» получил более 300 заказов на поставки продукции в российские регионы. Следует отметить особое внимание к нему со стороны бройлерных дистрибьюторов, желающих переключиться на торговлю уткой. Также «Утолина» заинтересовала импортеров зарубежной замороженной утки, которые готовы перейти на российскую «охлажденку». С начала года компания успела открыть масштабные поставки охлажденного мяса в розничные продуктовые сети 12 регионов.





Российская утка уже успела завоевать золотую медаль на Международном конкурсе «Лучший продукт» в рамках выставки «Продэкспо-2014». А Вадим Ванеев был награжден медалью «За вклад в развитие пищевой промышленности».



Рынка промышленного утиного мяса в России фактически не существует – он только начинает формироваться «Донстаром».





Мощность комплекса, включающего в себя инкубатор, свыше 60 птицеводческих корпусов, птицекомбинат, комбикормовый цех с элеватором, завод по переработке подстилки и прочие промышленные объекты, уже на первом этапе составляет 26 тыс. тонн утки в год.





Возрождение традиций

Рынка промышленного утиного мяса в России фактически не существует – он только начинает формироваться «Донстаром».

В 2013 году, согласно данным Росптицесоюза, в стране было выращено 42 млн утят. Производство составило 120 тыс. тонн живой массы. Кроме «Донстара», на пекинской утке специализируются дватри небольших предприятия максимальной мощностью около 10 тыс. тонн.

По информации Минсельхоза, в настоящее время в России доля нетрадиционных видов птицы – индеек, уток, перепелок, цесарок – составляет в общем объеме производства мяса птицы около 4%. Согласно концепции развития птицеводства до 2020 года, она должна увеличиться не менее чем до 10%.

К концу 2014 года нетрадиционное производство мяса во всех категориях хозяйств (промышленные предприятия, фермеры, личные подсобные хозяйства) достигнет примерно 180 тыс. тонн индейки, 20 тыс. тонн утки и 10 тыс. тонн мяса гусей, индоуток, цесарок, фазанов, перепелов и страусов, прогнозирует **президент компании AgriFood Strategies Альберт Давлеев**.

По его словам, в разных странах производство «экзотических» видов птиц составляет от 1 до 20% рынка. Хотя, смотря что подразумевать под экзотикой. Так, в США, Канаде, Израиле и Европе индейка считается традиционным видом птицы, тогда как в ЮАР ее место на столе занимает страусятина, а в Китае и Юго-Восточной Азии – утятина и гусятина. Самым разнообразным является «птичий рынок» Франции, где благодаря историческим кулинарным традициям промышленное и фермерское поголовье индеек, уток, цесарок, гусей, перепелов, голубей и фазанов составляет около 20% всей птицы на откорме.

Производство утки в России Вадим Вадимович считает перспективным бизнесом. «Утка всегда была неотъемлемой частью



Фоторепортаж

Использование кросса белой пекинской утки позволит компании «Донстар» производить в промышленных масштабах продукт высокого качества с низким содержанием жира, сбалансированным по питательности, содержанию микроэлементов и витаминов.



Вадим Ванев:
генеральный директор ГК «Евродон»:

«Я верю в утку даже больше, чем верил в индейку. Когда мы выходили на рынок, индейку в России потребляли в количестве 20 грамм на человека в год, и никто не верил, что этот показатель может увеличиться до 1 кг. Сегодня у нас более 50 последователей, которые хотят производить индейку и видят потенциал развития сегмента. А к утке Россия готова больше, чем к индейке».

национальной русской кухни, – подчеркивает он. – При этом в стране никогда еще не было крупного промышленного производства утиятины. Мы намерены возродить традиции потребления и сделать утку продуктом повседневного спроса, насытив рынок качественным полезным мясом».

Между тем эксперты отмечают низкий потребительский интерес к утиному мясу, так как оно является нишевым продуктом и не воспринимается как повседневная пища. Россияне покупают утку только к праздничному столу. Средний уровень потребления в стране достигает лишь 70 тыс. тонн в год – это 2% от общего годового объема производства мяса птицы.

Однако Вадим Ванев уверен, что в ближайшее время утка составит конкуренцию курице и индейке. «Я верю в утку даже больше, чем верил в индейку, – признается он. – У них есть кое-

что общее – оба сегмента занимают небольшую долю в общем производстве птицы. Но ситуация быстро меняется. Когда мы выходили на рынок, индейку в России потребляли в количестве 20 грамм на человека в год, и никто не верил, что этот показатель может увеличиться до 1 кг. Сегодня у нас более 50 последователей, которые хотят производить индейку и видят потенциал развития сегмента. А к утке Россия готова больше, чем к индейке. Согласно проведенному нами опросу потребителей относительно их предпочтений в выборе мяса по видам еще 10 лет назад, индейка была на последнем месте, а утка уже тогда – на четвертом».

До того как появилась «Индолина», в стране не было промышленного производства индейки, эту птицу ели только по праздникам, редко брали на базаре у фермеров или замороженную в ма-

газинах. Правильно позиционируя свою продукцию и приучая к ней потребителей, компания «разогрела» рынок. Есть все основания полагать, что, справившись с индейкой, «Евродон» сможет повторить успех и с уткой.

Комплексный принцип выстраивания бизнеса, которого придерживается агрохолдинг, позволяет тиражировать проекты в других регионах. Так, в конце прошлого года Вадим Ванев заявил о намерении создать аналогичный утиный комплекс в подмосковном Раменском. Пока инвестор формирует бизнес-план и решает вопросы с землей. Строительство предполагается начать примерно через год.

При растущем потреблении птицы и снижающихся объемах производства и потребления говядины, а также свинины проекты компании «Донстар», без сомнения, будут востребованы! ■



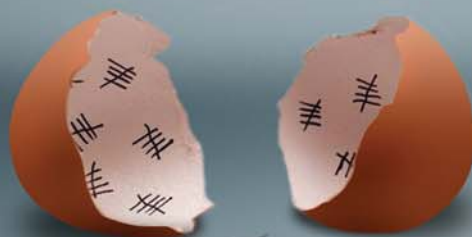
ДОВЕРИЕ, ЗАСЛУЖЕННОЕ ДЕЛОМ!

ПТИЦА РАСТЕТ – БИЗНЕС ПРОЦВЕТАЕТ!

ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ КОМБИКОРМА
ГОЛДЧИК®, GOLDDOTT®

ПРЕМИКСЫ И КОНЦЕНТРАТЫ ЭКОНОМИКС®

ДЕЗИНФЕКТАНТЫ ДЛЯ ПОМЕЩЕНИЙ И
ОБОРУДОВАНИЯ DESINTEC®



WWW.AGRAVIS.RU



собственники

Гость:

Галуст Оганезов,
председатель совета директоров
компания «ИнтерСтройМонтаж»

Беседовала:

Виктория Загоровская



Я окончил Плехановский институт – Soviet Harvard, как называли его в те годы. Тогда он считался ведущим экономическим вузом страны.

Галуст Оганезов:

«Неудачам радуюсь не меньше, чем успехам»

– Расскажите, с чего вы начинали? Как зародилась идея создания собственной компании?

 – Я окончил Плехановский институт – Soviet Harvard, как называли его в те годы. Тогда он считался ведущим экономическим вузом страны. В советские годы работал в области элеваторостроения. Во времена перестройки решил заняться бизнесом. Чего только не довелось перепробовать – от продажи зеркал до сбыта пленки для нефтегазопроводов. Убедился, что торговец из меня не выйдет, и гораздо ближе мне все-таки строительная сфера.

Тогда, в 1996 году, было принято решение о создании собственной компании, выполняющей различные виды строительных работ. Вначале штат сотрудников состоял всего лишь из пяти человек, и мы занимались только электромонтажными работами. Потом к списку услуг добавилось проектирование и строительство либо реконструкция объектов зерноперерабатывающей промышленности, подбор и монтаж технологического оборудования.

В ходе расширяющегося сотрудничества с заказчиками мы обнаружили, что одна из главных проблем, с которой им приходится сталки-

ваться после запуска проекта, связана с дальнейшим сервисным и гарантийным обслуживанием оборудования, а точнее, с его отсутствием. Ответственность фирмы-продавца ограничивалась условиями договора поставки.

Это натолкнуло нас на мысль предложить клиентам закупку и поставку оборудования, начиная от подготовки спецификации и заканчивая доставкой на объект, его комплексный монтаж, наладку и тестирование на производстве. Параллельно мы приступали к обучению специалистов компании-заказчика работе на новой технике.

В 1996 году было принято решение о создании собственной компании, выполняющей различные виды строительных работ.

Есть две поговорки, которые я особенно люблю. Первая: «За одного битого двух небитых дают», вторая: «Господь посылает только те трудности, которые ты можешь преодолеть».



Нам интересно строительство само по себе, процесс работы увлекает настолько, что задача получения прибыли уходит на второй план.



досье

Имя, фамилия:

Галуст Оганезов

Название компании, должность:

ООО «ИнтерСтройМонтаж»,
председатель совета директоров

Место рождения:

Грузия, г. Тбилиси

Знак Зодиака:

Телец

Образование:

высшее – окончил
Плехановский институт

Семейное положение:

женат, воспитывает двоих
детей – сына и дочь

Мы стали единственными, кто предоставил двухлетнюю гарантию на весь комплекс оказываемых строительных услуг, и я взял на себя обязанность по обслуживанию оборудования в течение этого времени.

Но прежде нам пришлось досконально изучить рынок производственного оборудования и выбрать лучшие предложения по показателям качества, надежности, эффективности, которые аккумулировали в себе последние научные достижения и передовой практический опыт. Постепенно нам удалось сформировать список партнеров из лучших мировых производителей.

Сегодня «ИнтерСтройМонтаж» работает с ведущими европейскими поставщиками оборудования, такими как BROCK, InterSystem, CPM, Poeth и др. Кроме того, мы тесно сотрудничаем с отечественными предприятиями, разрабатывающими технологии автоматизированного управления заводов, подъемно-транспортное оборудование, и с российскими проектными институтами.

Теперь в компании работают более 200 высококвалифицированных

рабочих, инженеров и менеджеров, средний возраст которых 35–40 лет. Со времени основания годовой объем строительных работ компании «ИнтерСтройМонтаж» увеличился в 10–12 раз, а реализация подрядов на различных объектах позволила приобрести успешный опыт управления всеми стадиями строительного процесса, научила специфике работы с иностранными специалистами, помогла освоить технологическое оборудование ведущих мировых производителей и заставила соответствовать европейским стандартам.

Как видите, в моей истории создания бизнеса не нашлось места спонтанным идеям, молниеносному ночному озарению или неожиданным открытиям. Развитие компании происходило поступательно, поэтапно. За 18 лет работы на рынке, только благодаря упорному ежедневному труду, мы заняли прочные лидирующие позиции в своей сфере.



– А по какому принципу происходил выбор названия?

– Прежде всего, оно должно отражать ту сферу деятельности, которой

Из всего бывшего Советского Союза больше всего я люблю четыре города: имперский Петербург, Киев с его архитектурой, Тбилиси, где я родился, и старую Москву.

В настоящее время мы закончили создание собственной проектной группы, чтобы не приходилось привлекать к реализации проекта сторонние организации на условиях аутсорсинга.



— В моей истории создания бизнеса не нашлось места спонтанным идеям, молниеносному ночному озарению или неожиданным открытиям. Развитие компании происходило поступательно.

занимается компания. Исходя из этого, мы приняли решение назвать ее «ИнтерСтройМонтаж».

 — В какой момент вы почувствовали, что компания превратилась в серьезного игрока?

— Если быть откровенным, то я до сих пор не считаю, что мы являемся крупным участником рынка, несмотря на то что занимаем его приличную долю. Дело в том, что нам все еще интересно строительство само по себе, процесс работы увлекает настолько, что задача получения прибыли уходит на второй план. А ведь у многих солидных предпринимателей довольно скоро наступает момент пресыщения, когда, вдоволь наигравшись, хочется заняться чем-то другим.

У нас же дело не стоит на месте. Так, в настоящее время мы закончили создание собственной проектной группы, чтобы не приходилось привлекать к реализации проекта сторонние организации на условиях аутсорсин-

га. Я уверен, что проектировщик должен быть напрямую заинтересован в конечном результате своего труда, то есть — интегрирован в компанию, которая поставляет технологии, оборудование и занимается строительством объекта.

Вместе с тем непрерывно идет процесс промышленного строительства, которое представляет для нас самый главный интерес. Ведь набор услуг, которые оказывает компания, в принципе уникален. Больше никто на российском рынке не выходит к клиентам с комплексным предложением: полный инжиниринг, проектирование, поставка и монтаж эlevatorного и комбикормового оборудования с гарантийным обслуживанием в течение двух лет.

В планах на ближайшую перспективу — начать поставки и установку мельничного оборудования. Те производители, с которыми сейчас ведутся переговоры по этому поводу, нас не совсем устраивают. Богатый опыт партнерских отношений сде-

лал нас капризными, потому что мы не просто выполняем проекты под ключ, а в каждом конкретном случае поддерживаем обратную связь с заказчиком и постоянно получаем отзывы о качестве и бесперебойной работе подобранного оборудования. При выборе новых партнеров мы всегда исходим из актуальных требований и пожеланий клиентов.

 — Какую роль в вашей жизни играет случай? Вы рискованный человек?

— Как все, кто выжил на российском рынке в 1990-е годы, я, конечно, человек рискованный. И, к сожалению, мой риск далеко не всегда был оправдан и приводил к победе. В жизни приходилось и падать, чтобы затем вновь подниматься и начинать сначала.

Есть две поговорки, которые я особенно люблю. Первая: «За одного битого двух небитых дают», вторая: «Господь посылает только те трудности, которые ты можешь преодолеть». Как говорят представители науки, отрицательный результат — тоже результат, поэтому, пусть это и прозвучит смешно, но неудачи меня порой радуют, преподнося урок и открывая новые возможности. По крайней мере, я придаю им не меньшее значение, чем жизненным успехам.

 — А какие ваши самые рискованные решения оказались наиболее удачными?

— Был в моей практике случай, когда строительство завода велось зимой при очень низких минусовых температурах. Мы знали, что существуют специальные технологии работы в таких условиях — например, всякие специфические добавки в бетон, однако сталкиваться с их применением до этого не приходилось. Стоял вопрос — останавливать строи-

Надо признаться, что самый рискованный шаг был жениться после возвращения из армии. Все остальные поступки в жизни оказались гораздо более предсказуемыми.

Почему-то парень, выросший на юге, мечтал провести всю свою сознательную жизнь в Арктике. Наверное, все мы в детстве были романтиками!



Мы стали единственными, кто предоставил двухлетнюю гарантию на весь комплекс оказываемых строительных услуг, и я взял на себя обязанность по обслуживанию оборудования в течение этого времени.



тельство на неопределенное время, имея все шансы не уложиться в сроки сдачи объекта, либо рисковать и пытаться освоить новые методы.

В результате мы нашли в Научно-исследовательском институте цемента в Москве специалистов, которые помогли разобраться в достаточно сложном процессе, но риск все-таки оставался, потому что в промышленном строительстве к бетону предъявляются крайне высокие требования. Можно было в случае ошибки потерять значительную сумму денег, если бы по весне оказалось, что заказ выполнен некачественно. Но мы пошли на этот опыт, и жалеть не пришлось. Благодаря решению этой задачи мы получили достаточно интересный опыт и теперь можем работать практически при любых отрицательных температурах.

Хотя, надо признаться, что самый рискованный шаг был жениться после возвращения из армии. Все остальные поступки в жизни оказались гораздо более предсказуемыми.

– Риск оправдался?

– Да, я никогда не сожалел о том, что сделал. Женат тридцать лет –

и ни разу не собирался разводиться! За это время мы вырастили и воспитали двоих детей – дочку и сына.

– Что планируете делать с бизнесом в дальнейшем, приобщаете к нему детей?

– В Библии сказано, что Господь даровал каждому свободу выбора, а потому, будут рядом дети – замечательно, сделают они другой выбор – их право.

Понятно, что девочке в нашей отрасли очень не просто найти себя. Сыну сейчас интересно, чем занимается отец, но он еще безумно молод – всего 19 лет, так что пока рано загадывать, станет он моим последователем или нет. Посмотрим, как сложится жизнь.

– Какой город вам ближе по духу?

– Наверное, из всего бывшего Советского Союза больше всего я люблю четыре города. На первом месте имперский Петербург: как коммунисты ни старались, им все равно не удалось его загубить. На втором – Киев, особенно привлекающий меня с архитектурной точки зрения; на третьем – Тбилиси, город, в котором я родился, раскинувшийся на обоих берегах Куры.

А четвертое место занимает Злато-главая, ведь старую Москву я тоже люблю. Она такая необычная, интересная, очень своеобразная и ни на одно место в мире не похожая. Не зря Кремль признан одним из самых уникальных сооружений на Земле – вкуче со всем остальным он подчеркивает нашу национальную принадлежность.

– Кем вы хотели стать в детстве?

– Летчиком. Причем, что самое забавное, летчиком дальней северной авиации. Почему-то парень, выросший на юге, мечтал провести всю свою сознательную жизнь в Арктике. Наверное, все мы в детстве были романтиками!

– Назовите вашего любимого героя кино или мультфильма.

– Если говорить о кино, это, пожалуй, Спартак, который отдал все ради свободы, в том числе и собственную жизнь. А мультипликационный персонаж, конечно, Винни-Пух. Как можно представить детство без него? ■



В ПОЛЯХ

Гость:

Леонид Кузьмичев,
заместитель коммерческого директора
ООО «ГЕА Рефрижерейшн РУС»

Беседовала:

Елена Максимова

Леонид Кузьмичев:



Для того чтобы стать профессионалом в такой специфической сфере, как холодильная техника, необходимы знания и опыт, все это приходит с годами в процессе ежедневной работы.

«Продажи как спорт»

— **Расскажите о первой значимой для вас продаже. Как она повлияла на вашу карьеру?**

— Первый крупный для меня проект был более 10 лет назад. Тогда это была самая серьезная сделка за всю историю фирмы. Позднее суммы проектов росли во всей компании, в том числе и у меня были продажи значительно больше. Но именно благодаря тому успеху мне удалось получить опыт работы с крупными проектами, значительно повысить личную квалификацию, а также завоевать авторитет коллег и руководства.

— **Что вы считаете самым важным для хорошего сотрудника отдела продаж?**

— Результат, при этом разным специалистам удается достигать его разными способами. И конечно, в продажах очень важны такие качества, как коммуникабельность, целеустремленность и личная инициатива.

— **Всеми качествами продавца вы обладали от природы или чему-то пришлось учиться?**

— Безусловно, что-то заложено в нас с рождения, но многому приходится учиться. И я в этом случае не исключение. Для того чтобы стать профессионалом в такой специфической сфере, как холодильная техника, необходимы знания и опыт, все это приходит с годами в процессе ежедневной работы.

— **Для специалиста по продажам промышленной техники очень важно умение убеждать. У вас это качество врожденное или приобретенное? Расскажите, как оно помогает вам в жизни?**

— Полностью согласен, умение убеждать чрезвычайно важно. Но убеждать надо грамотно, мотивированно, внимательно слушая и понимая позицию клиента, а также учитывая местные условия и индивидуальные требования по каждому проекту. Честно признаюсь, лично у меня еще есть, над чем работать. Умение аргументировать свою позицию по тем или иным вопросам полезно в любой сфере жизни: в профессиональной, личной и общественной.

Умение аргументировать свою позицию по тем или иным вопросам полезно в любой сфере жизни: в профессиональной, личной и общественной.

Те, кто чувствует себя некомфортно на предприятии клиента далеко от дома, не должны работать в продажах.



досье

Имя, фамилия:

Леонид Кузьмичев

Должность, компания:

заместитель коммерческого директора
ООО «ГЕА Рефрижерейшн РУС»

Стаж работы в продажах:

более 10 лет

Стоимость самой крупной сделки:

несколько миллионов евро

Места, где побывал

в командировках:

Приморье, Красноярский край,
Алтай, Новосибирская область,

Пермский край, Поволжье,
центральные и южные регионы
России

– Сколько вам нужно времени, чтобы составить мнение о новом человеке?

– Для формирования первоначального впечатления достаточно нескольких минут разговора, а вот окончательное мнение уже складывается в процессе совместной работы. И не всегда первоначальное мнение совпадает с окончательным.

– Если клиент насторожен, напряжен или настроен не очень дружелюбно, каким образом его можно расположить к себе?

– Важно постараться завоевать его симпатию и показать свою компетентность в предмете переговоров.

– Изменился ли за последние 10–15 лет портрет типичного руководителя компании-производителя продуктов питания?

– Да, изменился. Современные руководители, как правило, обладают профильным образованием и используют полученные управленческие и экономические знания на практике, а в первые годы после распада СССР обычно руководящие должности занимали самоучки, которые в работе больше полагались на свое чутье.

Сейчас любой руководитель вынужден мыслить стратегически и смотреть минимум на 5–10 лет вперед, иначе ему не выжить и не сохранить свой бизнес в условиях жесткой конкуренции. Раньше, в эпоху тотального дефицита, конкуренции практически не было, и директора смотрели в лучшем случае на год вперед, определяя политику и стратегию своего предприятия. Современный руководитель знает, какое направление ключевое в компании – это продажи, от них многое зависит, они кормят всю фирму.

– У менеджера по продажам есть четкая цель: заключить контракт и заработать для себя и для компании. Однако не каждые переговоры заканчиваются сделкой. Получаете ли вы удовольствие просто от общения с клиентом?

– Продажи как спорт: если ты любитель, то тебе достаточно и просто участия, но если ты профессионал, настоящее удовлетворение получаешь исключительно от побед. Безусловно, от результата сделки зависит и прибыль компании, и наша зарплата.

– Дают пустые, не заканчивающиеся подписанием контракта переговоры что-либо, помимо потраченного времени? Анализируете ли вы их? Есть ли смысл в разборах полетов?

– Разборы полетов всегда очень важны, особенно на крупных или сложных проектах. Мы все понимаем, что умный учится на чужих ошибках, но ничто так твердо не откладывается в памяти и не дает такого опыта, как собственные промахи. В нашей компании разборы полетов составляют неотъемлемую часть работы.

– Вы говорили о том, что менеджерами по продажам не рождаются. В чем плюсы и минусы начинающих специалистов в данной сфере?

– Плюсы в том, что у них есть рвение, мотивация и запал, а минус – в недостатке опыта.

– Каких слов категорически не должен иметь в своем лексиконе специалист по продажам?

– Никогда нельзя говорить «не знаю», «не могу», «не буду» – как на экзамене в институте.

– С кем у вас складываются более теплые партнерские отношения: с клиентами из регионов или со столичными заказчиками? Чувствуется ли разница в менталитете?

– Разница в менталитете чувствуется, однако не могу сказать, с кем работать проще и лучше. Хорошие отношения складываются не за день, не за месяц и даже не за год. Они – результат многолетней совместной работы. Со всеми клиентами, с которыми сотрудничаю много лет, независимо от их географического положения, у меня достаточно теплые отношения, я бы даже сказал дружеские.

– Поясните!

– С некоторыми партнерами мы уже достигли такого уровня взаимопонимания и доверия, что порой можем заключить сделку устно и при-

Главная задача любого руководителя – максимально использовать именно достоинства своих сотрудников.

У нас сильный командный дух – это наше конкурентное преимущество!



В жизни, как и в работе, самое важное – общечеловеческие ценности и теплые отношения между людьми.

ступить к ее реализации, а все формальности соблюсти позднее. Причем никогда ни с нашей стороны, ни со стороны партнеров подобные договоренности не нарушаются.

– Какие города из тех, где вы бывали в командировках, вы можете назвать любимыми? Чем они вам запомнились?

– Люблю Алтай – край неповторимой и нетронутой природы. На Алтае иной ритм жизни, приезжая туда, отдыхаешь душой, даже в командировках. И конечно, там очень гостеприимные и приветливые жители.

– Вы часто говорите о работе в нерабочее время, с друзьями или семьей?

– Нечасто, но иногда такое случается. Не всегда могу сразу отключиться от работы.

– Где вы себя чувствуете лучше: в офисе или «в поле»? Почему?

– Работа в продажах неразрывно связана с работой «в поле». Те, кто чувствует себя некомфортно на приеме клиента далеко от дома, не должны работать в продажах. А в офисе все себя чувствуют комфортно, для этого там созданы все условия.

– К своим сотрудникам вы предъявляете высокие требования? Какие?

– Не бывает идеальных людей и идеальных работников, у всех есть свои достоинства и свои недостатки.

И главная задача любого руководителя – максимально использовать именно достоинства своих сотрудников. Завышенные и невыполнимые требования чаще вредят достижению общего результата. Всегда очень ценю ответственность и добросовестность в работе.

– Как вы мотивируете своих сотрудников на высокий объем продаж?

– Мы работаем в команде, и «отсидеться» за спинами коллег не удастся никому. У нас сильный командный дух – это наше конкурентное преимущество!

– По своей сути менеджер по продажам – больше предприниматель или исполнитель?

– Я бы сказал, что продавец – это некий симбиоз предпринимателя и исполнителя: он, конечно, работает за зарплату, однако вместе с тем ее размер напрямую зависит от результата работы.

– Какую книгу, по-вашему, можно назвать энциклопедией продаж?

– «Маркетинг и менеджмент» Филиппа Котлера, рекомендую ее прочесть всем начинающим и опытным специалистам по продажам.

– Что вы считаете самым важным в жизни?

– В жизни, как и в работе, самое важное – общечеловеческие ценности и теплые отношения между людьми. ■



День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой ноутбук, необходимую документацию, настрой и хорошее настроение.

У нас достаточно большая страна, поэтому зачастую приходится много времени проводить в дороге, и чтобы его не терять напрасно, я работаю – готовлюсь к переговорам, изучаю дополнительную информацию, составляю документы.

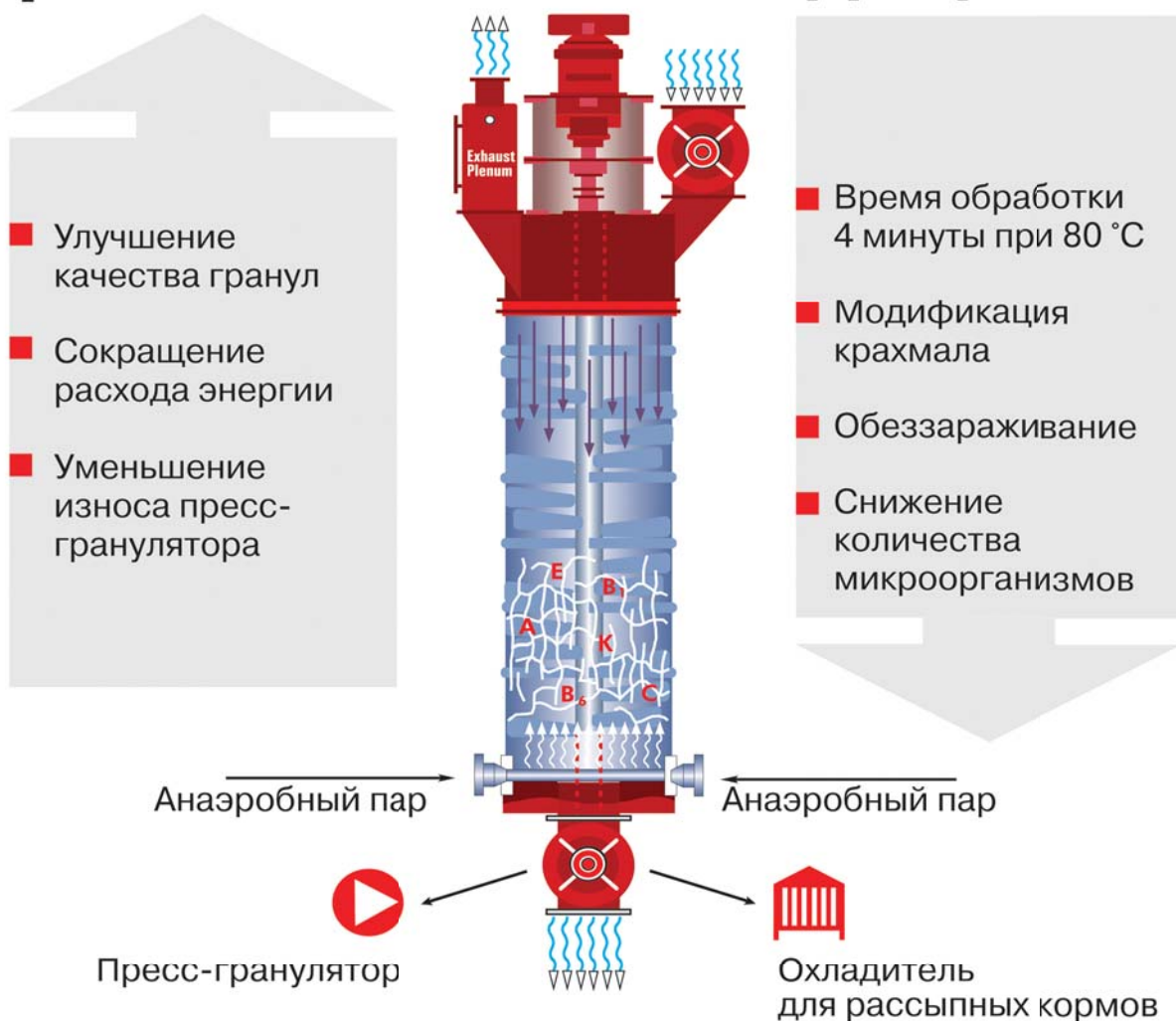
Собираясь на переговоры, я тщательно готовлюсь к ним.

Пунктуальность очень важна в нашей работе, но если все-таки опаздываю на встречу, то заранее предупреждаю об этом партнеров и переносу ее на более позднее время.

Если мой потенциальный клиент опоздал на встречу – договариваюсь с ним на удобное для него время.

Я считаю сделку состоявшейся после перечисления авансового платежа.

Динамический кондиционер



Оборудование и полная технология производства для комбикормовых заводов:
приемка, транспортировка, дробление, дозирование, смешивание, кондиционирование, гранулирование, премиксные линии и линии микродозирования, система ввода жидких компонентов, хранение, расфасовка и т. д.



Комплексные объекты под ключ
Реконструкция существующих объектов
Оборудование сертифицировано в РФ
Оборудование фирмы AWILA® — это признанные во всем мире немецкое качество и надежность

реклама

Тренинги от Poly-clip System

Poly-clip System предлагает своим клиентам и партнерам практическое обучение и представляет расписание тренингов на первое полугодие 2014 года.

Занятия проводятся на английском или родном языке (с переводчиком) и адресованы техническому персоналу. Во время тренингов объясняются технические функции и опции, производится обучение персонала замене изнашиваемых деталей и текущему ремонту на примере разборки машин.

Poly-clip System является мировым поставщиком в области решений для систем клипсования. **Р**

Дата	Тип машины
24–25.03.2014	ICA 8700
26–27.03.2014	FCA 120/160
20–21.05.2014	
01.04.2014 23.05.2014	PDC/ PDC-A 600/700
02.04.2014 22.05.2014 16.06.2014	FCA 80
27–28.05.2014 03–04.06.2014	FCA 3430-18

ООО «Поли-клип Систем»,
142116, Московская обл.,
г. Подольск
Ирина Николаева,
заместитель генерального
директора по маркетингу
Тел.: +7 (495) 229-46-70
Факс: +7 (4967) 55-47-20
E-mail: polyclip@polyclip.ru
www.polyclip.ru



Судьба машиностроения в России

За 2013 год рынок машин и оборудования для сельского хозяйства по сравнению с предыдущим уменьшился на 14,5%. **Экс-директор Департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга РФ, а ныне независимый эксперт Тимур Микая** объявил об этом на конференции «Где маржа – 2014» в Москве.

По его данным, объем рынка сельскохозяйственного машиностроения сократился со 151,6 млрд руб. в 2012 году до 133,1 млрд руб. в 2013-м. До этого он демонстрировал положительную динамику: в 2011 году был зафиксирован прирост на 59% (до 131,1 млрд руб.), в 2012-м – 6,5% (до 151,6 млрд руб.).

Рынок тракторов по итогам прошлого года эксперт оценил на уровне 31,4 млрд руб., рынок машин для растениеводства – 76,4 млрд руб., рынок техники для животноводства – 24,7 млрд руб., для лесного хозяйства – 0,6 млрд руб. На протяжении последних трех лет распределение долей между этими сегмента-

ми менялось мало, зато фактические объемы – ощутимо. Например, российский рынок машин для животноводства сбавил обороты с 31,9 млрд руб. в 2012 году до 24,7 млрд руб. в 2013-м, или на 23%.

Соотношение импортной и отечественной техники в период с 2010 по 2013 год изменилось в пользу последней, особенно в сегменте тракторов – с 38 до 48%. В остальных категориях увеличение доли российской продукции составило по несколько процентных пунктов. В целом соотношение импорта и отечественных машин в 2013 году – 62 против 38%.

Для исправления ситуации в отрасли требуются системные меры: научные разработки, обязательная и добровольная сертификация техники, и главное – финансирование закупок аграриев. «Российское сельхозпроизводство сегодня явно нуждается в технике, но без определенных источников ресурсного обеспечения поставок положение покупателей не позволяет им закупать ее в нужном количестве», – уверен он. Принятые государством меры пока не дали должного эффекта, так что в 2014 году, по прогнозу эксперта, производители техники продолжат обращаться за субсидиями.

Решение о дальнейшей поддержке останется за правительством, но очевидно, что другой альтернативы развития АПК не существует. По расчетам Тимура Микаи, по состоянию на 2011 год убытки сельхозпроизводителей из-за недооснащенности современной техникой составляли больше 60 млрд руб.

SoyaNews

Россия – Чехия

Российско-чешский завод по производству премиксов будет открыт на территории Пензенской области.

Место расположения нового предприятия обсудили губернатор **Василий Бочкарев** и представитель чешской компании «Текро» 4 февраля.

«Само по себе строительство будет стоить 8–10 млн евро. Мы находимся на этапе разработки проекта. В конце февраля я приму решение, какой участок будет выбран», – сообщил глава чешского холдинга «Текро» Милош Кроц.

В качестве основного варианта инвесторам предлагают землю под строительство в Колышлейском районе. Возведение завода в России позволит Чехии в первую очередь оптимизировать транспортные расходы.

penza.rfn.ru

Контроль над ГМО

Государство будет стараться минимизировать присутствие продукции с использованием генетически модифицированных организмов (ГМО) на российском рынке, заявил вице-премьер **РФ Аркадий Дворкович**.



В данный момент, по его словам, в РФ есть набор зарегистрированных по прошлым нормативным актам кормов, кормовых добавок, которые уже сейчас легальны и используются производителями. Однако усиление контроля за ГМО произойдет благодаря новому постановлению правительства, регулирующему данную сферу.

«Новое постановление поставит этот процесс под контроль. Никакого разрешения производить у нас продукцию с использованием ГМО не будет. Напротив, контроль будет намного более жестким, прозрачным, ужесточатся требования к раскрытию информации, штрафы за недостоверную информацию увеличатся», – заявил Дворкович.

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев в сентябре 2013 года подписал постановление «О государственной

регистрации генно-инженерно-модифицированных организмов, предназначенных для выпуска в окружающую среду, а также продукции, полученной с применением таких организмов или содержащей такие организмы». Между тем вопрос о том, когда генно-модифицированная продукция будет производиться в России и появится на рынке, остается открытым. Минсельхоз, в свою очередь, считает это недопустимым без проведения длительных и тщательных научных испытаний.

Iprime.ru

ККЗ потеряли рынок

Президент Союза комбикормщиков **Валерий Афанасьев** на собрании союза в рамках выставки «Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2014» констатировал, что комбикормовые заводы потеряли свой рынок.



«К этому привела их концентрация в холдингах. Конкуренции сегодня на нашем рынке по существу нет, по той простой причине, что все производят комбикорма сами для себя», – сказал он.

Например, одни только птицеводы сегодня производят на собственные нужды порядка 73%. Современные свинопольные также стремятся к полной независимости в плане обеспечения комбикормами.

По оценке главы союза, самостоятельным комбикормовым предприятиям, которых сегодня насчитывается полтора десятка, осталось всего около 19–20% рынка. В основном это крупные заводы с развитой инфраструктурой типа Гатчинского или Богдановичского, которые выжили за счет огромного ассортимента продукции. «Насколько я знаю, Гатчинский завод, борясь за рынок, выпускает около 1,5 тысяч рецептов», – сообщил эксперт.

Также еще держатся на плаву комбикормовые производства при комбинатах хлебопродуктов. Но в целом производить комбикорма при животноводческом предприятии выгоднее, чем в формате обособленного завода. Как известно, животноводческие комплексы, будущи сельхозпроизводителями, получают соответствующие льготы и преференции, а самостоятельные комбикормщики этого лишены. Так что производственные издержки независимых заводов априори более высоки. По данным Афанасьева, одни только затраты на электроэнергию доходят до 13%, хотя еще 5 лет назад не превышали 4%.

soyaneews.info



Надежная защита

Нобилис Rhino CV

Стойкая защита против
пневмовирусной инфекции птиц

00012943



4–6 февраля 2014 г.

Россия,
Москва, ВВЦ
Площадь – 18,2 тыс. кв. метров
Число посетителей –
более 10 тыс. человек

Источник:

материалы организаторов

AgroFarm берет новые рубежи

Международная выставка AgroFarm 2014 в ВВЦ отличилась «взятием новых рубежей». Ее площадь увеличилась на 24% и составила 18,2 тыс. кв. метров. Количество экспонентов достигло 415 компаний, а число посетителей превысило 10 тыс. человек.

Встреча животноводов со всего мира

В этом году впервые был задействован второй зал павильона 75, где разместилась экспозиция, посвященная свиноводству и птицеводству. Первый зал был полностью отведен под разделы «молочное и мясное скотоводство», «строительство животноводческих помещений», «ветеринария, корма и переработка продукции животноводства».

Расширилась и география экспонентов. Вниманию специалистов были представлены технологии из 30 стран мира. Среди них лидировали Германия, Дания, Франция. Впервые с коллективными стендами приняли уча-

стие Новая Зеландия и Литва. Около 50% экспонентов прибыли из различных регионов России.

За восемь лет работы AgroFarm зарекомендовала себя как выставка мировых ноу-хау в области животноводства и птицеводства, а также деловая площадка для встреч специалистов отрасли, представителей власти, российской науки и инвесторов. Здесь рождаются новые тренды, презентуются перспективные инвестиционные проекты, обсуждаются актуальные вопросы в области производства и переработки продукции животноводства и птицеводства.

Важность проведения подобных аграрных выставок подчеркнул **ми-**

За восемь лет работы AgroFarm зарекомендовала себя как выставка мировых ноу-хау в области животноводства и птицеводства.

нистр продовольствия, сельского хозяйства и рыболовства Дании господин Дан Йоргенсен: «Сотрудничество в области животноводства между Россией и Данией укрепляется с каждым годом. И нет лучшего способа доказать это, чем участие в AgroFarm 2014. Датские компании привезли сюда самые последние технологии в сфере животноводства и племенного дела. Эта выставка – прекрасная возможность показать наши достижения».

Эффективность как основной мотив

В целом экспозиция AgroFarm продемонстрировала огромное разнообразие техники и технологий для эффективного производства: оборудование для содержания и кормления животных и птицы, а также для последующей переработки сельскохозяйственной продукции, современную технику для производства и хранения кормов, поддержания микроклимата, производства энергии и защиты окружающей среды.

За три дня состоялось более 50 мероприятий разного формата, в том числе бизнес-форум «Стратегия развития производства и переработки продукции животноводства: вызовы и перспективы», Международная конференция «Ключевые рынки продукции птицеводства: тенденции и перспективы для производителей», деловая встреча «Системы менеджмента в свиноводстве: российский и зарубежный опыт» и многие другие.

Национальная ассоциация в области индейководческого хозяйства провела круглый стол «Индейководство в России – модный тренд или перспективное направление». Участники встречи обсудили такие актуальные вопросы, как основы эффективности промышленного индейководства, производственно-экономические риски развивающегося предприятия, особенности потребительского спроса на мясо индейки и глобальные тенденции развития ассортимента, компоненты инвестиционной привлекательности бизнеса и практический опыт успешных компаний. С докладами выступили партнеры ассоциации из стран СНГ, ЕС и дальнего зарубежья, а также представители эффективно действующих промышленных предприятий и фермерских хозяйств по выращиванию индейки.

В рамках круглого стола состоялось награждение победителей конкурса «Нациндейка-2013», главной целью ко-

торого является поддержка энтузиастов отрасли – как специалистов, так и предприятий, которые вносят свой вклад в популяризацию продуктов из мяса индейки среди широкого круга потребителей; в том числе выпуская изделия высокого качества.

В то время, когда политики и представители агробизнеса обсуждали глобальные экономические и рыночные вопросы, специалисты-практики знакоми-

Следующая выставка

AgroFarm состоится

с 3 по 5 февраля 2015 года

во Всероссийском

выставочном центре.

лись с новыми технологиями и методиками для скотоводства, свиноводства и птицеводства, необходимыми для повышения эффективности производства.

Лучшие на AgroFarm 2014

В этом году значительно возросло количество поданных заявок на профессиональный конкурс по номинациям «Лучший продукт AgroFarm», «Лучшая научная разработка AgroFarm» и «Лучший сервис AgroFarm». В итоге из 55 конкурсантов независимое жюри выбрало 16 компаний и организаций. Главными факторами, учитываемыми при рассмотрении каждого проекта, стали инновативность и удобство для практической реализации в условиях российских агропредприятий.

В номинации «Лучший продукт» отмечено 10 проектов, среди которых особое место занимает техника и оборудование для содержания и кормления сельскохозяйственных животных и птицы. Помимо них, награду получили два препарата – для заготовки кормов и для борьбы с паразитами. Гран-при за лучший сервис присужден лишь одному участнику.

В номинации «Лучшая научная разработка» выделено пять проектов. Все они относятся к разным отраслям сельского хозяйства – молочному скотоводству, птицеводству, кролиководству, рыбоводству. Останемся в двух, которые будут интересны птицеводам.

Ферментативный пробиотик «Целлобактерин-Т», разработанный специ-

алистами ГНУ Всероссийский научно-исследовательский и технологический институт птицеводства Россельхозакадемии, представляет собой комплекс бактерий, обладающих целлюлозолизической активностью и способностью продуцировать антимикробные вещества, которые подавляют патогенные и условно-патогенные бактерии. В рационах для сельскохозяйственной птицы «Целлобактерин-Т» выполняет функции двух кормовых добавок: кормового фермента и пробиотика. Совместим с распространенными антибиотиками, ароматизаторами и подкислителями.

«Целлобактерин-Т» подходит для всех возрастов мясной и яичной птицы, птицы родительского стада. Его можно вводить как в комбикорма напрямую, так и в виде премикса. Препарат выдерживает термическую обработку в составе комбикорма при обычном гранулировании при температуре до 80 °С, при экспандировании – при температуре до 105 °С.

Специалисты ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт генетики и разведения сельскохозяйственных животных Россельхозакадемии разработали устройство для определения массы желтков племенных яиц без нарушения целостности скорлупы. Селекция племенных кур по величине желтков сносимых ими яиц позволяет повысить их пищевую и биологическую ценность для человека, качество сырья для фармацевтической и косметической промышленности, оптимизировать условия эмбрионального развития птицы.

На сегодняшний день практически единственным применяемым в мировом птицеводстве методом определения массы желтка является его взвешивание после разбивания яиц. Данный способ трудоемкий и затратный, поскольку стоимость племенных яиц высока. В качестве средства неразрушающего контроля их внутренней структуры предложено использовать ультразвуковое (УЗ) сканирование с применением переносного УЗ-сканера. Полученное изображение обрабатывается с помощью алгоритма программы прибора.

Техническим результатом изобретения является высокая точность (средняя ошибка составляет 2,1%), доступность и экономичность определения массы желтка, обусловленная сохранением целостности яиц.

Следующая выставка AgroFarm состоится с 3 по 5 февраля 2015 года во Всероссийском выставочном центре. ■



CSB-System
INTERNATIONAL

Международный практический семинар:

Пищевая промышленность – IT-решения для долгосрочного повышения конкурентоспособности на практических примерах успешных предприятий

Время и место проведения:
**2–3 апреля 2014 года,
Цюрих (Швейцария)**

По вопросам регистрации обращаться:

ООО «ЦСБ-Систем»
115054, Россия, г. Москва,
Пятницкая ул., 73,
оф. 8

Тел.: +7 (495) 641-51-56
Факс: +7 (495) 953-31-16
E-mail: info@csb-system.ru
www.csb.com



Семинар будет интересен руководителям и специалистам предприятий пищевой промышленности, интересующимся оптимизацией и рационализацией процессов предприятия с помощью ИТ и находящимся в поиске программного обеспечения для оптимизации и управления производственными процессами (ERP-системы).

02.04.2014 – представление ИТ-решений на практических примерах

Темы докладов:

- Отраслевая специализация CSB-System
- Интеграция внешних организаций и бизнес-процессов предприятия посредством электронного обмена данными (EDI) и мобильной ERP-системы (M-ERP)
- Планирование и диспозиция в производственном процессе с интегрированной регистрацией производственных данных
- Интеграция логистики в ERP и MES на практических примерах предприятий АПХ «Мираторг» (Россия) и Naabtaler Milchwerke GmbH & Co. KG (Германия)
- Line-control с интеграцией оборудования и процесса маркировки продукции (OEE)
- Прослеживание и безопасность пищевой продукции – полная прозрачность благодаря интеграции
- Автоматизация предприятий различных размеров – шансы и риски
- Отраслевые решения:
 - ✓ Line-end solutions – эффективная, индивидуальная для каждого клиента упаковка и этикетирование продукции и комплектация заказов
 - ✓ Эффективное планирование и управление процессом обвалки
 - ✓ Специализированное отраслевое решение «под ключ» для складского хранения овощей и фруктов

03.04.2014 – посещение предприятий

В рамках семинара участники имеют возможность посещения предприятий разных отраслей пищевой промышленности, в том числе мясной отрасли.

Убедитесь сами в эффективности ИТ-решений CSB-System, приняв участие в семинаре!

Краткое описание посещаемых предприятий мясной отрасли:



Bigler AG

Мясоперерабатывающее предприятие с центральным офисом в г. Бюрен-на-Ааре. Производственные подразделения расположены также в г. Лис в кантоне Берн и в Орелло Царне СА в Лугано. Предприятие имеет собственный автопарк с более чем 50 грузовыми рефрижераторами и автомобилями для перевозки мелких партий продукции. Поставка товаров осуществляется 365 дней в году.

Количество сотрудников: около 500

Производительность: 8 тыс. мест хранения палет, отгрузки продукции 7 дней в неделю

Ассортимент: свежее мясо, колбасные и мясные изделия, деликатесы, услуги

Использование решения CSB-System:

- ✓ Полностью роботизированный склад с многоярусной системой
- ✓ Мониторинг и оптимизированная по таре высокоэффективная комплектация заказов с помощью сортировщиков
- ✓ Комплексное управление производством и регистрацией данных



Ernst Kneuss Geflügel AG

В городе Мегенвил расположено предприятие, производящее продукцию из мяса птицы. Высокое качество продукции – это философия производственной деятельности предприятия.

Количество сотрудников: 150

Производительность: 3 тыс. кур в час

Ассортимент: высококачественные продукты из мяса птицы

Использование решения CSB-System:

- ✓ Базовые данные, снабжение, сбыт, электронный обмен данными (EDI), маркировка продукции (PAZ), склад
- ✓ Планирование поставок птицы для убой, система планирования процессов (PPS), заработная плата, финансовая бухгалтерия, учет рабочего времени, учет основных средств



Metzger Gabriel AG

Предприятие работает уже более 100 лет. Богатое традициями среднее по размерам семейное предприятие включает в себя 2 основные производственные площадки и 2 магазина розничной торговли Spar.

Количество сотрудников: 55

Производительность: высокостеллажный склад почти с 3 тыс. мест хранения палет

Ассортимент: мяскоколбасные изделия

Использование решения CSB-System:

- ✓ Полностью автоматическая маркировка продукции, система управления складом и процессом комплектации заказов
- ✓ Многофункциональный высокостеллажный склад
- ✓ Сервер материалопотока и сервер управления складом
- ✓ Система управления на основе SPS



Bell AG

Имеет сеть производственных площадок в Европе, к клиентам относятся международная сеть оптовой и розничной торговли, гастрономия и предприятия пищевой промышленности.

Количество сотрудников: 6 тыс.

Производительность: 120 тонн продукции ежедневно

Ассортимент: мясо, птица, рыба и полуфабрикаты

Использование решения CSB-System:

- ✓ Внутренняя логистика (RFID) с интеграцией автоматических складов
- ✓ Сервер материалопотока и сервер управления складом
- ✓ Мониторинг и оптимизированная по таре высокоэффективная комплектация заказов с помощью сортировщиков



Кроме того, в рамках семинара будут посещены предприятия молочной (Züger Frischkäse AG), хлебопекарной и кондитерской (HUG AG, Wernli AG), а также рыбной отраслей (G. Bianchi AG). ■

Cabinplant

**полнокомплектные линии
для дозирования и упаковки
готового продукта
с фиксированным весом**

Cabinplant – мировой лидер по разработке, производству и установке линий для взвешивания, дозирования и упаковки мяса птицы и других липких и вязких продуктов.

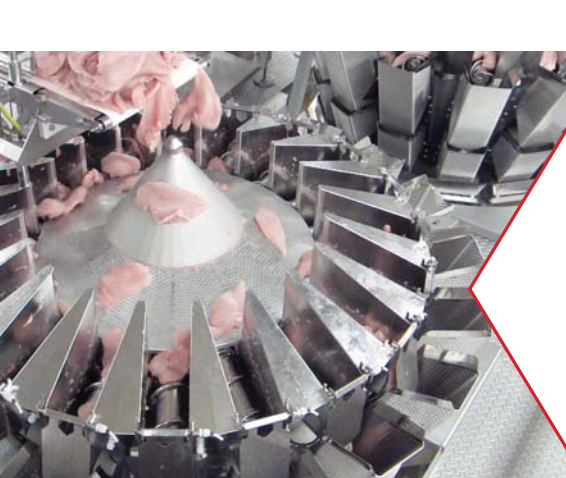


Полнокомплектные линии Cabinplant обеспечивают:

- ☐ автоматическую подачу продукта на линию и его загрузку в мультиголовочный дозатор;
- ☐ взвешивание, дозирование и укладку продукта в тару мультиголовочным дозатором со шнековой системой подачи продукта и специальным распределительным устройством. ТЕХНОЛОГИЯ ЗАПАТЕНТОВАНА;
- ☐ запайку лотков трейсилером, обеспечивающим самое высокое качество запайки с возможностью использования модифицированной газовой среды;
- ☐ контроль готового продукта установкой рентген-контроля или металлодетектором – по желанию заказчика;
- ☐ проверку веса на контрольно-взвешивающем устройстве и этикетирование готового продукта;
- ☐ заключительную упаковку лоточков в короба.
- ☐ **машины комбинируют не только монопродукт, а, например, две ножки и два крылышка и т.д. на один лоток.**

Морген Диссинг,
управляющий
директор
компании Tulip:

«Технология шнековой подачи продукта для мультиголовочного дозатора, разработанная конструкторами завода Cabinplant, – это великолепное решение для автоматического дозирования очень многих наших продуктов. Нам понравилась гибкость упаковочной линии и точность дозирования, которую удалось достигнуть с помощью оборудования Cabinplant»



Упаковочные линии Cabinplant успешно работают на ведущих мировых птицеперерабатывающих производствах, таких как:

Tyson Foods, Inc. (США)

Pilgrims Pride (США)

Mar-Jac Poultry (США)

Maple Lodge (Канада)

Emsland, Stolle (Германия)

Wiesenhof (Германия)

Rose Poultry,

Danpo (Дания)

PRINS (Голландия)

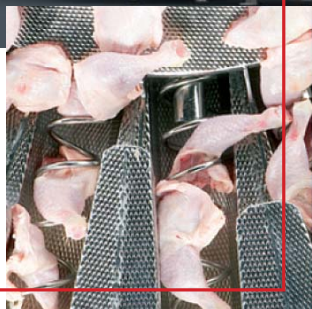
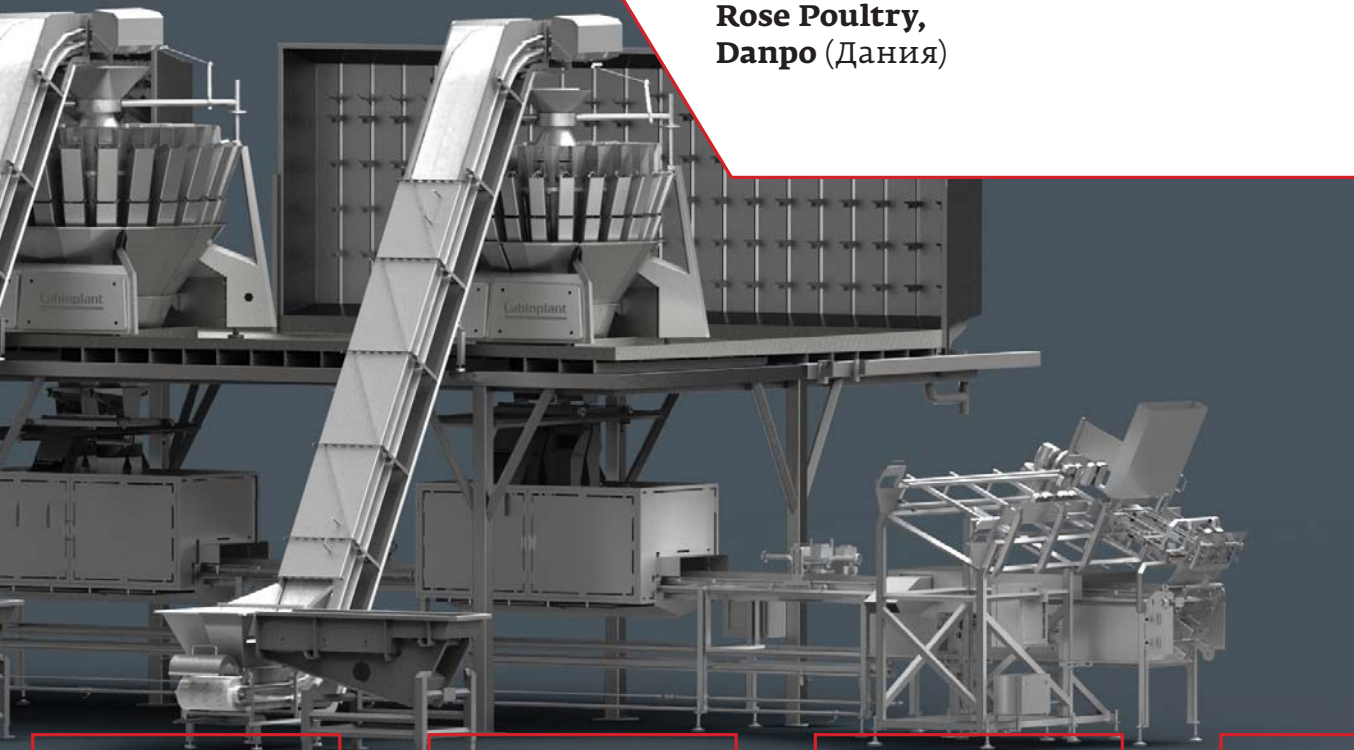
Atria-Chick PLC

(Финляндия)

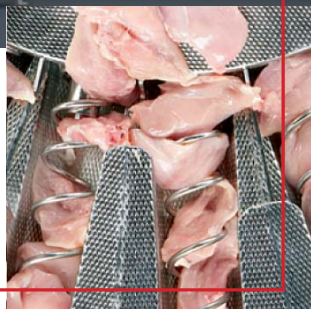
AIA S.p.A (Италия)

Konspol Holding (Польша)

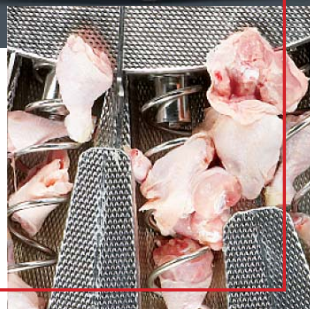
и многих других.



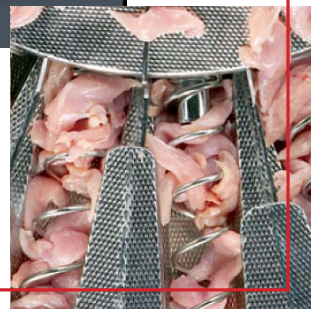
Куриные окорочка



Куриные грудки



Куриные ножки
и бедрышки



Куриное филе

Представительство завода Cabinplant в РФ и СНГ
107031, г. Москва, ул. Петровка, д. 17, стр. 4, офис 66
Т.: +7 (495) 628 80 40. Ф.: +7 (495) 621 20 38,
Е.: spiruv@mail.ru
смотреть видео: www.youtube.com
на этом сайте ввести название: cabinplant

Cabinplant

www.cabinplant.ru

Мультисенсорный и мультинадежный

Трейсилер Sealpac A4 и система контроля
конечных упаковок PacInspect



При упаковывании свежих продуктов питания в условиях высокой производительности часто невозможно избежать загрязнения сварного инструмента или сварной кромки. Попадание дефектных упаковок на прилавок магазина, в свою очередь, может нанести значительный ущерб имиджу любого предприятия. Ведь все, что поступает на полки супермаркетов, должно быть не только качественным и визуально привлекательным, но и превосходным с технической точки зрения. Упаковка с плохо обрезанной или деформированной верхней пленкой, с дефектным уголком для открывания или криво наклеенной и плохо читаемой этикеткой останется лежать на прилавке, в то время как покупатель предпочтет более качественную альтернативу. В худшем случае плохо запаиваемая упаковка может быть опасна с точки зрения порчи продукта или образования плесени, а это ставит под удар здоровье потребителей.

В этой связи действительно важным моментом является внедрение надежной системы контроля конечных упаковок.

Эксклюзивный партнер «Шаллер» (Schaller®) в сфере упаковочных решений компания Sealpac – ведущий производитель высокотехнологичных термоформеров и трейсилеров – представляет инновационную систему контроля упаковок. Система PacInspect надежно тестирует запаиваемые упаковки, комбинируя при этом оптический контроль с механической на-

грузкой под давлением, что позволяет достичь лучшей результативности в сравнении с иными доступными системами. Такой двойной контроль существенно увеличивает безопасность продуктов питания.

По словам **Берта Брооса, директора по экспорту компании Sealpac**, отвечающего за российский рынок, до 10% готовых упаковок с охлажденными и свежими продуктами имеют те или иные дефекты. «С помощью системы контроля упаковок мы даем возможность предприятиям ликвидировать этот источник ошибок и поставлять на рынок только качественные, проверенные упаковки. В итоге у них заметно снижается количество рекламаций и возвратов, и они могут гарантировать потребителям высочайшую надежность продуктов», – рассказывает г-н Броос о преимуществах новинки.

Как это работает

Контроль упаковок с помощью системы PacInspect происходит в два этапа. Первый – механический. Запаиваемая упаковка продвигается через механический контрольный модуль и подвергается нагрузке под давлением. Затем к процессу подключается специальное аналитическое программное обеспечение этого модуля, которое распознает, регистрирует и оценивает референтные отклонения при тестировании верхней пленки и выдает заключение о прочности и целостности сварного шва.

Вторая ступень – визуальный контроль. Он происходит при помощи инновацион-

ного процесса TQ-Select, преобразовывающего упаковку в цифровое изображение, оценка которого осуществляется при помощи современной технологии обработки изображений. При этом производится тщательная проверка этикетки: есть ли она вообще, на правильном ли месте, соответствует ли штрихкод и цена содержимому упаковки, сможет ли кассовый сканер распознать штрихкод и т. д.

Три варианта для любых нужд

Система PacInspect доступна в трех различных вариантах исполнения. Первый вариант предполагает чисто механический контроль с помощью давления для проверки герметичности запаивания упаковки. Второй вариант предусматривает визуальный контроль сверху и снизу. В третьей модели, особенно эффективной и производительной, полностью скомбинированы оба метода проверки: механический и оптический.

Модульная конструкция установки позволяет дооснастить любую модель такими опциями, как сканер штрихкода, устройство считывания оперативных кодов, устройство контроля этикеток и т. д. Система прекрасно подходит для работы с любыми упаковочными материалами, этикетками или наклейками.

Это и многие другие комплексные упаковочные решения эксклюзивно предлагает на российском рынке компания «Шаллер». ■



Prime Equipment Group

125445, Москва, ул. Смольная 24А,

☎ +7 (495) **685-95-64**

www.primeequipmentgroup.com



УЖЕ В РОССИИ И СНГ

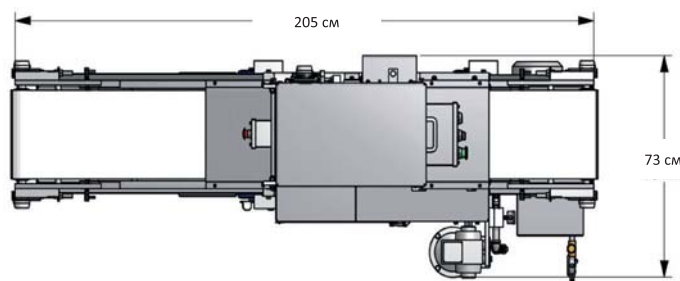


МАШИНЫ ДЛЯ СНЯТИЯ КОЖИ С КУРИЦЫ И ИНДЕЙКИ

Серия скиннеров CSK/TSK – наиболее эффективное и надежное решение для снятия кожи с окорока, бедра, грудки, большого и малого филе с курицы и индейки. Наша **запатентованная безлезвенная технология** для снятия кожи обеспечивает превосходную производительность, стабильную работу и высокое качество продукта.

Преимущества:

- Сенсорный экран Pro-face на панели управления выводит информацию о работе оборудования **в режиме реального времени.**
- При использовании данных моделей **исключается ручной труд**, увеличивается производительность, улучшается качество продукции.
- Специальная система H₂LOW **уменьшает потребление воды на 75%.**



Поставка оборудования для птицепереработки, произведенного в США.

WWW.PRIMEEQUIPMENTGROUP.COM

Американское оборудование для птицепереработки



Компания: **Marel Stork**
Тел.: +7 (495) 228-07-00
info.ru@marel.com
www.marel.com/russia

«Широкий ассортимент не является первостепенной целью. Наша цель – качество!»

«Мы сделали выбор в пользу производства свежей продукции наивысшего качества. Первокласный внешний вид, отличные микробиологические свойства, превосходный вкус и надлежащая пищевая ценность характерны для продукции высшей категории. Именно поэтому мы постоянно улучшаем наш производственный процесс. Эффективность и производительность должны рассматриваться с точки зрения качества конечного продукта», – говорит **Франц-Йозеф Роткеттер, исполнительный директор птицефабрики Emsland Frischgeflügel.**

По словам Франца-Йозефа, ключевыми условиями успеха являются четкое видение ситуации и ясная стратегия. «Я убежден, что достичь наилучшего результата можно только при переработке больших

объемов птицы с привлечением высококвалифицированного персонала и применением новейших технологий. Так как это отражается и на качестве продукта, и на стабильности производства, – отмечает он. – В рамках нашего сотрудничества с компанией Marel мы помогаем друг другу развиваться».

Увеличение производительности

Компания Emsland всегда с удовольствием применяет новые разработки в сфере переработки птицы. Лучшим примером может служить переработка птицы на максимальном уровне производительности. Первая линия Marel Stork производительностью 13 500 бройлеров в час была смонтирована и протестиро-

вана на заводе Emsland 2 в городе Харен, Германия. Руководствуясь положительным опытом, полученным в Харене, новый комбинат возле Витце был полностью оборудован для работы на максимальной мощности. Комбинат Emsland 1 тоже будет переоборудован для обеспечения более высокого уровня производительности. На данный момент группа компаний Emsland производит около 300 тыс. тонн мяса в год, или примерно 3,2 млн бройлеров в неделю.

«Широкий ассортимент не является нашей первостепенной целью»

Франц-Йозеф Роткеттер отмечает: «Большой объем производства означает, что вы можете оптимизировать произ-



1. Завод Cellerland.

2. Слева направо: Кристиан Боркер – руководитель комбината Cellerland, Франц-Йозеф Роткеттер – исполнительный директор, Ричард Веннекер – руководитель комбинатов Emsland 1 и Emsland 2.

водственный процесс при относительно низкой цене продукта за килограмм. При соблюдении принципа гуманного отношения к животным, в такой же степени как и раньше, в некоторых аспектах даже лучше. Именно этого и ждет рынок. Основным нашим достижением является то, что мы используем меньше воды, электричества, энергии и сырья при производстве. Большой объем производств как таковой не является целью. Впрочем, в сочетании с нашим стремлением к развитию он становится дополнительным преимуществом для нас и наших покупателей.

Совершенствование производственного процесса, полный контроль процесса и применение новейших технологий позволило, спустя годы, добиться оптимального использования сырья – бройлеров. Я считаю, что это имеет большое значение в контексте ответственного подхода к производству продукции».

Внимание к персоналу

Руководство компании Emsland понимает, что качество продукта зависит от хорошего персонала. «Мы несем ответственность за наш персонал. Более 80% наших работников заключили с нами постоянные контракты. Они получают гораздо более комфортные рабочие условия, чем персонал на других комбинатах. Это вопрос взаимных уступок. Мы многое требуем, но также и многое даем нашим рабочим, зачастую в виде различных дополнительных вспомогательных объектов. Мы открыли детский сад недалеко от комбината, где за детьми рабочих внимательно присматривают, пока их родители работают. Качество – это отдача и преданность на основе взаимного уважения».

Внимание к клиенту

«Кроме всего вышеперечисленного, мы должны установить хорошие от-

ношения с рынком, чтобы предлагать нужные продукты по надлежащей цене». Г-н Роткеттер объясняет: «Мы всегда следим за нашей продукцией, а значит, следим и за рынком, за клиентами. Мы используем только лучшее, чтобы добиться высочайшего качества продукции. „Лучшее“ всегда предпочтительнее „дешевого“. Мы сконцентрировали основное внимание на больших объемах производства малого ассортимента продукции. Компания в хороших отношениях с покупателями – в основном с крупными розничными сетями, – как и они с нами. Вы можете заметить, как выросло наше присутствие на рынке за последнее время, и мы, разумеется, продолжим следовать рыночным тенденциям. С тех пор как разделка мяса стала еще важнее, мы видим в этом дополнительное преимущество: мы производим больше уже приправленных продуктов (например, для барбекю), полуфабрикатов и маринованных продуктов».

Необходимость инноваций

Новые продукты требуют новых технологий. Цель компании Marel Stork – перевести новейшие разработки на рынок в комплексные решения по переработке птицы. Примером могут служить технические решения для сортировки птицы по порциям. Система I-Cut быстро нарезает филе бройлера на полосы заданного веса с минимальными потерями. Г-н Роткеттер рассказывает: «Различные решения компании Marel Stork, установленные на нашем комбинате, как, например, I-Cuts, показали себя с наилучшей стороны. Но наша линейка продукции заставляет нас слишком часто перемещать продукт. Конечная цель – осуществлять все необходимые операции в потоке. И здесь мы все еще можем добиться повышения эффек-

тивности. Это одна из тех задач, над которыми мы работаем вместе с компанией Marel Stork».

Оптимизация внутри производственной цепочки

Очевидно одно: идет ли речь о качестве продукции, эффективности производственного процесса или внутренних процессах, компания Emsland всегда стремится к совершенству. Недавно Emsland и Marel Stork запустили первую полноценную систему переработки ног бройлеров. Ричард Веннекер, руководитель комбинатов Emsland 1 и Emsland 2, объясняет: «Система работает, и работает хорошо, но нужно и дальше ее развивать. Мы проводим тщательный анализ производственного процесса и ищем способы повышения качества конечного продукта». Г-н Роткеттер добавляет: «Если, к примеру, мы изменим состав кормовой смеси, то это отразится как на качестве ножек, так и на объемах производства и эффективности инвестиций всей системы переработки ножек».

1 + 1 = 3

С момента запуска завода Emsland 1, меньше десятилетия назад, компания Marel Stork стала основным поставщиком оборудования для всех трех комбинатов. Emsland Frischgeflügel является показательным предприятием, и визиты представителей других компаний принесели ему мировую известность. Взаимное доверие, прозрачность и вера в постоянное улучшение и развитие – вот что характеризует отношения между компаниями Marel Stork и Emsland. Г-н Роткеттер комментирует это следующим образом: «Рост возможен только при развитии на всех фронтах. Мы оптимизируем процесс, где это только возможно. Постоянно анализируя все аспекты производственного процесса, мы точно знаем, где у нас имеется потенциал для дальнейшего развития. Мы уделяем основное внимание нашей главной цели – производству лучшего продукта по максимально низкой цене. Отношения с компанией Marel Stork как на уровне ведения бизнеса, так и на личном уровне складываются весьма успешно. Нас связывают прочные обязательства. В рамках нашего сотрудничества с компанией Marel мы не мешаем, а наоборот, помогаем друг другу развиваться. Это позволяет нам сосредоточиться на главном. Нас связывает желание производить высококачественную продукцию и уделять основное внимание постоянному развитию и разработке инноваций. Это – ключ к успеху». ■

Авторы: **Александр Цыганов**,
доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
академик НАН Беларуси

Алексей Томсон,
кандидат химических наук, заместитель директора
по научной работе ГНУ «Институт природопользования
НАН Беларуси» (г. Минск, Беларусь)

Валентина Фесина,
директор по птицеводству, главный зоотехник
ОАО «Агрокомбинат "Дзержинский"»

Руслана Лизун,
кандидат ветеринарных наук, заведующий
лабораторией диагностики болезней птиц РУП
«Институт экспериментальной ветеринарии
им. С.Н. Вышелесского НАН Беларуси»

Анатолий Мартыненко,
кандидат сельскохозяйственных наук,
директор ООО «ЭкоГранТорф» (г. Минск, Беларусь)

Преимущества торфа как компонента подстилки

Результаты производственных испытаний гранулированного торфяного сорбента в качестве компонента подстилочного материала

В современном промышленном птицеводстве при напольном выращивании бройлеров к качеству подстилочного материала предъявляются повышенные требования. Основными его критериями являются оптимальная влагопоглощающая способность, сухость, низкая теплопроводность при использовании в птичниках с неотапливаемыми полами, отсутствие бактерий и микроскопических грибов. Весьма важной является способность подстилочного материала обеспечивать удаление и связывание из воздушной среды токсичных загрязняющих веществ, подавление развития болезнетворной микрофлоры, а также отсутствие дополнительного запыления.

Обычно в качестве подстилки используют древесные опилки и стружку. Реже – соломенную резку, измельченные початки кукурузы, мякину, смесь опилок с соломенной резкой или подсолнечной лузгой и ряд других. Однако универсальных вариантов, по своим качественным характеристикам отвечающим вышеприведенным требованиям, не существует.

Более того, подбор и применение тех или иных материалов в качестве глубокой подстилки, кроме технических характеристик, должен базироваться на экономической целесообразности. Экологический аспект их использования, помимо улучшения окружающей среды в зоне функционирования птичников, должен учитывать комплекс эффективных и безопасных мероприятий по дальнейшей утилизации.

На наш взгляд, одним из наиболее перспективных материалов, претендующих в определенной степени на универсальность при использовании в качестве компонента глубокой подстилки, является торф. Торф как молодое геологическое образование органической природы, прошедшее начальную стадию метаморфизма, не только сохраняет ряд присущих растениям-торфообразователям свойств и веществ (сорбционную способность, ионообменные свойства, биологически активные вещества, антисептики, битумы, углеводы), но и концентрирует отдельные из них, а также накапливает в процессе генезиса новые, свойственные торфу, гуминовые вещества.

Институтом природопользования НАН РБ были проведены всесторонние исследования и производственные испытания различных видов торфа с различной степенью разложения и различного фракционного состава. По их результатам определен продукт, который оптимально подходит для применения в подстилке птицефабрик. Специалистами «ЭкоГранТорф» разработана технология и изготовлено оборудование, позволяющее получить необходимый продукт. Это пористый гранулированный сорбент, полученный из торфа верховой группы с низкой и средней степенью разложения; фракцией 3–10 мм в диаметре с влажностью 25–30%.

В период с 11 ноября по 23 декабря прошлого года были проведены испытания гранулированного методом экструзии торфяного сорбента в качестве компонента глубокой подстилки в производственных помещениях для цыплят-бройлеров агрокомбинатом «Дзержинский» в соответствии с рабочей программой «Изучить влияние композиционного сорбционного материала на основе торфа на продуктивные показатели цыплят-бройлеров».

Разработанный совместно специалистами ГНУ «Института природопользования НАН Беларуси» и «ЭкоГранТорф» композиционный сорбционный материал на основе торфа обладает бактерицидными свойствами и поэтому предотвращает развитие микрофлоры в подстилке. Кроме того, он поглощает аммиак и сероводород, снижает влажность подстилки и воздуха. В процес-

Таблица 1. Температурный режим при напольном выращивании цыплят-бройлеров кросса ROSS-308

Возраст в днях	Температура в помещении, °С
1–2	33–34
3–4	30–32
5–6	27–29
7–9	26–28
10–12	25–27
13–15	24–26
16–18	23–24
19–21	22–23
22–24	21–22
25–26	21
27 – до убоя	18–20

Таблица 2. Интенсивность и продолжительность освещения при выращивании цыплят-бройлеров кросса ROSS-308

Возраст, дней	Интенсивность, люкс	Длина светового дня, час	Время отключения
0–7	30–40	23 света + 1 темноты	24:00–01:00
8–23	5–10	20 света + 4 темноты	24:00–04:00
24–30	5–10	22 света + 2 темноты	24:00–02:00
31–38	5–10	23 света + 1 темноты	24:00–01:00
39 – до убоя	30–40	24 света	

Таблица 3. Понедельные результаты падежа, привесов, массы

№ недели	Падеж, шт. гол.		Падеж, %		Привес, г		Масса живой гол., г	
	Контроль	Опыт	Контроль	Опыт	Контроль	Опыт	Контроль	Опыт
1	180	177	0,72	0,66	116	161	156	201
2	139	123	0,56	0,46	293	270	449	471
3	85	82	0,34	0,30	424	457	873	928
4	75	85	0,30	0,30	627	605	1500	1533
5	84	75	0,33	0,28	600	616	2100	2149
6	62	21	0,25	0,1	650	661	2750	2810
Итого	625	563	2,5	2,1	2710	2770		

Таблица 4. Основные заболевания, приведшие к падежу

Заболевание	Контроль, %	Опытный, %
Эмбриональное недоразвитие	24,1	25,2
Алиментарная дистрофия	18,7	14,4
Омфалит	2,6	5,9
Нефрит	20,1	20,2
Гепатит	14,7	18,9
Пневмония	12,8	15,1
Гидроперикардит	1,1	0,4

се производственных испытаний отмечено, что цыплята поедают сорбент, а это должно оказывать благоприятное влияние на микрофлору желудочно-кишечного тракта. В целом это приводит к снижению заболеваемости птицы и падежа поголовья. Сорбент на основе торфа также является дополнительным источником природных микроэлементов.

Для производственного испытания в агрокомбинате «Дзержинский» было поставлено 3 тыс. кг композиционного сорбционного материала «Экогранторф», изготовленного 5–6 ноября 2013 года предприятием «ЭкоГранТорф» по ТУ ВУ 691059968. 001-2013. На «Дзержинском» по принципу аналогов было выделено два птичника для выращи-

вания бройлеров кросса ROSS-308. Цыплята в контрольный (№ 1, 25 тыс. голов) и опытный (№ 5, 26,7 тыс. голов) птичники были взяты от родителей одного стада с возрастом 40 и 41 недели соответственно. Площадь птичников одинаковая – по 1512 кв. м, так же как условия кормления и содержания цыплят. Микроклимат поддерживался согласно технологии, применимой к данному кроссу (табл. 1 и 2).

В опытном птичнике № 5 перед началом посадки птицы в подстилку (опилки, рассыпанные слоем 3 см) был внесен испытуемый композиционный сорбционный материал на основе торфа из расчета 2 кг на 1 кв. м, или 110 г на 1 голову. Он был равномерно рассыпан поверх опилок вручную.

За птицей опытного и контрольного птичников было установлено наблюдение с регистрацией общеклинического статуса, причин падежа, зоотехнических показателей привесов, сохранности (табл. 3 и 4).

На 5, 21, 42-й день были отобраны образцы подстилочного материала в обоих помещениях и исследованы в РУП

Таблица 5. Производственно-экономические показатели
птицы опытного и контрольного птичников

Показатель	Контроль	Опыт
	Птичник № 1	Птичник № 5
Посажено суточных цыплят-бройлеров, гол.	25000	26700
Количество голов на м², шт.	16,5	17,6(+6,25%)
Живая масса цыплят, г в возрасте сутки	40	40
Живая масса всего поголовья суточных цыплят, кг	1000	1068
Срок выращивания, дни	42	42
Среднесуточный прирост живой массы, г/гол	64,5	65,9 (+ 2,2%)
Сохранность, %	97,5	97,9 (+0,4%)
Санитарный убой, гол., шт.	810	320 (-39,5%)
Прирост живой массы, г/гол	2710	2770 (+60 г, 2,17%)
Средняя масса 1 живой головы перед забоем, г	2750	2810 (+2,18%)
Сдано на убой голов, шт/%	23565 (94,26%)	25819/ 96,7% (+2,44%)
Живая масса сданной птицы на убой, кг	64803,75	72551,4
Убойный выход, %	70	70
Получено мяса, кг	45362,62	50786,00
Получено мяса от 1 убойной гол., г	1925	1967 (+42 г)
Затраты корма на 1 кг прироста живой массы, кг	1,62	1,6 (-1,23%)

Таблица 6. Бактериальная обсемененность 1,0 г подстилочного
материала птичников в разные сроки выращивания птицы

Сроки исследования, дни	Контроль (пт. № 1)	Опыт (пт. № 5)	% опыта к контролю
5	2,7 ч 10 ⁷ КОЕ*	4,5 ч 10 ⁶ КОЕ	17 (↓ в 6 раз ниже)
21	8,3 ч 10 ⁸ КОЕ	9,1 ч 10 ⁷ КОЕ	11 (↓ в 9 раз ниже)
42	5,6 ч 10 ⁹ КОЕ	5,6 ч 10 ⁹ КОЕ	0

* КОЕ – колониеобразующие единицы (живые микробные клетки).

«Институт экспериментальной ветеринарии им. С.Н. Вышелесского НАН Беларуси» на общую бактериальную обсемененность (табл. 6).

В течение всего периода наблюдения (42 дня) не отмечено осложнений, связанных с применением испытуемого композиционного сорбционного материала на основе торфа у цыплят в опытном птичнике. Они оставались здоровыми, активно потребляли корм и воду. Основные производственно-экономические показатели представлены в табл. 5.

Как видно из табл. 4, применение сорбционного материала на основе торфа в качестве дополнительного компонента подстилки не оказывало нега-

тивного влияния на организм цыплят: при вскрытии павшей птицы опытной группы отмечались патологоанатомические признаки болезней, аналогичные контрольной группе. Не было отмечено признаков, свидетельствующих о токсическом влиянии сорбционного материала на желудочно-кишечный тракт или хроническую интоксикацию печени. Кроме того, в опытном птичнике отмечена более высокая сохранность по сравнению с контрольным.

Как видно из табл. 6, применение нового композиционного сорбционного материала на основе торфа снижает бактериальную обсемененность подстилки на 5-й день откорма – на 83% (или в 6 раз), на

21-й день откорма – на 89% (или в 9 раз). К концу откорма не было отмечено разницы в бактериальной обсемененности подстилки в опытном и контрольном птичниках.

Как видно из табл. 5, применение испытуемого композиционного сорбционного материала на основе торфа оказало положительное влияние на производственно-экономические показатели при выращивании. Так, в опытном птичнике увеличился среднесуточный прирост на 2,17%, сохранность – на 0,4%, средняя масса 1 живой головы перед забоем – на 2,18%; в то же время санитарный убой снизился на 39,5%, затраты корма на 1 кг прироста живой массы – на 1,23%. Было сдано на убой 96,7% от посадки, что на 2,44% больше, чем в контрольном птичнике (94,26%). Применение нового композиционного сорбционного материала на основе торфа позволило получить на 42 г мяса больше с каждой птицы, сданной на убой.

Так как количество посаженных цыплят было не одинаковым, то для расчета эффективности применения сорбента «Экогрансанторф» приведем коэффициент, уравнивающий количество посаженных цыплят, – Ку.

Произведем расчет при помощи математической пропорции, в которой количество цыплят в опытном птичнике, то есть 26,7 тыс. голов, – это 100%, а количество цыплят в контрольном – 25 тыс. – это X:

$$K_y = (2500 \times 100 : 26\,700) = 93,6.$$

Следовательно, от количества товарного мяса, полученного из опытного птичника, необходимо учесть 93,6%. В итоге получаем 47 551 кг мяса. Тогда как из контрольного птичника получено 45 362,6 кг (табл. 5). Разница составляет 2188,4 кг товарного мяса.

На 15 января 2014 года отпускная оптовая стоимость данной продукции на агрокомбинате «Дзержинский» в пересчете по курсу НацБанка РБ составляет 2,1 долл. США за кг. При затратах на приобретение сорбента «Экогрансанторф» в 1,3 тыс. долл. США чистая прибыль достигла 3295,64 долл. США.

По результатам проведенных испытаний рекомендуем композиционный сорбционный материал на основе торфа «Экогрансанторф» для применения в промышленном птицеводстве в качестве дополнительного компонента подстилки, позволяющего улучшить производственно-экономические показатели выращивания птицы и получить добавочную выгоду. ■

Источник: Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР)
www.ikar.ru

ГМО опасны только неиспользованием

Директор центра «Биоинженерия», академик РАН Константин Скрябин называет расхожие страхи россиян перед биотехнологиями мифом, не имеющим никакого отношения к реальности. Очередную попытку развеять этот миф ученый предпринял на конференции «Где маржа – 2014» в Москве, организованной Институтом конъюнктуры аграрного рынка.

По его мнению, неверно принимать решения, основанные на страхе. «Нельзя остановить прогресс! – считает эксперт. – Не может XXI век обойтись без новых технологий. И Россия не может! Обратите внимание – никто не возражает против лекарств! Все лекарства сегодня получают с помощью биотехнологий и генной инженерии, вакцины – тоже».

По данным Международной службы по мониторингу за применением агробиотехнологий (ISAAA), которые Константин Скрябин привел в своей презентации, за 17 лет коммерческого использования ГМ-культур мировая площадь их посева расширена в 100 раз и достигла 170,3 млн в 2012 году, или свыше 12% от мировой площади пашни. Это на 10,3 млн га больше, чем в 2011-м. Предполагается, что в ближайшие 10–20 лет около 80% от 29 основных сельскохозяйственных культур будут высеваться ГМ-семенами.

По тем же данным, ГМ-культуры выращивают 28 государств, в том числе все страны БРИКС, кроме России. В этих странах сегодня живет 60% населения, или около 4 млрд человек. Характерно, что наибольшие площади под ГМ-культуры отводят такие аграрные гиганты, как США, Бразилия, Аргентина, Канада, Индия и Китай. Самыми популярными ГМ-культурами в мире являются соя, кукуруза, хлопчатник и рапс. По данным за 2012 год, ГМ-соей был занят 81% всех мировых посевных площадей под этой культурой, ГМ-хлопчатником – 81% всех посевов хлопчатника, ГМ-кукурузой – 35% посевов кукурузы, ГМ-рапсом – 30% посевов рапса в мире.

По словам Константина Скрябина, правительственное постановление № 839, на-



Константин Скрябин,
директор центра
«Биоинженерия», академик РАН:

«Нельзя остановить прогресс! Не может XXI век обойтись без новых технологий. И Россия не может! Самая большая проблема нашей продовольственной безопасности – их неиспользование».

делавшее столько шума, было лишь продолжением давно намеченной политики – принципиально оно ничем не отличается от постановления № 120, принятого в 2001 году. Правда, тогда регистрация действовала в течение 5 лет, а теперь становится бессрочной. В июле прошлого года правительство утвердило Дорожную карту развития биотехнологий и генной инженерии, которая охватывает биофармацевтику, биомедицину, промышленную биотехнологию, биоэнергетику, генную инженерию и другие сферы. Согласно этому документу к 2018 году потребление биотехнологической продукции в России должно возрасти до 300 млрд руб. (с 128 млрд руб. в 2012-м), производство – до 200 млрд руб. (с 28 млрд руб. в 2012-м), экспорт – 50 млрд руб. (с 1 млрд руб. в 2012-м).

Статьи 64–71 Дорожной карты содержат следующий план действий по законодательной регламентации генной инженерии:

- IV квартал 2013 года – утверждение порядка государственной регистрации ГМО и производной продукции для выпуска в окружающую среду, утверждение Общероссийского классификатора генных модификаций;
- II квартал 2014 года – утверждение формы свидетельства госрегистрации ГМО, порядка мониторинга воздействия ГМО на человека и окружающую среду;
- III квартал 2014 года – начало регистрации ГМО согласно утвержденному порядку, разработка процедуры сертификации методик и оборудования;
- I квартал 2015 года – создание ГМО нового поколения на основе новых методов, позволяющих минимизировать риски от их использования;
- 2013–2015 годы – разработка модели для оценки воздействия ГМО и продукции на их основе на здоровье человека и животных.

«Мой прогноз – раньше, чем через три года, может, даже через четыре, ничего на наших полях не будет!» – комментирует эксперт перспективы коммерческого использования ГМ-культур отечественными аграриями.

При этом употреблять ГМО в пищу россиянам можно уже давно. По данным на январь 2014 года, для пищевого использования в РФ разрешены 9 линий ГМ-кукурузы (компаний Bayer, Monsanto и Syngenta), 6 линий ГМ-сои (компаний Monsanto, Bayer и BASF), 1 ГМ-линия риса (компаний Bayer), 1 ГМ-линия сахарной свеклы (компаний Monsanto/KWS) и 2 сорта ГМ-картофеля (центр «Биоинженерия», который возглавляет Скрябин).

«Почему выращивать нельзя, а есть можно?» – недоумевает академик.

Научные исследования давно доказали экологическую выгодность применения агробиотехнологий: они позволяют снизить использование пестицидов, упростить обработку почвы, улучшить качество пищи. В ближайшее время будет разрешено выращивание ГМ сахарного тростника, а также «золотого риса» с содержанием бета-каротина. Такой рис поможет предотвратить слепоту и преждевременную смерть более полумиллиона детей на Земле от дефицита витамина А ежегодно.

«Самая большая проблема нашей продовольственной безопасности – неиспользование новых технологий», – убежден академик Скрябин. ■



Компания: **ООО «Керри»**
 Российский офис: 121170, Москва,
 ул. Кульнева, 3, стр. 1
 Тел./факс: +7 (495) 789-63-95
 E-mail: russia@kerry.com
www.kerry.com

Комплексные решения «Керри» для птицепереработчиков

Компания «Керри» стремительно расширяет ассортимент продукции для птицеперерабатывающей промышленности, обогащая список новыми композициями, которые, несомненно, помогут любому производителю сделать качественную продукцию, не имеющую аналогов на других предприятиях.

Компания «Керри» предлагает функциональные системы для приготовления рассолов, используемых при производстве цельномышечных деликатесов и крупнокусковых полуфабрикатов, – комплексные пищевые добавки серии «Глутон»: «Глутон 30», «Глутон Универсал», «Глутон ХХЛ», «Керри Фос» предназначены для производства кусковых полуфабрикатов, а «Керри Инжект Вибр» – как для производства кусковых полуфабрикатов, так и для инъектирования различных видов мяса, реализуемого в замороженном и охлажденном виде.

Ассортимент компании включает в себя и различные вкусовые решения для барбекю: маринады «Поултри», «1000 островов», «Шашлык I», «Грилевый».

Потребители обычно выбирают продукт по привычке, редко экспериментируя, но в последнее время эта тенденция идет на спад. В связи с повышением доступности путешествий потребители становятся более открытыми для включения в рацион блюд разных стран, интересуются необычными вкусовыми нюансами. В компании «Керри» есть такие решения – это глазури и рабы!

Глазури – порошки на основе сахаров. Разработаны для того, чтобы отделить воду от мяса, сформировать цвет и аромат. Сухие глазури наносятся тумблированием, машиной для нанесения предаста, или руками. Глазури придают продукту цвет, аромат, гладкий/блестящий внешний вид. Дозировка – 5–10%.

Рабы – смеси на основе соли и сахара для поверхностного натирания продукта, придают цвет и аромат. Дозировка – 2–3%.



Kerry – ведущий производитель панировочных материалов в Европе.

Растущий спрос на панированные продукты открывает перед переработчиками птицы огромные возможности...

Задача «Керри» – помочь вам их реализовать.

Kerry – ведущий производитель панировочных материалов в Европе.

Наши ингредиенты применяются как производителями полуфабрикатов, так

и предприятиями общественного питания. Широкая палитра вкусов и текстуры панировочных систем позволяет создавать продукты, полностью удовлетворяющие вкусам самых взыскательных потребителей и на локальных, и на международных рынках. Панировочные системы удобны в применении и позволяют производить продукты питания с широким спектром вкусов и текстуры. Стоит отметить, что наши ингредиенты хорошо зарекомендовали себя как в премиум-классе, так и в недорогих полуфабрикатах, позволяя выпускать качественную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Компания «Керри» предлагает:

- панировочные сухари различных фракций – как традиционные, так и фантазийные (с включениями трав, пряностей, картофельных, кукурузных хлопьев, рисовых шариков, кокосовой стружки и т. д.);
- системы для предварительного обваливания;
- кляры (льезоны), обеспечивающие адгезию панировки;
- темпур;
- прозрачные (невидимые) панировки;
- легкие панировки, придающие вкус и аромат.

Вне зависимости от себестоимости полуфабрикатов, вырабатываемых с «Керри», вы всегда получаете отличные органолептические свойства: внешний вид, текстуру, вкус и аромат. **■**

Наименование	Дозировка, %	Внешний вид	Вкус и аромат
Глазурь «Барбекю»	6	Текущий порошок коричневого/красного цвета	Копченый, сладкий
Глазурь «Кленовая барбекю»	6	Текущий порошок оранжевого/коричневого цвета	Дым и клен
Глазурь «Огненные крылья»	3–6	Текущий порошок оранжевого цвета	Смесь перцев
Глазурь «Мед и имбирь»	8	Порошок темного цвета	Имбирь и мед
«Смоки Риб Раб»	6	Текущий порошок коричневатого цвета с видимой зеленью	Сладкий, копченый
«Морская соль и тертый перец»	1	Порошок с красными, зелеными и черными гранулами с ароматом и вкусом черного перца	
Глазурь «Бурбон»	6	Текущий порошок красного цвета	Бурбон, дым, специи
Глазурь «Бренди»	6	Текущий порошок красного цвета	Бренди, дым, специи

Kerry Ingredients and Flavours

предлагает различные вкусовые решения для мяса птицы:

- РАБЫ И ГЛАЗУРИ
- МАРИНАДЫ И РАССОЛЫ
- АРОМАТИЗАТОРЫ
- КОНСЕРВАНТЫ
- ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ И КОМПЛЕКСНЫЕ СМЕСИ СПЕЦИЙ

Инновационные центры:

г. Белойт (США)
г. Наас (Ирландия)
г. Джохор-Бару (Малайзия)
г. Сан-Хуан-дель-Рио (Мексика)

Контакты:

Тел.: +7 (495) 789-63-95
E-mail: russia@kerry.com
www.kerry.com





Компания:

«Силд Эйр»,
Москва, Смольная ул.,
д. 24д, 8-й этаж
Тел.: +7 (495) 795-01-01



Порядка 72% рынка разделки птицы в США упаковано по системе SES.

Новый подход к дифференциации на полках в ритейле

Система Cryovac SES® компании «Силд Эйр» – комплекс преимуществ для производителей, ритейла и конечного потребителя.



Высокая механическая прочность пленки Cryovac® SES создает усиленную защиту продукта, а герметичность швов предотвращает протекания, повышая гигиену.



обширные знания в области пищевых технологий и маркетинга. Как упаковка помогает выделить продукт на полках супермаркетов? Как развивать свой бренд с помощью упаковки и даже создавать новые категории? Эти вопросы волнуют практически каждого производителя птицы в настоящий момент, и система Cryovac® SES может стать одним из важных составляющих успешного их решения. Ни для кого не секрет, что пищевая безопасность, особенно по продуктам из мяса птицы, все больше и больше заботит как конечного потребителя в магазине, так и сам ритейл.

Высокая механическая прочность пленки Cryovac® SES создает усиленную защиту продукта, а герметичность швов предотвращает протекания, повышая гигиену и снимая проблему «грязного» торгового прилавка. Для ритейлера – это большое преимущество, так как необходимость часто проверять и уносить из торгового зала «неаппетитные» продукты в поврежденной упаковке даже до официального истечения их срока годности сводится к минимуму. Сочетание вышеперечисленных преимуществ способствует формированию уверенности в качестве и надежности у конечного покупателя. Визуальное подкрепление этих благоприятных ассоциаций с помощью полноцветной печати, возможной на обеих сторонах упаковки, помогает укреплять лояльность к вашему бренду.

Система, обеспечивающая гибкость процесса

Пленка Cryovac® SES может использоваться на горизонтальных упаковочных машинах типа «Флоу-пак», дооснащенных опцией предварительного натяжения пленки с последующей термоусадкой и сертифицированных под данную систему. На одной и той же линии можно использовать различные по форме и структуре лотки.

В отличие от традиционной упаковки в стрейч-пленку на нижней части упаковки в SES вы не найдете излишков пленки, а увидите аккуратные сварные швы. Это, безусловно, совершенно меняет внешний вид продукта, одновременно говоря об экологичности системы, которая подразумевает сокращение отходов упаковки. ■

Инновационная термоусадочная пленка Cryovac® SES помогает эффективно продвигать и развивать бренды на рынке птицы. Данную упаковочную систему можно по праву назвать будущим упаковки для птицы. Она обеспечивает герметичность упаковки, тем самым повышая пищевую безопасность, практически сводит на нет отбраковку продукции в ритейле из-за протеканий и неприглядного внешнего вида. Птица в упаковке SES сохраняет свежий, привлекательный для конечного покупателя внешний вид на всем протяжении цепочки ее реализации, что является ее значительным преимуществом в сравнении с традиционной упаковкой в стрейч-пленку. Система

дает возможность очень гибко подходить к смене формата упаковки без дорогостоящей замены тулинга на оборудовании. Полноцветная печать на пленке в сочетании с отличным внешним видом открывает широкие возможности дифференциации на рынке и продвижения своего бренда. Система подходит для охлажденной и замороженной курицы, индейки и утки. Использовать можно широкий ассортимент подложек различного цвета и размеров, включая самовпитывающие лотки.

Развитие бренда

За брендом Cryovac® компании «Силд Эйр» стоит более чем полувековой опыт работы на рынках мира и



interpack

PROCESSES AND PACKAGING
LEADING TRADE FAIR

8–14 мая 2014 г.

Германия,
Выставочный центр Дюссельдорфа,
Павильоны 1–17 (19 павильонов)
+ павильон со специальной экспозицией
Components for processing
and packaging

Interpack 2014 – ключевые цифры и события

Разнообразная программа деловых мероприятий, новый раздел Components и конференция Save Food, а также специальные экспозиции Innovationparc Packaging и Metal Packaging Plaza ожидают участников Международной выставки упаковочной индустрии и родственных технологий Interpack, которая пройдет с 8 по 14 мая в Дюссельдорфе (Германия).

Выставка Interpack, несомненно, является лидером среди международных специализированных выставок упаковочной индустрии и сопутствующих промышленных технологий. О благоприятных перспективах сезона-2014 свидетельствует тот факт, что уже в конце февраля прошлого года все площади выставочного комплекса Дюссельдорфа были распроданы полностью. Чтобы удовлетворить заявки всех компаний, пожелавших принять участие в мероприятии, не хватило даже территории 19 выставочных павильонов.

Таким образом, в новом сезоне с 8 по 14 мая будут представлены стенды порядка 2700 экспонентов отрасли продуктов питания и напитков, конди-

терской и хлебобулочной промышленности, фармацевтической и косметической индустрии, сферы потребительских товаров/Non-Food, промышленных товаров и специализированных услуг. В предыдущем сезоне 2011 года было зарегистрировано 2703 экспонента и около 165 тыс. посетителей, 84% которых указали, что в своих компаниях они являются лицами, принимающими решения.

Новый проект Components for processing and packaging

Interpack по праву заслужила славу лидирующего отраслевого форума, поскольку она предлагает не только обширный ассортимент товаров и услуг для посетителей, но и инновационные



Выставка Interpack 2011
Фото: www.interpack.com

Событие:

**Interpack 2014 –
Processes and Packaging**

Международная выставка упаковочной
индустрии и родственных технологий

Дата:

8–14 мая 2014 г.

Место проведения:

Германия,

Выставочный центр Дюссельдорфа,

Павильоны 1–17 (19 павильонов)

+ павильон со специальной
экспозицией Components for processing
and packaging (на протяжении
первых трех дней выставки)

Организатор:

«Мессе Дюссельдорф ГмбХ»

Участники:

2700 компаний

из 60 стран мира

Посетители:

около 165 тыс. человек

Специальные тематические разделы:

конференция Save Food,

раздел Innovationparc Packaging,

раздел Metal Packaging Plaza.

Периодичность проведения:

один раз в три года



тематические разделы для экспонентов выставки. Прекрасным тому примером служит экспозиция Components for processing and packaging, которая будет организована в этом году специально для поставщиков упаковочной промышленности.

Экспозиция в конференц-зале дюссельдорфского конгресс-центра CCD Süd рассчитана на предприятия, специализирующиеся на производстве двигателей, контрольно-измерительной техники, продукции для промышленной обработки изображения, технологий манипулирования, на поставщиков промышленного программного обеспечения и коммуникационных технологий, а также полностью автоматизированных систем для упаковочного оборудования. Кроме того, раздел рассчитан на производителей комплектующих и компонентов для промышленного оборудования, аксессуаров и периферийных решений, поставщиков компонентов и вспомогательных средств для производства упаковки. И в рамках первых трех дней выставки им будет предоставлена уникальная возможность продемонстрировать свою продукцию на базе специальной экспозиции, непосредственно примыкающей к Interpack.

Конференция Save Food

Конференция Save Food начнет свою работу уже 7 мая, накануне выставки Interpack, в конгресс-центре CCD Süd. Два ключевых вопроса – снижение глобальных потерь и сокращение количества продовольственных отходов – должны привлечь внимание широкой общественности, некоммерческих организаций, а также представителей

бизнеса. Таким образом, новый сезон Interpack снова станет уникальной международной платформой для обмена опытом и мнениями всех участников, которые занимаются столь насущной проблемой. Кроме того, инициатива Save Food является великолепным примером успешной кооперации «Мессе Дюссельдорф» и Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), которая получила официальную поддержку под эгидой специальной программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (UNEP).

Как результат – тема борьбы с глобальными потерями и за сокращение количества продовольственных отходов заметно набрала актуальность и политические баллы. Также на конференции будут представлены результаты исследований FAO, посвященные глобальным потерям и количеству продовольственных отходов в развивающихся странах. При этом конференция служит основным целям данной инициативы, побуждая к конструктивному диалогу активных деятелей сфер экономики, политики и науки. Ведь в конечном итоге все мероприятия направлены на то, чтобы вырабатывать решения, позволяющие снизить потери и нерациональное расходование продуктов питания в рамках всей производственной цепочки.

«Исключительно важная роль в рамках инициативы Save Food отведена именно сфере продуктов питания, упаковки и логистики. Ведь предприятия-участники разрабатывают и предлагают решения столь актуальных отраслевых проблем. Роль Save

около **165 000** посетителей

В 2011 году 84% посетителей указали, что в своих компаниях они являются лицами, принимающими решения.



Выставка
Interpack
проводится
один раз
в три года
в Германии.

Food заключается в том, что она, как катализатор, позволяет превратить их начинания в нечто большее», – объясняет **директор и один из инициаторов проекта г-н Яблоновский.**

Innovationparc Packaging и тема Save Food

Стоит отметить, что в сезоне-2014 уже привычный раздел Interpack – специальная экспозиция Innovationparc Packaging (IPP) – также пройдет под знаком Save Food. Компании-экспоненты, представляющие различные этапы производственного цикла, призваны продемонстрировать передовые решения, позволяющие избежать потерь и незначительного расходования продуктов питания. Таким образом, спецэкспозиция представит практические разработки в сферах дизайна упаковки, упаковочных средств и машиностроения, которые направлены на решение конкретных вопросов. Кроме того, выставка дает представление о масштабе проблемы потерь продуктов питания в процессе производства. И с начала 2012 года к участию в инициативе

Save Food допущены компании и частные лица, которые могут внести собственный вклад не только посредством финансовой помощи, но и с помощью практического опыта. Наряду с предприятиями упаковочной промышленности к прогрессивной инициативе уже присоединились практически все ведущие отраслевые объединения.

Специальная экспозиция IPP займет общую площадь порядка 2,5 тыс. кв. м на открытой площадке между павильонами 2 и 3.

Раздел Metal Packaging Plaza

На предстоящей выставке экспозиция Metal Packaging Plaza снова расположится в павильоне 11. Премьера данного специального раздела также прошла в ходе Interpack 2011. Нестандартный дизайн стенда с использованием металла привлек всеобщее внимание и стал местом встречи специалистов глобальной отрасли металлической упаковки и сопутствующих технологий.

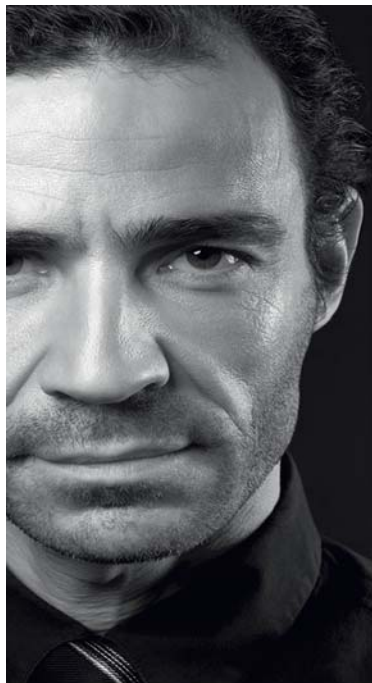
Специальный тематический раздел, являющийся продолжением успешной концепции, был разработан специалистами Немецкой ассоциации производителей металлической упаковки VMV и Ассоциации Emapac, представляющей интересы европейских производителей металлической упаковки в рамках Interpack 2014. Впервые участие в выставке в качестве экспонентов примет Ассоциация производителей стальной упаковки APEAL, а также производители белой жести, среди которых такие компании, как ThyssenKrupp, Rasselstein и ArcelorMittal. Кроме того, наряду с демонстрацией товаров и услуг от 40 экспонентов Metal Packaging Plaza выступит также в роли информационной площад-

ки для проведения деловых мероприятий и встреч специалистов отрасли.

Online-сервис для посетителей

Полную модернизацию и обновление в преддверии нового сезона претерпели как дизайн, так и структура интернет-портала Interpack. Посетители еще до начала выставки смогут найти здесь всю необходимую информацию для эффективного планирования посещения: полную базу данных экспонентов с возможностью составления индивидуального плана экспозиции, функцию matchmaking, позволяющую налаживать прямой контакт с экспонентами, а также информацию о новинках, которые экспоненты планируют продемонстрировать в ходе мероприятия.

Кроме того, разработано специальное приложение для посетителей, использующих смартфоны на платформе iPhone и Android. Оно предоставляет доступ к актуальной версии базы данных об экспонентах и мероприятиях, графические планы экспозиции в удобном формате, подробные профили компаний, включая контактную информацию, описание продукции, формуляры для назначения встреч, а также возможность делать пометки к профилю того или иного экспонента. Помимо этого, посетители получают возможность синхронизировать актуальный план выставки, загружая его с компьютера прямо на смартфон или наоборот. Так, все индивидуальные настройки, в частности список фаворитов, могут отображаться в виде индивидуального плана выставки на базе обеих платформ – независимо от того, на каком конкретно устройстве он был составлен. ■



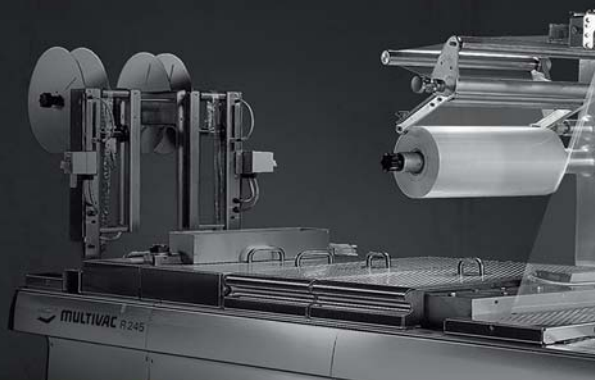
Технолог Джон Максфилд ожидает от упаковочной машины большего, чем просто рекламные обещания.

С Multivac он в надёжных руках благодаря:
130 000 проданным машинам,
900 лучшим консультантам и инженерам,
65 дочерним компаниям и
50-летнему опыту работы по всему миру.

Зал 05 / Стенд E23
Зал 17 / Стенд A51



www.multivacrus.ru



Офисы ООО "Мультивак Рус" в России

127 254, г. Москва
ул. Добролюбова д. 3,
стр. 1, этаж 2, офис 219.
Тел.: +7 495 604 4902
Факс: +7 495 604 4903
office@ru.multivac.ru

195273, г. Санкт-Петербург,
Пискаревский проспект, д. 150,
к. 2, литер 0, офис 311.
Тел.: +7 (812) 318 0050
Факс: +7 (812) 318 0051

630054, г. Новосибирск,
3-й Крашенинникова пер.,
д. 3, офис 104.
Тел.: +7 (383) 355 9991
Факс: +7 (383) 355 9991

620142, г. Екатеринбург,
ул. Степана Разина, д. 16,
к. 413.
Тел.: +7 (343) 287 4383



MULTIVAC
BETTER PACKAGING



Международная выставка VIV Russia 2015

МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **КОРОЛЬ**
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК

19-21 Мая
Москва, Крокус Экспо

Безопасность и качество производства мясной продукции «от поля до прилавка»

FEED to MEAT

Организаторы:



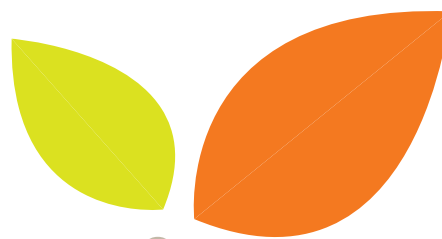
Тел.: +7 (495) 797-6914 • Факс: +7 (495) 797-6915

E-mail: info@vivrussia.ru
www.vivrussia.ru • www.viv.net

Organized by:



18-я Международная выставка
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ,
НАПИТКИ
И ИНГРЕДИЕНТЫ



interfood

ST. PETERSBURG

19–21 марта 2014

Санкт-Петербург
ВК Ленэкспо



реклама

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

803 УЧАСТНИКА, 36 СТРАН, 18 780 ПОСЕТИТЕЛЕЙ

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

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

6—10
октября 2014

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2014»

6-я международная выставка-салон
«Комплектующие, агрегаты
и материалы для пищевого»



Реклама

* Лучшая выставка России 2011–2012 гг. по тематике «Пищевая промышленность: оборудование и ингредиенты» во всех номинациях. Рейтинг составлен ТПП РФ и РСВЯ. Все выставки – участники рейтинга прошли независимый аудит статистических показателей в соответствии с международными правилами

Организатор:



При содействии:

Министерства сельского хозяйства РФ
Министерства промышленности
и торговли РФ

Под патронатом:

Торгово-промышленной палаты РФ
Правительства Москвы

Генеральный
информационный
партнер:



Информационный
партнер:



Официальный
интернет-
партнер:



12+





РЕКЛАМА

Международная выставка VIV Russia 2015

**МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ & КОРОЛЬ
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК**

19-21 Мая
Москва, Крокус Экспо

Безопасность и качество производства мясной продукции «от поля до прилавка»

FEED to MEAT



Более 350 компаний из 36 стран мира в области животноводства, свиноводства, птицеводства, кормопроизводства и здоровья животных представят новейшее оборудование, технологии и инновационные разработки для специалистов агропромышленного комплекса.

Специальные разделы

Календарь выставок 2014-2015



VIV Europe 2014

20-22 мая 201
Утрехт, Голландия

VIV China 2014

23-25 сентября 2014
Пекин, Китай

VIV Asia 2015

11-13 марта 2015
Бангкок, Таиланд

VIV Russia 2015

19-21 мая 2015
Москва, Россия



Организаторы:

Тел.: +7 (495) 797-6914 • Факс: +7 (495) 797-6915

Organized by:



E-mail: info@vivrussia.ru

www.vivrussia.ru • www.viv.net

