

рыбная сфера

1 (12) 2015

56

Самый дешевый способ перевозок рыбы – морским транспортом. Например, по Северному морскому пути до Санкт-Петербурга в трюме из мест вылова можно довести около 5-10 тыс. тонн рыбы. Однако это очень крупные партии, в нашей стране слишком мало компаний могут закупать такие объемы. К тому же, очень непросто осуществлять залповую выгрузку крупных партий в порту прибытия – в Санкт-Петербурге – и находить необходимые мощности для их хранения.

6

«Золотая» рыбка
селедка

10

Инна Титова:
«Самое главное –
это обладать
чувством юмора»

20

Будущее – за
прибрежным
кластером!



Лед,
полученный

в льдогенераторах, тает медленнее обычного, что позволяет точкам продаж рыбы экономить на частом его подкладывании к охлаждаемому товару и на постоянном подключении холодильных витрин к сети. разнообразием видов получаемого льда.

2013 2014

К декабрю 2014 года отечественными рыбаками добыто в 2,7 раза нерестовой сельди больше, чем в 2013.

40

За последние 40 лет пик потребления рыбы и морепродуктов на душу населения в России пришелся на 1976, 1983 и 1986 годы.

21,3%
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ
ПРАВ НА
РЫБУ
НЕВНО



Новости | Статьи | Видео | Фото | Контакты



МОЛОКО С ЖИРОМ И «СЕРДЕЧНО» - ПРОДУКТЫ БУДУЩЕГО!

© 2013

Статьи



ПРО МОЛОЧНЫЕ РЕКИ, ЙОГУРТОВЫЕ БЕРЕГА...

3 мая 14:00 © 2013



ОБОРУДОВАНИЕ, НЕ ИМЕЮЩЕЕ АНАЛОГОВ В РОССИИ, УСТАНОВЯТ НА КРАСНОДАРСКОМ...

3 мая 14:00 © 2013

Новости

12:30 Москва объявит конкурс на должности глав управ

12:24 Очереди за жильем среди спонсоров РВСН сократятся на

12:24 Очереди за жильем среди спонсоров РВСН сократятся на

12:24 Очереди за жильем среди спонсоров РВСН сократятся на

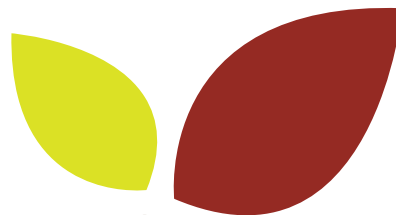
12:24 Очереди за жильем среди спонсоров РВСН сократятся на

12:24 Очереди за жильем среди спонсоров РВСН сократятся на

12:24 Очереди за жильем среди спонсоров РВСН сократятся на



24-я Международная выставка
продуктов питания и напитков



worldfood

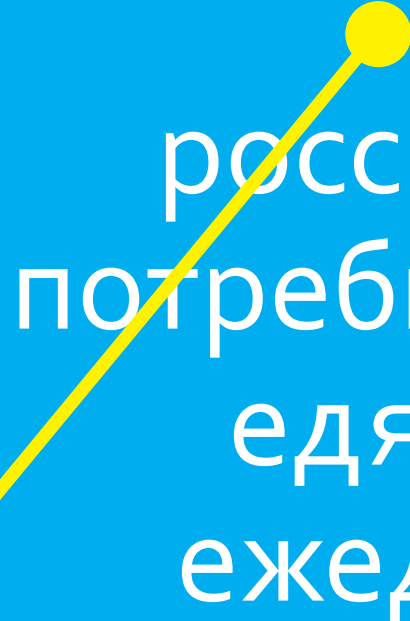
MOSCOW

14 – 17 сентября 2015

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»




21,3%
российских
потребителей
едят рыбу
ежедневно



22 КГ

составило
потребление
рыбы на душу
населения
в России в 2013
году



К декабрю 2014 года
отечественными
рыболовами добыто
в 2,7 раза нерестовой
сельди больше,
чем в 2013.



За последние 40 лет
пик потребления рыбы
и морепродуктов на
душу населения в России
пришелся на 1976, 1983
и 1986 годы.

содержание

отрасль	10
VIV Russia: новый формат, новые идеи	12
экспертиза	Будущее – за прибрежным кластером! 20



6

Сельдь всегда считалась «народной» рыбой благодаря невысокой цене. Пресервы из нее традиционно были повседневным лакомством, которое по карману любому. Однако из-за существенного роста закупочных цен на нее, рыбка из простой сегодня превращается в «золотую».

тема номера	«Золотая» рыбка селедка	6	отрасль /события и факты	Новости	24
отрасль /женские правила	«Самое главное – это обладать чувством юмора»	10	компания /крупным планом	Рыбные снеки: полезный перекус	28
/тенденции	VIV Russia: новый формат, новые идеи	12	производство /технологии	Швейцарская точность в поставках рыбы	30
/экспертиза	Российские шпроты задохнулись в «дыму»	15		Технологии сохранения свежести пресервов	32
/крупным планом	Будущее – за прибрежным кластером!	20	/оборудование	Задача: охладить	37

преемник Food Business Russia –
форума с 15-летней историей!

Встретимся на 12 лет – в новом формате Бизнес-клуба
+7 (495) 785 22 06 www.b2bcg.ru http://app.b2bcg.ru/



БИЗНЕС КЛУБ BBCG

RETAIL • FOOD • SERVICE

6 и 7 февраля 2015

Загородный клуб Империя Парк отель, Москва

ДЕЛОВАЯ ВСТРЕЧА В НЕФОРМАЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ
ДЛЯ ГЛАВ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

ОДНА ОБЩАЯ ЦЕЛЬ:
новые решения в партнерстве друг с другом!

**ВПЕРВЫЕ! НОВЫЕ СВЯЗИ
С БИЗНЕСМЕНАМИ СОСЕДНИХ
РЫНКОВ: РЕСТОРАННЫЕ СЕТИ,
ДРОГЕРИ, РИТЕЙЛ ПРИ АЗС**

«Увлечение» продуктовых сетей собственным производством и food-to-go все больше рождает не только конкуренцию с сетями быстрого питания, но и возможности партнерства! Расширьте свою сеть контактов, проанализируйте перспективы, переймите опыт!

**НОВЫЙ ФОРМАТ –
МОЗГОВЫЕ ШТУРМЫ
ПЛЮС ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ ПЕРВЫХ**

Учится никогда не поздно! Особенно сегодня, когда информация так стремительно устаревает. Именно поэтому помимо больших тем мы включили в программу обучающие практические сессии.

**ЗАГОРОДНЫЙ ОТЕЛЬ
ДЛЯ ОБЩЕНИЯ БЕЗ ПРОТОКОЛА**

Формат встречи задает и место проведения. В этот раз им станет пятизвездочный фешенебельный Империя Парк Отель, расположенный в ближайшем Подмосковье, в лучших традициях встреч в Виноградово в начале 2000-х годов.

**БОЛЕЕ 300
ДЕЛЕГАТОВ:**

- Главы федеральных и региональных продуктовых розничных сетей
- Владельцы продовольственных компаний
- CEO ведущих FMCG брендов
- Первые лица ресторанных сетей
- Косметический и дрогери ритейл
- Ритейл на АЗС

Делить сегодня нечего, надо договариваться!

ПОДТВЕРДИТЬ
УЧАСТИЕ:



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



+7 (495) 785-22-06



info@b2bcg.ru



www.b2bcg.ru



http://app.b2bcg.ru/

На правах
рекламы



производство	30
Задача: охладить	37
качество	Заверенное качество 48



Мурманская рыба естественного вылова – это высококачественный продукт, который гораздо более полезен, чем ввозимый на наш рынок искусственно выращенный в дальних зарубежных странах Азии пангасиус и ему подобные виды рыбы.

20

производство /оборудование	Заморозка рыбы: что имеет значение?	40	инфографика	Показатель эффективности рыбной отрасли – среднелововое потребление рыбы	52
аквакультура	Самые современные решения для выращивания рыбы	42	производство /логистика	Дальневосточной рыбы много, но до конечного потребителя улов не доходит	54
	Предприятия аквакультуры переживают ренессанс	44		Как выбрать правильный транспорт?	56
/качество	Заверенное качество	48			

рыбная сфера
№1 (12) 2015

Информационное издание по рыбоперерабатывающей индустрии.
Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-45775 от 6 июля 2011 года
Адрес редакции:
Россия, 199034, Санкт-Петербург, Большой проспект В. О., д. 18, лит. А, БЦ «Андреевский Двор», оф. 358, тел./факс: +7 (812) 70-236-70, www.sfera.fm
Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Заместитель генерального директора по административным вопросам:
Лариса Цораева
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:
Елена Максимова
konditer@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Анастасия Баринава
a.barinova@sfera.fm
Корректор:
Анна Бойцева
korrektor@sfera.fm
Журнал распространяется на территории России и стран СНГ. Периодичность – 2–6 раз в год.
Использование информационных и рекламных материалов журнала возможно только с письменного согласия редакции.

Все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Материалы, отмеченные значком **Р**, публикуются на коммерческой основе. Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.
Подписано в печать: 22.12.14.
Отпечатано в типографии ООО «Типографский комплекс «Девиз» 199178, Санкт-Петербург, В.О., 17 линия, д.60, лит. А, помещение 4Н
Тираж 3000 экз. Заказ № ТД-8199.





Должна ли рыба быть дешевой?

По словам **исполнительного директора «Рыбного Союза» Сергея Гудкова**, из-за введения санкций наша рыбная промышленность не досчиталась 450 тыс. тонн сырья. Соответственно, цены на рыбу – как для переработчиков, так и для потребителей – значительно выросли.

Причем возросла стоимость как дорогих лососевых рыб, так и дешевой продукции, которую приобретали потребители с достатком ниже среднего. Некоторые производители опасаются, что если тенденция роста цен на рыбу сохранится, потребительский спрос на нее существенно снизится.

Но ведь рыба – социальный продукт, который должен быть доступен населению с любым достатком! Тогда почему стоимость сырья для изготовления «народной» рыбной продукции никак не компенсируется производителю за счет государственных дотаций? Или, может, есть какие-то другие способы снизить цены на сырье?

А главное – возможно ли производителю рыбной продукции оставаться рентабельным?

На все эти вопросы попробуем ответить вместе с нашими экспертами на страницах журнала.

Редактор журнала «Рыбная сфера»
Елена Максимова



Тема номера

«ЗОЛОТАЯ» РЫБКА СЕЛЕДКА

*Рынок сельди в современных
экономических реалиях*



Автор:
Елена Максимова



Иллюстрация: Нина Кузмина



К декабрю прошлого года отмечена успешная добыча нерестовой сельди в режиме прибрежного рыболовства: было выловлено 14,8 тыс. тонн, что в 2,7 раза выше уровня 2013 года. На береговых производственных мощностях было переработано 11,8 тыс. тонн сельди, что является максимальным показателем за последние 15 лет.

Сельдь всегда считалась «народной» рыбой благодаря невысокой цене. Пресервы из нее традиционно были повседневным лакомством, которое по карману любому. Однако из-за существенного роста закупочных цен на нее, рыба из простой сегодня превращается в «золотую».

Факты из современной истории

До недавнего времени российские производители продукции из сельди в зависимости от региона расположения предприятий работали в основном на сырье норвежских, дальневосточных или исландских поставщиков. Но с введением в августе санкций на поставки продукции из США, Канады и стран Евросоюза наши предприятия больше не могут получать поставки из Норвегии. А поставки эти были очень значительными. По данным специалистов портала Fishnews.ru, только за первую половину 2014 года экспорт норвежской сельди в Россию составил 38 тыс. тонн.

В целом емкость российского рынка в пересчете на мороженую сельдь оце-

нивается примерно в 430 тыс. тонн. Причем на долю отечественных рыбаков до введения санкций приходилось не более 240 тыс. тонн при среднем годовом вылове в 2012-2013 годах в районе 470 тыс. тонн: 100 тыс. тонн – в Северном бассейне, 370 тыс. тонн – в Дальневосточном. Больше половины дальневосточного улова (примерно 230 тыс. тонн) экспортировалось в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, остававшийся объем по большей части расходился еще до Урала, и до центральных регионов довозилось не так много рыбы.

При этом в Российскую Федерацию поступал большой объем импортной сельди, преимущественно из Норвегии, как в мороженом виде, так и филе. В пересчете на сырец объемы этих поставок превышали 190 тыс. тонн в год. Получается, что потребность внутреннего рынка на 45% удовлетворялась за счет зарубежных поставок сельди.

Безусловно, потеря такого объема поставок оказалась серьезной проблемой не только для российских, но и для норвежских компаний. Наши переработ-

В целом емкость российского рынка в пересчете на мороженую сельдь оценивается примерно в 430 тыс. тонн.

К поставкам в Россию сельди подключились компании с Фарерских островов, а главное, рыбодобытчики Дальнего востока увеличили объемы вылова данной рыбы.

чики были вынуждены искать в сжатые сроки новых поставщиков, создавая ажиотаж на рынке и, соответственно, способствуя росту цен на сельдь. Компании Норвегии, в свою очередь, потеряли крупный канал сбыта.

«После того как Россия закрыла двери для импорта, около 20% предприятий нашей страны, занимающихся выловом сельди, могут исчезнуть с рынка», – сообщило в одной из статей норвежское издание Hengnar.no. Российские эксперты рыбного рынка в сентябре 2014 года стали высказывать опасения, связанные с дефицитом сельди. Они предполагали, что Дальний Восток и Исландия не смогут покрыть потребности наших переработчиков в сырье. Однако опасения были напрасны: производители рыбной продукции без сырья не остались. Дело в том, что к поставкам в Россию сельди подключились компании с Фарерских островов, а главное, рыбодобытчики Дальнего востока увеличили объемы вылова данной рыбы.

В прошлом году рыбаки получили возможность осваивать сельдевые квоты в лиманах и эстуариях рек Охотского района. Благодаря этому успешным оказался прибрежный промысел нерестовой сельди. В результате, к декабрю прошлого года отмечена успешная добыча нерестовой сельди в режиме прибрежного рыболовства: было выловлено 14,8 тыс. тонн, что в 2,7 раза выше уровня 2013 года. На береговых производственных мощностях было переработано 11,8 тыс. тонн сельди, что является максимальным показателем за последние 15 лет.

В целом, по данным ФГБУ «Центр системы мониторинга рыболовства и связи», по состоянию на 11 декабря 2014 года в Западно-Беринговоморской зоне добыто более 4 тыс. тонн сельди или 81% от квоты, в Карагинской подзоне – 42 тыс. тонн или 56% от квоты. Темп освоения находился на уровне 2013 года – 7,7 тыс. тонн. В то же время,

Так как сельдь – социальная группа рыбы, на ее добычу выделяются солидные квоты.

Можно с большой долей вероятности предположить, что сельдь дальневосточного вылова будет пользоваться и дальше большим спросом, пока не откроют рынок для норвежских поставщиков.

в прошлом году на аналогичную дату вылов был несколько выше – 54 тыс. тонн или 73% ОДУ.

Спрос рождает рост цен

Итак, проблем с сырьем, которых опасались некоторые специалисты рыбной отрасли, не наблюдается. «Дефицита сырья сельди нет. Добычей данной рыбы, помимо дальневосточных рыболовов, в России занимаются карельский рыболовецкий флот, мурманский флот и архангельский флот. Так как сельдь – социальная группа рыбы, на ее добычу выделяются солидные квоты. К тому же, немалые объемы этой рыбы нам поставляют исландские компании, продукция которых под санкции не попала», – говорит **менеджер компании «Артель» (г. Киров) Александр Кирюшин**.

Однако производители продукции из сельди столкнулись с другой проблемой. Цены на данную рыбу за последние несколько месяцев выросли в среднем на 30%. «Цены на сельдь поднялись и очень серьезно – по некоторым позициям практически в два раза. В начале сезона (конец сентября – начало ноября) добытчики предлагали дальневосточную (тихоокеанскую) сельдь длиной от 27 сантиметров по 25 рублей и не могли найти клиентов, так как переработчики считали эту цену завышенной. Сейчас рыбу такого же размера покупают по 38 рублей и считают, что приобрели сырье дешево», – рассказывает **Тарас Горбатенко, генеральный директор трейдерской компании «Клевер»**.

Скачек цен для такого короткого периода действительно серьезный. Однако если мы вспомним, что сельдь, как и ряд других видов рыб, – товар биржевой, то поймем, что ее цена растет пропорционально доллару. Важно также понимать, что дальневосточные рыбаки продают рыбу не только российским предприятиям, но еще и китайским переработчикам, с которыми



СПРАВКА

В каждой стране свои способы обработки сельди после вылова. Голландцы солят пойманную сельдь тут же на судах, предварительно удалив у живой рыбы жабры. Шотландцы доставляют весь улов на берег обычно в день лова. Рыба поступает в солильни, где обрабатывается такими же способами, как голландская. Существенная разница заключается в том, что жабры удаляются у неживой рыбы, и кровеносные сосуды не кровоточат, поэтому посоленная сельдь отличается белизной и нежностью мяса. Посол сельди в Шотландии делается также сухой солью непосредственно в бочки и без применения охлаждения.

у наших соотечественников заключены долгосрочные долларовые контракты. «Китайцы активно скупают тихоокеанскую сельдь на основании международного контракта, в котором цена за килограмм рыбы указана в долларах. При этом, например, в апреле, когда составлялся договор, цена была за доллар в рублях была практически в два раза ниже, чем в середине декабря. Соответственно, в начале зимы рыбаки в рублевом эквиваленте стали получать за свою продукцию значительно больше рублей, чем весной. К тому же, при продаже сырья на экспорт наши компании возвращают 10% НДС. В данной ситуации рыбакам совершенно невыгодно продавать сельдь российским переработчикам по цене, ниже экспортной. Последние это понимают и готовы пла-

тить за сырье, лишь бы вовсе без него не остаться: других вариантов попросту нет», – отмечает Тарас Горбатенко.

Получается, что в данной ситуации санкции сослужили дальневосточным рыбакам хорошую службу: теперь спрос на их продукцию есть не только у китайских производителей, но и у российских, которые раньше для изготовления своей продукции использовали норвежскую сельдь. Сырье же, которое предлагают поставщики с фарерских островов, в среднем вдвое дороже тихоокеанской продукции. В итоге, как отмечает Тарас Горбатенко, порядка 70% дальневосточной сельди продается фактически еще до захода судна с уловом в порт.

К слову, китайцы, по мнению специалистов, скупают нашу сельдь не для внутреннего потребления, а для того чтобы продать в упакованном виде в страны Африки, в которых не организован промысел.

Проблемы с логистикой, которых нет?

Примечателен тот факт, что ряд дальневосточных поставщиков сельди практически на каждом отраслевом форуме говорит о проблемах с логистикой: якобы крайне непросто им организовать поставку в удаленные регионы. Однако эксперты убеждены, что трудностей с транспортировкой нет, и проблема создана искусственно. Это подтверждают и перевозчики, которые сообщают о своей готовности перевозить рыбу в любых объемах в любой регион. Получается, что сетование на проблемы с логистикой – лишь повод не выводить на рынок одновременно большое количество сельди и таким способом подогревать спрос. К тому же, декабрьские тенденции роста доллара давали возможность, придерживав рыбу некоторое время на складе в морозильнике, продать ее существенно дороже. «Даже при стабильной валюте иногда выгоднее подержать рыбу на складе, чтобы через

Китайцы, по мнению специалистов, скупают нашу сельдь не для внутреннего потребления, а для того чтобы продать в упакованном виде в страны Африки, в которых не организован промысел.

какое-то время, когда конкуренты распродадут свои объемы и на рынке образуется дефицит, продать ее дороже», – подчеркивает Тарас Горбатенко.

К сожалению, такие методы поддержания спроса и цены иногда выходят продавцам боком. Так, в начале декабря, по информации РИА PrimaMedia, Россельхознадзор арестовал почти 70 тонн давно просроченной сельди на одном из промышленных холодильников Владивостока. За несколько лет хранения рыба успела пожелтеть и приобрести неприятный запах. В холодильнике она пролежала аж с конца 2011 года в то время, как срок хранения замороженной сельди составляет семь месяцев. В итоге в отношении собственника рыбы было возбуждено дело об административном правонарушении.

Однако несмотря на все сложности, связанные с ростом цен на сырье, закрытие норвежских рынков показало, что российские рыболовы вполне способны обеспечить сельдью наших производителей. А значит, наша страна при необходимости может отказаться от значительной доли импорта.

Производители переходят в эконом-сегмент

Вполне логично, что производители продукции из сельди должны поднять цену на свою продукцию, однако если цена на пресервы сильно вырастет, конечный потребитель просто не будет их покупать. О том, как работают изготовители продукции из сельди в сложившейся экономической ситуации, рассказала **начальник коммерческого отдела ООО «Камея-Альфа» Нинель Кожич.**

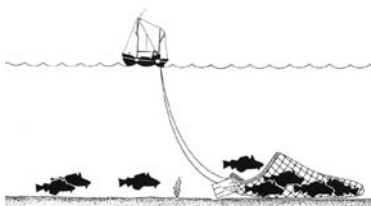
– **Нинель, ваша компания долгое время работала на норвежском сырье. Где вы сейчас закупаете сельдь?**

– Сейчас мы изготавливаем продукцию из сырья от исландских и дальневосточных поставщиков. Причем у исландских компаний мы покупаем филе, кото-



СПРАВКА

В основном сельдь обитает в северной части Атлантического и Тихого океанов. Наиболее популярные способы ее добычи – пелагический трал, сеть, кольцевой невод. Главный лов сельди производится сегодня в Северном море.



рое в России, к сожалению, никто не делает, а оптовики с Дальнего востока поставляют нам цельную замороженную рыбу.

– **Насколько сильно вы ощутили рост цен на сырье?**

– Цены на сельдь за последнее время выросли очень сильно, что неудивительно: рыба – биржевой товар, поэтому ее стоимость растет пропорционально курсу доллара. С октября по середину декабря цены выросли практически на 30%.

– **Изменили ли вы ассортиментную и ценовую политику компании в связи с таким серьезным подорожанием сырья?**

– Мы стараемся не сильно поднимать цены для конечного потребителя. А вот

ассортимент наш изменился. Мы отказались от выпуска премиальной и эксклюзивной продукции. Пока не стабилизируется ситуация на рынке, мы будем ориентироваться на массовый сегмент и выпускать более дешевую продукцию.

– **Каковы ваши прогнозы касательно цен на сельдь?**

– Оптимистичных прогнозов, судя по динамике курса валют, у меня нет. На сегодняшний день мы видим, что потребительский спрос на сельдь упал достаточно сильно.

Перспективы рынка

Очевидно, что на стоимость сельди будет влиять курс валют, однако это не единственный фактор, из которого складывается цена на данную рыбу. «Многое будет зависеть от спроса и от того, насколько будет расти потребность Китая в нашей рыбе. Но кто знает, возможно, в следующем году наших зарубежных партнеров обяжут рассчитываться за российскую рыбу российским рублем. В этом случае влияние доллара на стоимость биоресурсов не будет таким явным», – отмечает Тарас Горбатенко.

Можно с большой долей вероятности предположить, что сельдь дальневосточного вылова будет пользоваться и дальше большим спросом, пока не откроют рынок для норвежских поставщиков. Однако упадут ли цены на сырье, когда наши компании снова смогут заключать контракты с норвежцами? Скорее всего, даже при сохранении динамики роста доллара, они снизятся, хотя и незначительно, ведь предложения на рынке станет больше.

Сейчас же для производителей конечной продукции из сельди очень важно вести грамотную ассортиментную политику и поддерживать имидж торговой марки сохранением высокого качества товаров, ведь за вкусный и качественный продукт потребитель всегда готов платить больше. **РБ**

женские правила

досье

Имя, фамилия:

Инна Титова

Место рождения:

Россия, г. Калининград

Дата рождения:

27.09.1966 г.

Образование:

высшее, Калининградский
технический институт рыбной
промышленности и хозяйства

Место работы, должность:

Федеральное государственное
бюджетное образовательное
учреждение высшего
профессионального образования
«Калининградский государственный
технических университет»,
заведующая кафедрой технологии
продуктов питания

Сколько времени работает
на руководящей позиции:

с 1 апреля 2009 года

Основные достижения
в карьере:

в 1994 году защитила кандидатскую
диссертацию, 1998 год – ученое
звание доцента по кафедре
технологии продуктов питания,
1999 год – член-корреспондент
Международной Академии
Холода, автор более 80 научных
и учебно-методических работ

Семейное положение:

замужем, сын – 25 лет, дочь – 13 лет

Хобби:

активный отдых, путешествия,
опера, балет; свободное время
проводит в кругу семьи

Гость:

Инна Титова,
заведующая кафедрой технологии продуктов
питания Калининградского государственного
технического университета

Беседовала:

Виктория Загоровская



Инна Титова: «Самое главное – это обладать чувством юмора»

– **Как вы попали в этот бизнес? Что послужило причиной выбора именно этой сферы деятельности?**

– После школы поступила на специальность «Технология рыбы и рыбных продуктов», потому что нравилась химия как предмет. После окончания с красным дипломом в 1988 году института поступила в аспирантуру, после защиты кандидатской диссертации начала работать на кафедре технологии рыбных продуктов, впоследствии переименованной в кафедру технологии продуктов питания.

Работа мне нравится возможностью реализовывать свои творческие задумки, разрабатывать новые продукты и учить студентов актуальной профессиональной деятельности. Технолог-пищевик одна из самых нужных профессий.

– **Скажите несколько слов о продвижении по карьерной лестнице. Как вы пришли к занимаемой позиции?**

– Вначале я работала на кафедре доцентом, в 2009 году преподаватели ка-

Специфика работы на кафедре подразумевает управление уже сформированной за многие годы командой, в которую входят как ваши учителя, так и ваши ученики. Это вносит свои особенности в стиль управления.

При руководстве стараюсь следовать правилам, что эмоции не должны преобладать над разумом и конфликт надо гасить в самом зародыше.

Работа мне нравится возможностью реализовывать свои творческие задумки, разрабатывать новые продукты и учить студентов актуальной профессиональной деятельности. Технолог-пищевик одна из самых нужных профессий.

федры выбрали меня на должность заведующей. Специально карьерным ростом не занималась, просто старалась честно делать свое дело.

– На ваш взгляд, существуют ли принципиальные различия в работе руководителя-мужчины и руководителя-женщины? Вы согласны с мнением, что мужчине быть руководителем легче?

– Разница, конечно, есть, но, наверное, это не всегда определяется гендерным подходом, а чаще – особенностями характера и психики. При руководстве стараюсь следовать правилам, что эмоции не должны преобладать над разумом и конфликт надо гасить в самом зародыше. Женщина-руководитель, наверное, все-таки более терпелива, чем мужчина. Но самое главное – обладать чувством юмора, тогда многие вопросы удастся решить шутя, в прямом и переносном смысле.

– Какими качествами, на ваш взгляд, должна обладать современная business woman? Что отличает женщину в бизнесе? И что самое сложное для женщины-руководителя?

– Уметь совмещать работу и семью и при этом оставаться Женщиной. Иногда женская интуиция помогает принимать правильные стратегические решения. Самое сложное – сделать так, чтобы вас не воспринимали как «слабый пол», а видели в вашем лице только руководителя.

– В какой последовательности вы расставляете жизненные приоритеты, что занимает первые три позиции?

– Семья. Внутренняя гармония. Самореализация, в том числе и работа.

– Как вы отбираете людей в свою команду? Какими словами можно описать ваш стиль управления?

– Специфика работы на кафедре подразумевает управление уже сформированной за многие годы командой, в которую входят как ваши учителя, так и ваши ученики. Это вносит свои особенности в стиль управления.

– Что вы считаете главным фактором успеха бизнеса?



– Умение мыслить стратегически, брать ответственность за принятые решения и анализировать результаты.

– Что вас вдохновляет в трудные моменты жизни?

– Не вдохновляют, а скорее вырабатывают умение быть устойчивой к стрессам и находить решения из сложной ситуации.

– Что предпочтительнее для отдыха – компания или одиночество?

– В разные моменты жизни – разные потребности. Друзья и семья – две взаимосвязанные составляющие жизни.

– Назовите ваше любимое место путешествий, куда хочется возвращаться снова и снова?

– Затрудняюсь ответить на данный вопрос. Люблю путешествовать и открывать новые места.

– Есть ли что-то, чему вы в жизни еще хотели бы научиться?

– Очень хочу научиться рисовать.



— Самое сложное – сделать так, чтобы вас не воспринимали как «слабый пол», а видели в вашем лице только руководителя.

– Не секрет, что руководство фирмой отнимает много времени. Как вам удастся сочетать дом и работу? В семье Вы тоже босс?

– Самоорганизация и правильное планирование позволяет балансировать между работой и семьей, очень важна поддержка и понимание всех домочадцев. Мне кажется у нас демократия, но об этом лучше спросить членов семьи.

– Есть ли у вас любимый стиль в одежде?

– На работе надо придерживаться офисного стиля, но на отдыхе предпочитаю свободный.

– Читаете больше художественную литературу или деловую?

– В последнее время, к сожалению, в основном только профессиональную.

– Если бы вам пришлось заниматься другим бизнесом, то каким?

– Педагогическая деятельность предполагает постоянную диверсификацию, поэтому тот или иной вид деятельности не успевает надоесть. **РС**



Событие:

международная выставка
инновационных технологий
и перспективных разработок
для АПК VIV Russia

Дата:

19-21 мая 2015 года

Место проведения:

Москва, Крокус Экспо

Организаторы:

выставочная компания «Асти
Групп» (Россия) и VNU Exhibitions
Еуро (Нидерланды)

Участники:

более 300 ведущих компаний

Посетители:

ожидается свыше 6 тыс.
специалистов и руководителей
высшего звена



Выставка VIV Russia 2015 – это не только современные технологические разработки, но и производство качественной животноводческой и птицеводческой продукции в количестве, достаточном для удовлетворения нужд и потребностей российского продовольственного рынка.

VIV Russia: новый формат, новые идеи

В рамках EuroTier 2014 (Ганновер, Германия) 12 ноября состоялась презентация новой стратегии международной выставки инновационных технологий и перспективных разработок для АПК VIV Russia 2015, которая пройдет в мае в Москве.



6 ТЫС.

специалистов
и руководителей
высшего звена

более 300 ведущих компаний-
производителей оборудования
и технологий для животноводства,
птицеводства, свиноводства, рыбоводства
и аквакультуры представят свои
инновационные разработки

Организаторы – выставочная компания «Асти Групп» (Россия) и VNU Exhibitions Europe (Нидерланды) – познакомили руководителей компаний-лидеров отрасли, специалистов агропромышленного комплекса, представителей профильных департаментов, ассоциаций и СМИ с новым форматом проведения мероприятия.

Выставка VIV Russia 2015 призвана продемонстрировать направления, связанные с наиболее актуальной на сегодня задачей в сфере АПК – импортозамещением. Это не только современные технологические разработки, но и производство качественной животноводче-

ской и птицеводческой продукции в количестве, достаточном для удовлетворения нужд и потребностей российского продовольственного рынка.

Новая выставочная стратегия

По мнению организаторов, VIV Russia 2015 планируют посетить свыше 6 тыс. специалистов и руководителей высшего звена, почти 80% из них составят представители российского агропромышленного сектора, а остальные, в основном, приедут из стран СНГ.

В обширной экспозиции свои инновационные разработки представят



18-я Международная выставка

Пищевых ингредиентов

ingredients

RUSSIA



17–19 марта 2015 года

ВДНХ (ВВЦ), Павильон 75
Москва, Россия



По вопросам участия
обращайтесь:
Тел.: +7 (495) 935 7350
Факс: +7 (495) 935 7351
ingredients@ite-expo.ru

При поддержке:



www.ingred.ru

Одновременно



вят более 300 ведущих компаний-производителей оборудования и технологий для животноводства, птицеводства, свиноводства, рыбоводства и аквакультуры, то есть все направления, касающиеся производства животного белка, которые будут распределены по специальным разделам. На-

Организаторы VIV Russia 2015 расширили ту часть экспозиции, которая связана с производством полуфабрикатов и готовой продукции. По их мнению, экспозиция Салона станет одной из самых перспективных и наиболее посещаемых на предстоящей выставке.

пример, производство кормов будет сосредоточено в павильоне CropTech-FeedTech, а аквакультура расположится в павильоне Aquatic Russia.

Кроме того, организаторы VIV Russia 2015 расширили ту часть экспозиции, которая связана с производством полуфабрикатов и готовой продукции.

По их мнению, экспозиция Салона станет одной из самых перспективных и наиболее посещаемых на предстоящей выставке. Свои возможности по наполнению рынка отечественными продуктами питания продемонстрируют те регионы России, которые уже достигли определенных успехов в решении вопросов импортозамещения, а также страны, готовые поставлять на наш рынок эту продукцию.

Салон продемонстрирует широкий ассортимент мясных, рыбных деликатесов и полуфабрикатов, птицу и птицепродукты, молоко и молочную продукцию. Для участников Салона и предприятий по переработке животноводческого и рыбного сырья будет организован дегустационный конкурс, цель которого – отбор и объективная оценка высококачественных продуктов питания, изготовленных по новым и традиционным технологиям.

Конкурс будет проводиться по разным направлениям – мясная продукция (включая консервы), продукция из мяса птицы, рыбная продукция, яйцо и яйцепродукты – в номина-

циях «Лучший традиционный продукт» и «Лучшая новинка года». Победителям будут вручены Гран-при, золотые, серебряные и бронзовые медали. Состав конкурсной комиссии утверждается руководителями отраслевых институтов.



Организаторы – выставочная компания «Асти Групп» (Россия) и VNU Exhibitions Europe (Нидерланды) – познакомили руководителей компаний-лидеров отрасли, специалистов агропромышленного комплекса, представителей профильных департаментов и ассоциаций, а также представителей СМИ с новым форматом проведения мероприятия.

Впервые за долгое время в список тематик выставки включен рыбный раздел. О том, почему было принято решение уделить серьезное внимание рыбной отрасли в рамках VIV Russia 2015 рассказывает президент выставочной компании «Асти Групп» Наринэ Багманян:

– В 2003 году выставка включала в себя рыбную тематику, но в последующие годы мы от нее как-то отошли. Так как сегодня разведению рыбы государство уделяет особое внимание, мы решили снова включить ее в список тем. Недавно мы связались со всеми предприятиями рыбной отрасли, которые принимали участие или планировали посетить VIV в 2003 году. Половина этих компаний, конечно, ушла с рынка за прошедшие 10–12 лет, но сильные игроки остались. Кроме того, для привлечения специалистов рыбной отрасли мы разослали по всем сельхозуправлениям и промышленным палатам письма – попросили срочно



Наринэ Багманян,
президент выставочной
компании «Асти Групп»:

«Надеемся, что у нас получится в рамках VIV Russia 2015 создать бизнес-платформу, в том числе для специалистов рыбного рынка, где предприниматели смогут поделиться друг с другом полезным опытом и завести перспективные знакомства».

предоставить информацию о том, какие компании региона занимаются разведением рыбы. Сейчас у нас образовался перечень таких структур, мы их обзваниваем и не просто приглашаем, а выясняем, какая у них ситуация на месте, в чем они нуждаются и что мы можем сделать, чтобы им помочь.

Даже если они не смогут приехать, у нас все равно будет возможность обеспечить их информацией о тех продуктах, которые нужны им в текущий момент и которые они могут приобрести. Иногда мы работаем не только как выставочная компания, но и как информационная, рекламная или консалтинговая организация.

Надеемся, что у нас получится в рамках VIV Russia 2015 создать бизнес-платформу, в том числе для специалистов рыбного рынка, где предприниматели смогут поделиться друг с другом полезным опытом и завести перспективные знакомства. **РБ**



Контроль Качества



Эксперт:
Всеволод Вишневецкий,
председатель СПб ООП
«Общественный контроль»

Информация предоставлена Санкт-Петербургской общественной организацией потребителей «Общественный контроль»

190103, г. Санкт-Петербург, пер. Лодыгина, д. 1, лит. А
Тел./факс: +7 (812) 324-25-88
E-mail: okk@petkach.spb.ru
www.petcach.spb.ru



Российские шпроты задохнулись в «дыму»

Рыбные консервы продолжают лидировать в рейтинге продуктов, не отвечающих в розничной торговле требованиям по качеству. В результате независимой экспертизы, проведенной этим летом Санкт-Петербургской общественной организацией потребителей «Общественный контроль», 65% рыбных консервов были признаны нестандартными, а два образца шпрот латвийского производства и вовсе оказались опасными из-за превышения в них нормы бензапирена.

В России допустимые нормы бензапирена в шпротах ниже, чем в Европе. Поэтому многие отечественные производители сегодня изготавливают этот продукт путем простого консервирования рыбы в масле с добавкой «жидкий дым».

На исследование сразу в два государственных испытательных центра – ОАО «Гипрорыбфлот» и ИЛ «ПЕТЭКС» СПб ГБУ «Центр контроля качества товаров (продукции), работ и услуг» были направлены 12 образцов рыбных консервов разных изготовителей, закупленных в магазинах «Сезон», «Семья», «О'Кей» и «Дикси», – горбуша, тунец, килька, печень трески, а также восемь образцов шпрот. Если в первой лаборатории исследовали консервы по показателям качества (органолептика, массовые доли жира, белка и соли, соответствие массы нетто), то во второй проверяли только шпроты по показателю безопасности, а именно на содержание бензапирена.

Иллюзия копчения и разваренная рыба

Классический способ приготовления шпрот – копчение и последующая консервация в масле. При копчении образуется бензапирен – канцероген, который накапливается в организме человека и может вызывать развитие целого ряда мутаций, приводящих к образованию злокачественных опухолей. Однако именно во время копчения рыба приобретает приятный золотистый оттенок.

В России допустимые нормы бензапирена в шпротах ниже, чем в Европе. Поэтому многие отечественные производители сегодня изго-

тавливают этот продукт путем простого консервирования рыбы в масле с добавкой «жидкий дым». Законодательством это не запрещено, однако некоторые производители вводят потребителей в заблуждение, используя копильные ароматизаторы, но указывая на этикетке, что шпроты изготовлены путем копчения.

Например, по итогам дегустации образца шпрот ТМ «Союзконсервпром» ООО «Компания «Консервы» (Владимирская область) эксперты отметили, что вкус, запах, цвет, консистенция и состояние рыбы не соответствуют требованиям ГОСТа.

«Вкус и запах, не свойственные шпротам, консистенция рыбы разваренная, сильное сползание кожных покровов, цвет рыбы серый, масло в банке мутное, – описывает образец заведующая лабораторией биохимии ОАО «Гипрорыбфлот» Светлана Красикова. – Копченая рыба должна иметь равномерную окраску от светло-золотистой до темно-золотистой. Разваренная консистенция рыбы говорит о нарушении технологии. Поскольку и специфический запах копченостей отсутствует, приходится сомневаться, что рыбу действительно коптили. Сильное сползание кожных покровов может быть следствием того, что использовалось некачественное, залежалое или перемороженное сырье. Возможно, были нарушены и температурные режимы».

Мнение экспертов

Людмила Гамова,
начальник испытательной
лаборатории «ПЕТЭКС»:

«Лабораторным путем определить ароматизатор невозможно. Вероятным признаком того, что вместо натурального копчения применялась технология «жидкого дыма», может быть отсутствие у шпрот золотистокоричневого цвета».

Справка

При реализации проекта «Общественный контроль качества» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 8 мая 2010 года №300-рп.

Мнение эксперта

Светлана Красикова,
заведующая
лабораторией биохимии
ОАО «Гипрорыбфлот»:

«Сильное сползание кожных покровов может быть следствием того, что использовалось некачественное, залежалое или перемороженное сырье. Возможно, были нарушены и температурные режимы».



Контроль Качества



Кроме того, шпроты из Владимирской области содержали в себе в два раза меньше жира, чем указано на упаковке – 16% вместо 30,5%.

«Жирность рыбы может быть разной в зависимости от сезона ловли, – говорит **Светлана Красикова**. – Конечно, на этикетках должна размещаться фактическая информация о массовой доле жира, но часто производители указывают максимальные значения общепринятых норм по химическому составу, поскольку этикетки с маркировкой заказываются заранее и большими партиями».

Вкус окислившегося жира

Немало замечаний по итогам экспертизы получили образцы шпрот ТМ «Хозяин морей» ООО «Велрыбпром» (г. Великие Луки) и ТМ «Ингрия» ООО «Натурэль СБ» (Ленинградская область). У обоих образцов дегустаторы отметили привкус окислившегося жира, запах, не свойственный данному виду продукции, значительную разваренность рыбы и сильное сползание кожных покровов. У образца из Великих Лук была сухая консистенция, а у шпрот ТМ «Ингрия» – нехарактерный цвет.

По мнению Светланы Красиковой, привкус окислившегося жира мог стать следствием длительного хранения рыбного сырья в условиях, не соответствующих стандарту. Сухость и рассыпчатость рыбного мяса также может говорить о длитель-

ном хранении либо о том, что сырье несколько раз перезамораживалось, либо были нарушены температурные режимы при производстве. Серый цвет шпрот опять же наталкивает на мысль, что рыбку вовсе не коптили, а желая сэкономить, «приправили» копильной жидкостью.

Как оказалось, изготовители обоих образцов не доложили в банки рыбы: масса нетто шпрот ТМ «Хозяин морей» составила 152 вместо 160 граммов, указанных на этикетке, у образца ТМ «Ингрия» – 219 вместо 240 граммов. Недотянули до ГОСТовских значений эти консервы и по массовой доле жира. Фактическая жирность образца из Великих Лук оказалась 28% вместо 32%, образца из Ленобласти – 24% вместо 32%.

Последний образец из нестандартной четверки российских шпрот принадлежит ООО «Балт-Фиш Плюс» (Псковская область). Специалисты отметили слабую консистенцию, сильную разваренность и сползание кожных покровов рыбы. Цвет шпрот был неравномерным. Жирность образца, как ни удивительно, превысила указанное на этикетке значение почти в два раза – 30% вместо 17%.

И только один образец шпрот российского производства успешно прошел испытания почти по всем показателям. Им оказалась продукция ООО «Рыбокомбинат «За Родину» из Калининградской области. Однако и у него были отклонения по массовой доле жира: на этикетке

Некоторые производители вводят потребителей в заблуждение, используя копильные ароматизаторы, но указывая на этикетке, что шпроты изготовлены путем копчения.

указано 32%, по факту – 21%. В целом образец признан экспертами соответствующим требованиям ГОСТа.

Шпроты с бензапиреном

Совсем иная картина со шпротами из Латвии. И вкусом, и цветом, и консистенцией продукты пришлись дегустаторам по душе.

«В прибалтийских шпротах все рыбки были уложены аккуратно – одна к другой, все тушки одного размера, все золотистого цвета. Вкус, цвет, запах и консистенция классических шпрот в масле, – отметила **Светлана Красикова**. – Рыбки при выкладывании на тарелку сохраняли форму. Отечественные же шпроты сразу разламывались и превращались отчасти в кашу».

Высокие потребительские свойства прибалтийских шпрот показали образцы ТМ «Штурвал» ЛСЭЗ ООО «KOLUMBIJA LTD» (г. Лиепая), ТМ Keano ООО «ГАММА-А» (г. Рига) и ТМ «Пять морей» ООО «Вентспилский рыбоконсервный комбинат» (г. Вентспилс). Однако только шпроты ТМ «Штурвал» из г. Лиепая оказались еще и полностью безопасными.

В двух образцах латвийских шпрот (из Риги и Вентспилса) ИЛ «ПЕТЭКС» обнаружила превышение нормы бензапирена. В первом образце бензапирена содержалось $0,0057 \pm 0,0018$ мг/кг, во втором – $0,0083 \pm 0,0026$ мг/кг, что не соответствует российским нормам (не более 0,005 мг/кг).

«Скорее всего, шпроты излишне коптили, отсюда и превышение бензапирена. Причиной могло стать нарушение технологии, – говорит **начальник испытательной лаборатории «ПЕТЭКС» Людмила Гамова**. – Если регулярно употреблять продукты даже с небольшим превышением по содержанию бензапирена, то со временем это может привести к накоплению опасных веществ в организме и создаст условия для негативных последствий для здоровья».

Может ли в этом случае «жидкий дым» заменить классическую технологию копчения? Оказывается, не всегда. Использование «жидкого дыма» вместо копчения тоже нельзя назвать однозначно безопасным, считают специалисты. Во-первых, такие ароматические добавки могут различаться по составу, а во-вторых, не каждая из них может быть сделана качественно. В классический состав «жидкого дыма» входят фенолы, карбонильные соединения и кислоты. В процессе изготовления при соблюдении технологии из раствора дыма удаляются зола, деготь, за счет чего значительно снижается концентрация смол и канцерогенов. Тем не менее безопасность «жидкого дыма» как пищевой вкусовой добавки еще не до конца изучена, поэтому стоит с осторожностью и в минимальных количествах применять их для приготовления пищи.

Впрочем, производители не всегда информируют потребителей, ка-

Мнение экспертов

Светлана Красикова,
заведующая
лабораторией биохимии
ОАО «Гипрорыбфлот»:

«Копченая рыба должна иметь равномерную окраску от светло-золотистой до темно-золотистой. Разваренная консистенция рыбы говорит о нарушении технологии».

ким способом произведены шпроты – натуральным копчением или с использованием ароматизаторов типа «жидкий дым». Лабораторным путем определить ароматизатор не просто, говорит **Людмила Гамова**. Вероятным признаком того, что вместо натурального копчения применялась технология «жидкого дыма», может быть отсутствие у шпрот золотисто-коричневого цвета.

Килька с горечью

Помимо шпрот «Общественный контроль» проверял качество консервов из кильки, трески, тунца и горбуши.

По словам **Светланы Красиковой**, образец кильки в томатном соусе от ООО «Синергия» (г. Великий Новгород) по запаху и консистенции соответствовал ГОСТу, а вот вкус подвел. Эксперты отметили сильный привкус горечи, что свидетельствует о некачественном сырье. Также было обнаружено несоответствие фактических значений указанным на этикетке по массовой доле белка (9,2% вместо 14%) и массовой доле жира (8,5% вместо 12%).

Свою порцию замечаний получил и образец «Печень трески по-мурмански» от ООО «Парус» (г. Мурманск). Производитель честно указал на этикетке, что консервы произведены из мороженого сырья. Однако это никак не оправдывает вкусовые качества продукта – по заключению дегу-



Контроль Качества

статоров, печень имела вкус окислившегося жира, совершенно не соответствующий требованиям ГОСТа.

«Скорее всего, сырье было не свежее, – предполагает **Светлана Красикова**. – Но возможно, имеет место еще и нарушение технологии, так как идет несоответствие по массовой доле жира. В консервах печени трески массовая доля жира должна быть около 66%, как и было указано на этикетке, а у данного образца этот показатель по факту составил только 41%, то есть на 25% меньше».

Консистенция печени оказалась рыхлой, вид неаппетитный, а запах неприятный. Таков «портрет» консервов из Мурманска.

Натуральные консервы не подвели

Натуральные консервы из горбуши Росрыбколхозсоюза «АСРКС» рыболовецкого «Дружба» (Сахалинская обл область) и тунца ООО «Дальпромрыба» (Московская область), наоборот, порадовали специалистов ОАО «Гипрорыбфлот». Правда, в консервах «Тунец натуральный» специалисты обнаружили незначительное наличие хребтовой кости.

«Скорее всего, это случайность, потому что в целом вся технология производства соблюдена, – говорит Светлана Красикова. – По органолептическим и физико-химическим показателям все натуральные консервы соответствовали ГОСТу». **РБ**

Мнение эксперта



Дмитрий Поздняков,
исполнительный
директор Северо-Западной
мясной ассоциации:

– Консервы мясные и рыбные являются одним из тех продуктов, которые должны сохранять свои вкусовые качества независимо от внешних условий, оставаясь при этом безопасными для потребителя. Отклонения от установленных норм нельзя списать на условия хранения на полке магазина или неправильную транспортировку. Показатели качества и безопасности этого продукта – точное отражение уровня технологической культуры предприятия. Поэтому единожды разочаровавшись в одном товаре конкретного производителя, покупатель смело может сделать вывод об остальной линейке продуктов данного предприятия.

И в этом плане консервы, особенно рыбные, являются своего рода индикатором общего состояния завода-изготовителя. Если масло прогоркло, а рыба разваливается, даже не покинув банку, значит, производитель использует самое дешевое сырье, которое можно найти на рынке. Недопустимо, когда производители игнорируют и санитарные нормы, тем самым создавая серьезную угрозу здоровью и жизни людей. Поэтому при употреблении любой продукции всегда нужно руководствоваться здравым смыслом и в случае появления малейших сомнений в качестве и безопасности пищевого продукта без сожаления выбрасывать его, ведь здоровье дороже.



Гость:



Анатолий Евенко,
руководитель Ассоциации
прибрежных рыбопромышленников
и фермерских хозяйств Мурмана

Беседовала:



Елена Максимова

Будущее – за прибрежным кластером!

Рыбная продукция, выпущенная из сырья естественного вылова, считается более полезной, чем из рыбы, выращенной искусственно. Особенно если сырье это не было подвержено заморозке, а поступило на переработку сразу после вылова в свежем виде.

Именно из такого сырья выпускают продукцию большинство прибрежных рыбоперерабатывающих предприятий Мурманского региона. О специфике рыбного бизнеса Мурманской области, динамике цен на сырье и готовую продукцию, а также о тенденциях и перспективах российского рыбного рынка нам рассказал **Анатолий Евенко, руководитель Ассоциации прибрежных рыбопромышленников и фермерских хозяйств Мурмана.**

– **Анатолий Анатольевич, расскажите про основные направления деятельности вашей ассоциации.**

– В нашу ассоциацию входит 29 прибрежных предприятий Северного рыбохозяйственного бассейна различного профиля производств, из них 15 прибрежных добывающих предприятий. В общей сложности они имеют в своем составе около 30 малых прибрежных судов, которые обеспечивают Мурманскую область и некоторые другие регионы рыбной продукцией.

Все предприятия, входящие в ассоциацию, осуществляют поставки на берег свежего охлажденного сырья



Анатолий Евенко,
руководитель Ассоциации при-
брежных рыбопромышленников
и фермерских хозяйств Мурмана:

«Будущее российской рыбной отрасли очень зависит от прибрежного кластера. Я убежден в этом. Сейчас вносится предложение по передаче управления прибрежным блоком регионам. Это хороший знак: однако нельзя использовать одинаковые инструменты регулирования деятельности для всех рыбохозяйственных бассейнов. Нужно обязательно учитывать региональные особенности каждого».

с его первичной обработкой: потрошением, обезглавливанием, пересыпкой льдом. Основная доля рыбы поставляется на береговые рыбоперерабатывающие фабрики Мурманской области, а порядка 10% – напрямую на прилавки магазинов, в том числе и за пределы региона.

Рыба, выловленная рыбоводчиками нашей ассоциации, поставляется исключительно на российские предприятия, а не на экспорт.

Большинство рыбных фабрик, выпускающих продукцию из охлажденного сырья – таких в нашем регионе порядка 18, сертифицированы по европейскому стандарту. Они производят высококачественный продукт, который продают не только на внутреннем рынке, но и отправляют на экспорт. Добавочная стоимость при этом остается в регионе.

– **Какова в целом доля предприятий рыбохозяйственного комплекса Мурманской области в обеспечении рыбной продукцией потребителей?**

– Основной объект добычи мурманских рыболовов – валютыемкие виды рыб, к которым относятся треска и пикша. Сегодня в области 45 рыбодобывающих предприятий, которые занимаются выловом трески и пикши в режиме прибрежного рыболовства, среди них – наши 15 предприятий.

Если говорить про долю, то всего на Северном бассейне, куда, помимо Мурманской области, входят Архангельская область, Республика Каре-

Северный бассейн:

- Мурманская область
- Архангельская область
- Республика Карелия
- Ненецкий АО



Прибрежная квота:



треска – 21 ТЫС. ТОНН

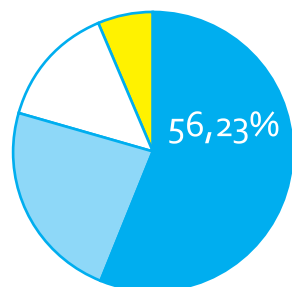


пикша – 9 237 ТОНН

Доля вылова трески

И ПИКШИ (по регионам)

от всего вылова рыбодобывающих предприятий Северного бассейна



- Мурманская область – 56,23%
- Архангельская область – 23,41%
- Республика Карелия – 14,17%
- Ненецкий АО – 6,19%

лия и Ненецкий автономный округ, работает 70 предприятий прибрежного лова. Им всем на добычу трески и пикши выделяется прибрежная квота, которая составляет по треске 21 тыс. тонн, по пикше – 9 237 тонн.

В Мурманской области это 11 252 тонны трески и 4 505 тонн пикши – 56%, соответственно, от всего вылова рыбодобывающих предприятий Северного бассейна. Для сравнения: на долю рыбаков Архангельской области приходится 23,41%, на Карелию – 14,17%, а на Ненецкий автономный округ – 6,19%.

Если всю треску и пикшу, выловленную предприятиями Мурманской области, перевести на коэффициент разделки, который по треске составляет 1,5%, а по пикше – 1,4%, то мы получим количество первично обработанной рыбы, которое добытчики региона поставляют на российский берег.

На Мурманский морской порт приходится порядка 50 судов-свежевыковок. Всего с мая по начало декабря охлажденной рыбы на мурманский берег через наш порт поставлено: трески и пикши в первичной обработке 14 818,86 тонны, плюс порядка 8 тыс. тонн по спецпромыслу других видов: камбала, зубатки, креветки и др. Свежемороженой трески, пикши, мойвы, сельди и др. – 73 981,333 тонны. За этот период было совершено 791 судозаходов, из которых 520 – с охлажденной рыбой.

– Помимо трески и пикши, поставляется ли еще какая-либо рыба на перерабатывающие предприятия Мурманской области?

– Да, в режиме спецпромысла и 10%-го разрешенного прилова присутствуют и другие виды рыб: палтус, зубатка, камбала, а также нетрадиционные гидробионты: морские ежи, морские водоросли, креветки. Это сырье тоже пользуется спросом у береговых предприятий.

– Испытывают ли мурманские переработчики сейчас проблемы с сырьем?

– Учитывая социальную значимость прибрежной деятельности, ежегодно, начиная с 2010 года, рыбодобывающим предприятиям Северного бассейна, помимо предусмотренной квоты, выделяют дополнительные ресурсы трески и пикши за счет неосвоенных квот третьих стран, а в этом го-

ду наших рыбаков впервые наделили остатками и научной квоты.

Однако даже получившегося в итоге объема для полной загрузки предприятий береговой переработки не хватает. По данным рыбопереработчиков Мурманской области, им необходимо 70–80 тыс. тонн первично обработанного сырья, а мы на начало декабря получили чуть больше 40 тыс. тонн в воде. Сейчас прибрежные береговые перерабатывающие предприятия работают в одну-две смены, а при

Цены на треску и пикшу выросли. В частности, в начале декабря отпускные цены для предприятий береговой переработки на пикшу составляли 125 руб./кг, на треску – 135–140 руб./кг. Это стоимость охлажденного сырья в первичной обработке. В магазинах рыба на тот момент стоила уже до 170 руб./кг.

полной загрузке могли бы работать в три смены, по непрерывному циклу.

– Как изменились цены на рыбное сырье в последние месяцы?

– Цены на треску и пикшу выросли. В частности, в начале декабря отпускные цены для предприятий береговой переработки на пикшу составляли 125 руб./кг, на треску – 135–140 руб./кг. Это стоимость охлажденного сырья в первичной обработке. В магазинах рыба на тот момент стоила уже до 170 руб./кг.

Однако наблюдается снижение. Например, пикша к началу декабря упала в цене по сравнению с началом ноября на 3 рубля, треска – на 1,5–2 рубля. Это связано с тем, что в сентябре – начале октября переработчики закупали сырье в больших объемах, а к декабрю ажиотаж в определенной степени спал.

– Каким образом происходит формирование цен поставщиками сырья?

– Так как спрос на охлажденное сырье высок, логично, что предприниматели будут стремиться продать его



Анатолий Евенко,
руководитель Ассоциации при-
брежных рыбопромышленников
и фермерских хозяйств Мурмана:

«Санкции лишний раз подтолкнули региональные и федеральные власти обратить внимание на прибрежный кластер, это видно по законодательным инициативам. Перед нашими предприятиями поставлена задача восполнить недостаток красной рыбы, которую поставляли нам из стран Евросоюза, белой рыбой – треской».

по выгодной для себя цене. Ценового сговора между поставщиками нет, они ориентируются исключительно на спрос.

– В связи с введением санкций и серьезным повышением цен на такие категории рыбной продукции, как лосось и сельдь, какими вам видятся перспективы развития прибрежного кластера?

– Основная задача наших рыбаков и переработчиков – стратегическая: кормить население по доступным ценам. И санкции лишний раз подтолкнули региональные и федеральные власти обратить внимание на прибрежный кластер, это видно по законодательным инициативам. Перед нашими предприятиями поставлена задача восполнить недостаток красной рыбы, которую поставляли нам из стран Евросоюза, белой рыбой – треской.

– Сейчас сильно выросли цены и на мясо. Будет ли в связи с этим повышаться потребительский спрос на треску и пикшу?

– Вполне возможно, ведь рыба – полезный белковый продукт. А рыба естественного вылова – самовоспроизводящийся ресурс, в отличие от мяса. Поэтому странам, имеющим выходы к морю, в непростых экономических условиях она всегда давала гарантию продовольственной безопасности, при условии правильно организованной системы вылова.

– **Какие регионы, помимо собственного, рыбаки и рыбопереработчики Мурманской области обеспечивают рыбой?**

– Ряд рыбодобывающих предприятий нашей ассоциации уже в течение нескольких лет поставляют в Ленинградскую область свежемороженную рыбу. Как только судно приходит в порт, у берега его встречает автомобиль-рефрижератор, в который отгружается охлажденное сырье и транспортируется в Санкт-Петербург.

Однако количество сырья, поставляемое в другие регионы, составляет не более 10% от общего объема рыбы, выгружаемой на берег. Наш губернатор ставит задачу рыбодобытчикам Мурманской области загружать сырьем в первую очередь свой регион.

– **А продукция глубокой переработки, выпущенная предприятиями Мурманской области из охлажденной трески и пикши, пользуется спросом в других регионах нашей страны?**

– Безусловно. Мурманская рыба естественного вылова – это высококачественный продукт, который гораздо более полезен, чем ввозимый на наш рынок искусственно выращенный в дальних зарубежных странах Азии пангасиус и ему подобные виды рыбы.

И, несмотря на то что Мурманская треска и пикша на полках магазинов дороже импортной, наша рыбная продукция пользуется более высоким спросом.

– **Какие меры нужно предпринимать, чтобы развитие рыбной отрасли шло максимально эффективно? Какие направления стоит развивать?**

– Так как игроки рыбного рынка участвуют в обеспечении продовольственной безопасности страны, отрасли нужно помогать развиваться, осо-

бенно предприятиям, которые поставляют качественное сырье на берег, изготавливают качественную продукцию и участвуют в социально значимых проектах.

А главное, стоит понимать, что будущее российской рыбной отрасли очень зависит от прибрежного кластера. Я убежден в этом. Сейчас вносится предложение по передаче управления прибрежным блоком регионам. Это хороший знак: однако нельзя использовать одинаковые инструменты регулирования деятельности для всех рыбохозяйственных бассейнов. Нужно обязательно учитывать региональные особенности каждого.

У специалистов отрасли и представителей законодательных органов неоднозначное мнение по поводу передачи регулирования прибрежного кластера регионам. Некоторые считают, что такой шаг повлечет за собой коррупцию на местах. Но ведь и при федеральном подходе от коррупции никто не застрахован! К тому же в нашей стране есть структуры и законы,

Мурманская рыба естественного вылова – это высококачественный продукт, который гораздо более полезен, чем ввозимый на наш рынок искусственно выращенный в дальних зарубежных странах Азии пангасиус и ему подобные виды рыбы.

которые контролируют и регулируют отношения власти и бизнеса.

При работе с охлажденным сырьем дорог каждый час, поэтому ряд решений необходимо принимать на местах, а не в Москве. Кроме того, власти региона лучше знают свои предприятия, более объективно могут оценить их работу и по результатам этой оценки предоставить компаниям, работающим честно и участвующим в социально значимых проектах, законные преференции, чтобы они могли развиваться и приносить еще большую пользу не только региону, но и стране в целом. **РС**



VIV Russia 2015 приглашает специалистов рыбной отрасли на саммит

Саммит VIV Russia 2015 для руководителей агропромышленного сектора экономики, на котором будут обсуждаться основные направления развития отрасли, состоится 18 мая в гостинице Lotte Hotel Moscow.



Основываясь на современных потребностях российского рынка животноводства, птицеводства, рыбоводства и производства молочной продукции, организаторы VIV Russia 2015 выставочная компания «Асти Групп» (Россия) и VNU Exhibitions Europe (Нидерланды) впервые проводят Саммит не в рамках выставки, а за день до ее начала, причем на самом высоком уровне.

На Саммите будут рассмотрены актуальные тенденции российского рынка производства и потребления мясной и рыбной продукции, вопросы безопасности и качества, перспективные прогнозы по торговле мясом и рыбой на основных мировых рынках, а также последовательные шаги по внедрению и использованию новых технологий в каждой из отраслей по производству и переработке животного белка.

С докладами выступят лидеры российского рынка АПК, ведущие специалисты отрасли, зарубежные аналитики и руководители профильных ассоциаций и союзов.

www.vivrusia.ru

ФАС проверит законность двукратного увеличения цен на красную икру

Архангельское управление ФАС проверяет законность увеличения цены на лососевую красную икру за два месяца в два раза.

Как сообщили FlashNord в ведомстве, с жалобой на по-

вышение цены на икру обратился житель Соловецких островов. По его словам, стоимость деликатеса выросла с 350 до 690 рублей за 200 граммов.

«Неужели на Соловках только цены на икру вызывают возмущение?» – заявили в региональном управлении ФАС.

Ранее ведомство начало расследование действий оптовых поставщиков рыбы в Архангельской области, которые повысили цены более чем на 20%.

«Выявляются логистические цепочки продукции, устанавливаются причины роста оптовых цен», – пояснили в пресс-службе.

flashnord.com

ТС и Вьетнам завершили переговоры по подготовке соглашения о свободной торговле

Таможенный союз и Вьетнам завершили переговорный процесс по подготовке проекта соглашения о зоне свободной торговли. Об этом сообщили в середине декабря в Торговом представительстве России в Социалистической республике Вьетнам.

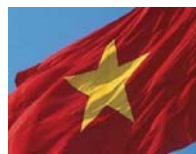


Восьмой, завершающий раунд переговоров между делегациями Вьетнама и стран-участниц Таможенного союза в составе России, Белоруссии и Казахстана проходил с 8 по 14 декабря на острове Фукуок южной вьетнамской провинции Киензянг.

Делегации сторон на консультациях возглавили министр по торговле Евразийской экономической комиссии, являющийся постоянно действующим наднациональным регулирующим органом Таможенного союза, и министр промышленности и торговли. «Сторонам удалось согласовать ключевые положения проекта соглашения о зоне свободной торговли. После доработки технических вопросов документ будет готов к подписанию», – отметили в торгпредстве.

Ожидается, что заключение соглашения о зоне свободной торговли, которое предполагает отмену импортных тарифов, придаст мощный импульс росту торгово-экономических связей Вьетнама и Таможенного сою-

за. По оценкам экспертов Евразийской экономической комиссии, изучавших данный вопрос, товарооборот между Таможенным союзом и Вьетнамом может достигнуть к 2020 году отметки 10-12 млрд долларов в год, что в четыре раза выше нынешнего уровня.



В свою очередь, специалисты минпромторга Социалистической республики Вьетнам полагают, что объемы экспорта страны в государства Таможенного союза в результате формирования режима свободной торговли могут увеличиться в три-четыре раза в течение пяти лет.

TACC

Южная Корея проводит исследование японской рыбопродукции

Южная Корея направила в Японию группу экспертов для исследований, связанных с запретом Южной Кореей импорта рыбопродукции из Фукусимы и семи других префектур Японии, сообщили в министерстве сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства.

За пять дней эксперты посетили пострадавшую от землетрясения атомную электростанцию в Фукусиме и оптовые рынки рыбопродукции на Тихоокеанском побережье префектур Фукусима и Чива и собрали данные для возможного пересмотра запрета на импорт.



Они также побывали в японских институтах, занимающихся проведением анализов на радиоактивность пищевых продуктов, воды и океанского грунта.

После инцидента на атомной электростанции Фукусимы, вызванного землетрясением и цунами в марте 2011 года, правительство Южной Кореи ввело запрет на импорт всей рыбопродукции из восьми префектур Японии в сентябре 2013 года. В сентябре прошлого года Южная Корея созда-

ла комитет экспертов по обсуждению возможного пересмотра запрета. Обозреватели говорят, что пока неясно, приведут ли исследования к снятию запрета на импорт.

«Япония надеется, что Южная Корея углубит свое понимание вопроса через исследования, и запрет вскоре будет снят», – говорит заместитель главного секретаря кабинета министров Японии Хирошиге Секо.

fishretail.ru

На 11 декабря 2014 года добыто 293 тыс. тонн сельди и 1,278 млн тонн минтая

Начальник Управления организации рыболовства Федерального агентства по рыболовству Андрей Горничных провел очередное заседание штабов по координации промысла сельди и минтая в Беринговом и Охотском морях.



По данным ФГБУ «Центра системы мониторинга рыболовства и связи» на 11 декабря 2014 года в Западно-Беринговоморской зоне добыто более 4 тыс. тонн сельди или 81% от квоты, а в Карагинской подзоне – 42 тыс. тонн или 56% от квоты. Темп освоения – на уровне 2013 года: 7,7 тыс. тонн. В то же время в предыдущем году на аналогичную дату вылов был несколько выше – 54 тыс. тонн или 73% ОДУ.

Вылов минтая в Западно-Беринговоморской зоне превысил 275 тыс. тонн или 82% от квоты, в Карагинской подзоне – 13 тыс. тонн или 80% от квоты, в Петропавловско-Командорской подзоне – 91 тыс. тонн или 95% от квоты.

По словам директора ФГУП «КамчатНИРО» Олега Лапшина, отставание по сравнению с предыдущим годом в освоении минтая и сельди связано как с объективными причинами (гидрологические условия и обилие штормов), так и с недостаточным выставлением флота добывающими компаниями.

В Северо-Охотоморской подзоне вылов минтая составил 292 тыс. тонн или 99% от квоты, в Восточно-Сахалинской подзоне – 88 тыс. тонн или почти 77% от квоты, в Западно-Камчатской подзо-

не и Камчатско-Курильской подзоне – 519 тыс. тонн или 99% от суммированной квоты в обеих подзонах.

В Восточно-Сахалинской подзоне на начало декабря работали 11 судов, два из них – по прибрежным квотам. Уловы достигали 180 тонн на судосутки. Биологический выход икры – 1,7%, но основная масса икры находилась на ранних стадиях развития. Часть флота в связи с выбором дополнительных квот сместилась на промысел сельди.



В Северо-Охотоморской подзоне вылов сельди составил 247 тыс. тонн или 65% от выделенных объемов. Промысел сельди вели 19 крупнотоннажных и 9 среднетоннажных судна, 3 из них работали по прибрежным квотам. Темп освоения квоты этой сельди в целом оставался выше чем в 2013 году. В связи с простоем флота по метеоусловиям за несколько дней декабря отставание от вылова 2013 года увеличилось до 16 тыс. тонн.

В районе находилось 21 транспортное судно, в частности пять судов – под погрузкой, 16 – в ожидании накопления продукции на промысловых судах и переходах. За первую неделю декабря 6 транспортов загрузились и покинули район промысла.

На контроле работы флота и обеспечения погрузочных работ находится 20 инспекторов морской охраны и одно патрульные судно. Простоев судов на перегрузках из-за отсутствия инспекторов не наблюдалось.

fishcom.ru

Предприятия Чукотки реализовали возможность по лососю на 70%

В Чукотском автономном округе подвели итоги «красной» путины. Всего в этом году рыбаки региона взяли 1582 тонны лососей – добыча велась в рамках различных видов рыболовства.

Результаты лососевой путины озвучены на заседании рыбохозяйственного

совета ЧАО. В 2014 году на территории региона добыто 1 582 тонны красной рыбы – более 69% от возможного вылова. По сравнению с 2013 годом рыбаки увеличили освоение почти на 3%, добыв на 150,3 тонны больше кеты, нерки и горбуши.



Как сообщили в пресс-службе администрации округа, лимиты для промышленного рыболовства (1 430 тонн) выбраны на 70%, что больше показателя прошлого года на 10,4%. Предприятия региона увеличили добычу нерки на 50 тонн, кеты – на 229 тонн. В 2014 году впервые были выделены объемы для добычи чавычи, освоением лимита занимался государственное предприятие Чукотского АО «Чукотторг». Из 1,5 тонны выловлено 500 килограммов.

Коренные жители Чукотки освоили предложенные объемы на 62,2%, добыв порядка 442 тонн рыб лососевых видов – на 93,5 тонны меньше, чем годом ранее.

Рыбаки-любители взяли 124,5 тонны лососей или 96,4% от предложенного объема. В ходе научного лова добыто порядка 5 тонн кеты, 700 килограммов нерки и 200 килограммов горбуши, что в целом составляет 30% от выделенного лимита.



Члены рыбохозяйственного совета также рассмотрели результаты добычи на территории региона минтая, трески, сельди, палтуса и крабов. Всего было выделено для освоения 27,7 тыс. тонн этих видов водных биоресурсов. Освоено 13,4 тыс. тонн, в том числе 9,8 тыс. тонн минтая.

По данным департамента финансов, экономики и имущественных отношений Чукотского АО, за январь-сентябрь доходы регионального бюджета от сборов за пользование водными биоресурсами составили почти 62,2 млн рублей.

Fishnews

Московские чиновники разыскивают дальневосточный сурими

Дефицит сырья для охлажденных крабовых палочек отмечают российские производители. Причиной стал запрет поставок сурими, фарша из минтая и рыб тресковых пород, из США из-за санкций, введенных правительством РФ в августе этого года. В результате ряд компаний перешел на сырье из стран Азии.



Как сообщил в своем интервью ТАСС помощник руководителя Россельхознадзора Алексей Алексеев, ведомство готово открыть для производителей альтернативные источники сырья из других стран. «Нам надо оценить возможности потенциальных предприятий-поставщиков и уровень их безопасности, если в странах есть работоспособная ветеринарная служба, то мы можем даже открыть поставки под ее гарантии, если есть сомнения – можем послать своих инспекторов», – сказал он.

Но главной проблемой остается нежелание производителей крабовых палочек использовать сурими отечественного производства из-за его низкого качества. Обобщая с журналистами, представитель надзирающего органа, в частности, акцентировал внимание на том, что на данный момент Россия располагает мощностями для производства около 8-9 тыс. тонн минтаевого сурими на Дальнем Востоке. Однако из-за отсутствия спроса на внутреннем рынке они загружены всего на 35%. Более того, на Дальнем Востоке по данным Москвы уже производится более 5 тыс. тонн высококачественного фарша, который не попадает к отечественным производителям.

Вместе с тем, по итогам 2013 года основные поставщики сурими, имеющие на мировом рынке примерно рав-



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления Вашим предприятием



Успех – вопрос системы

Быстрее
Надежнее
Эффективнее

Ведущие предприятия рыбоперерабатывающей промышленности во всем мире успешно сотрудничают с CSB-System. Повысьте конкурентоспособность Вашего предприятия с нашим IT-решением!

Преимущества:

- оптимально настроенные процессы
- учет всех требований отрасли
- быстрая окупаемость инвестиций 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

ные доли в 20%, – США, Китай и Вьетнам. За ними следует Таиланд, чуть меньшие показатели у Японии, Индии и Чили.



С чиновником категорически не согласен руководитель одного из ведущих производителей крабовых палочек в Приморье, входящего в группу «Си-нергия», – генеральный директор ОАО «КВЭН» Евгений Моргунков. «Если бы на Дальнем Востоке действительно производили более 5 тыс. тонн сурими в год, я бы первый в очереди стоял. Но это не так. Поэтому наша компания ранее закупала сурими в США, а после введения санкций перешла на работу с Японией и странами Юго-Восточной Азии. Если на рынке появится российский сурими надлежащего качества по цене, сопоставимой с импортным, мы с удовольствием его купим», – утверждает он.

По словам Моргункова, возможно, вместо сурими речь идет об обычном рыбном фар-

ше, а это, как поясняет эксперт, совершенно другая продукция. Рыбный фарш может быть изготовлен из мороженой рыбы, а сурими – только из парного минтая, то есть на плавбазе или на рыбзаводе, куда поступает продукция прибрежного лова, и по особой технологии, которая позволяет избавиться от запаха и вкуса рыбы, чем и ценен фарш сурими. Ведь он используется не только для крабовых палочек, но и в колбасном производстве, причем во всем мире.

www.fishnet.ru

В Карелии заработала гидроэлектростанция, способная пропускать на нерест рыбу

Малую гидроэлектростанцию «Каллиоокоски», способную пропускать на нерест рыбу, ввели в эксплуатацию в карельском поселке Хелюля. ГЭС построила компания «Норд Гидро» совместно с чешской TES VSETIN s.r.o.

По словам главы республики Александра Худилайна, ввод «Каллиоокоски» обеспечит стабильным и надежным электроснабжением объек-

ты поселка Хелюля, в котором, по данным Карелиястата, проживают 2,7 тыс. человек. Вырабатываемая мощность малой гидроэлектростанции – 0,975 МВт.



«Реализация таких инвестиционных проектов позволяет сократить энергодефицит Карелии за счет создания экологически чистых источников генерации, улучшить экологическую обстановку, а также обеспечить бесперебойное и качественное электроснабжение потребителей», – сказал Александр Худилайнен.



При строительстве новой ГЭС на реке Тохмайоки рядом с плотиной был создан рыбоход – настоящий лабиринт для форели, которую здесь ожидают следующим летом, отметил он. Общая сумма инвестиций компаний в проект составляет 384 млн рублей. Гидростанция «Каллиоокоски», строившаяся с октября 2013 года на месте старой финской двухуровневой ГЭС, стала третьим проектом компании «Норд Гидро» в Карелии. Две другие малые гидроэлектростанции действуют в Северном Приладожье.

TACC

Мурманский рыбокомбинат готов возродиться на норвежской мойве

Руководство мурманского рыбокомбината, остановившего свою работу после введения ограничения на ввоз живой рыбы из Норвегии, попросило федеральные власти снять эмбарго с норвежской мойвы с января по март, чтобы поставить на берег 20 тыс. тонн этой рыбы.

Директор комбината Михаил Зуб рассказал, что такое решение, подобное тому, что уже было принято в отношении смолта, могло бы дать предпри-

ятию, которое не работает уже несколько месяцев, временную передышку. Об этом он написал в открытом письме президенту РФ.

Россия в начале августа на год ограничила импорт ряда товаров из стран, которые ввели против нее санкции, – США, государств ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. В список ограниченный попала и рыба.

Мурманский рыбокомбинат, по словам его директора, с начала 2000-х годов участвовал в норвежских рыбных аукционах. В конце 90-х годов мурманских рыбопромышленников поразила технология, применяемая на норвежских наливных судах, производительность которых выше, чем на российских траулерах. Комбинат договорился о поставках живой трески и переоборудовал производство, чтобы принимать наливные суда с РСВ-танками (наливные танки с системой охлаждения заборной водой) из районов промысла.

Запрет на поставку норвежской трески застал одно из крупнейших рыбоперерабатывающих предприятий России, мощность которого составляет 70 тыс. тонн рыбы в год, врасплох – в долгах и без перспектив на работу. Михаил Зуб подал иск в Верховный суд в надежде отменить запрет на ввоз трески из Норвегии. Но судья принял решение не в пользу комбината.



Чтобы спасти предприятие, его руководитель принял решение перепрофилировать производство и создать на базе рыбокомбината логистический центр, сохранив рабочие места для 200 человек.

По словам Михаила Зуба, за 15 лет работы в комбинат было вложено порядка 300 млн рублей, сама технология внедрялась больше 10 лет. Один из вариантов спасения производства, который видит предприниматель, – получить разрешение на доставку на российский берег норвежской мойвы.

Михаил Зуб сообщил, что администрация ОАО «Мурманский рыбокомбинат» провела переговоры с норвежским концерном «Норгес Силдесклаг» (Норвегия) о поставке с 15 января по 30 марта этого года 20 тыс. тонн мойвы по цене 2 кроны за килограмм (около 15 рублей) при наличии раз-

Упаковочное оборудование флоупак для замороженной рыбы

Наклонный упаковочный полуавтомат МГУ-НК-375
15–25 упаковок в минуту

Запатентованная конструкция обеспечивает отсутствие заломов на плёнке. Работает без компрессора, а питание от 220 В.



Горизонтальный автомат МГУ-НОТИС-Н-210
25–60 упаковок в минуту

Полностью электронно управляемая с 4 независимыми приводами. Время переналадки – не более 3 минут.



Завод упаковочного оборудования
+7 (383) 292-60-06 Новосибирск
+7 (495) 923-28-88 Москва
www.notis.ru





решения на поставку. В итоге в магазины компания могла бы поставить мойву по 40 рублей за килограмм.

Предприниматель подчеркивает, что в своем письме президенту он просит отменить запрет на поставку живой мойвы на два месяца, когда идет мойвенная путина. «У нас есть договор аутсорсинга с Удмуртией, можем перебросить оттуда 400-500 переработчиков, которых мы разместим в Мурманске на период мойвы», — поясняет он, добавляя, что найти обработчиков в Мурманске сейчас трудно.

РИА Новости

Утвержден план мероприятий по искусственному воспроизводству ВБР на 2015 год

Заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации – руководитель Федерального агентства по рыболовству **Илья Шестаков** подписал приказ Росрыболовства «Об утверждении Плана искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов на 2015 год».



Планом мероприятий предусматривается осуществление искусственного воспроизводства водных биоресурсов в 2015 году федеральными государственными бюджетными учреждениями, подведомственными Росрыболовству, и юридическими лицами за счет собственных средств.

Утвержденный план включает виды водных биоресурсов, объемы необходимых выпусков по рыбохозяйственным бассейнам Российской Федерации. В нем также установлены сроки и этапы выпуска молоди (личинок) с указанием источников получения посадочного материала.

До конца года в план планировалось включить рыболовные организации Росрыболовства, завершающие переход из ФГУП в ФГБУ согласно Распоряжению

Правительства Российской Федерации от 11 июня 2014 года №1039-р. Руководителям территориальных управлений Росрыболовства поручено в установленном порядке обеспечить контроль за выполнением работ по искусственному воспроизводству водных биоресурсов в 2015 году.

Fishnet.ru



В Мурманске остановился рост цен на охлажденную треску

Представитель Комитета рыбохозяйственного комплекса Мурманской области принял участие в заседании межведомственной рабочей группы по вопросам реализации Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (381-ФЗ) и разработке мер по развитию продовольственного рынка города Мурманска.

Рабочей группе были представлены меры по улучшению обеспечения населения рыбопродукцией. Руководством региона были приняты решения, направленные на увеличение прибрежной квоты как основного источника охлажденной трески и пикши.

Поддерживается фирменная торговля рыбпродукцией, оказывается помощь предприятиям аквакультуры, по поручению губернатора Мурманской области рыбохозяйственным Комитетом на постоянной основе проводится мониторинг торговли рыбой в регионе.



В ходе обсуждения членами рабочей группы доклада и принимаемых мер представителем ТД «Евророс» было отмечено, что рост цен на охлажденную треску остановился, а в последнее время наблюдается тенденция их снижения, что является добрым знаком на фоне общей динамики цен на другие продукты питания.

murmansk.fishretail.ru



Австрийская фирма Zaltech предлагает функциональные добавки и комплексные вкусо-ароматические композиции для переработки рыбных продуктов.

- комплексные смеси для посола, интенсификаторы созревания для различных пород рыб;

- пряные смеси для посола;

- ароматизаторы и стабилизаторы;

- консерванты, средства для сохранения свежести; красители

**Эксклюзивный представитель ZALTECH в России ООО «Биофуд Спайс»
тел./факс (495) 642-82-42, (498) 602-76-40
www.zaltech.com**



Гости: **Елена Гетман**,
менеджер по работе с клиентами компании
Fish Tower (торговая марка «ЮКА»)

Беседовала: **Елена Максимова**

Рыбные снеки: полезный перекус

На российском рынке снеков крайне много различных предложений. Однако полезный продукт для перекуса в этом сегменте выбрать не так просто. Между тем, всем известно, что рыба и морепродукты – кладезь необходимых для организма минералов и микроэлементов. При этом в высушенном виде они не теряют своих полезных свойств. Именно поэтому данное сырье, переработанное в снеки, может считаться не только вкусным, но и полезным перекусом. О тенденциях развития рынка рыбных снеков мы поговорили с **Еленой Гетман, менеджером по работе с клиентами компании Fish Tower.**



В упакованном виде снеки из рыбы и морепродуктов реализуются под брендом «ЮКА» с 2004 года

— **Елена, расскажите о вашем ассортименте.**

– Наш ассортимент – это снеки из рыбы и морепродуктов, причем как в упакованном виде – изделия, реализуемые под брендом «ЮКА» с 2004 года, так и развесная продукция.

– **Какие виды рыбы и морепродуктов вы используете для изготовления снеков?**

– Для изготовления продукции мы используем желтополосого селара (желтый полосатик), анчоуса, королька, окуня, ставриду, путассу, минтая, рачка, осьминога и кальмара.

– **Где вылавливается сырье для производства продукции?**

– В основном мы изготавливаем снеки из биоресурсов, выловленных в водных бассейнах Китая, Вьетнама и Тайланда. В этих странах находятся и заводы по производству снеков.

– **Рецептуру разрабатывают тоже специалисты перечисленных стран?**

– К разработке рецептур непосредственное отношение имеет наш генеральный директор. Она часто ездит из Москвы в Китай, чтобы участвовать в создании новых ассортиментных позиций и контролировать технологический процесс.

– **Сколько могут храниться рыбные снеки?**

– При соблюдении температурного режима – от -5 до +8°C – 21 день.

– **Как продукция попадает к Российским потребителям?**

– Через Владивосток. Там на нее составляются таможенные декларации, после чего она отправляется на другие филиалы в Петербурге и в Москве. В Москве у нас головной офис, склады, где продукция упаковывается и поступает на реализацию.

– **Через какие каналы реализовываете продукцию?**

– Как через розничные точки продаж, так и через сетевые магазины. В частности, нефасованную продукцию мы поставляем в лавки, торгующие разливным пивом, а расфасованные снеки под брендом «ЮКА» реализуем в основном через сети, в числе которых «Ашан», «Полушка» и др.

– **Кто поставляет вам упаковку для снеков?**

– Мы используем упаковку российского производства, находим самые интересные предложения по цене и качеству.

– **Вяленая рыба в России известна давно, однако именно в формате снеков – разделанные и удобные для потребления упакованные рыба и морепродукты на нашем рынке появились гораздо позже. Расскажите об истории появления рыбных снеков в нашей стране.**

– Буквально шесть лет назад рыбные снеки считались новинкой на российском рынке, наши соотечественники только узнали о них, тогда как весь мир потреблял снеки из рыбы и морепродуктов с 80-х годов прошлого века. Практически сразу россияне очень полюбили именно снеки из кальмаров, и интерес к ним с годами не ослабевает, а, наоборот, растет.

– **Готовить рыбу любят не все, несмотря на ее пользу. Производство рыбных снеков способствует популяризации рыбной продукции?**

– Да. Российские потребители очень любят рыбные снеки. Кстати, снековую продукцию из кальмаров по достоинству оценили де-

ти. Кальмаровая стружка или кольца мягче, чем рыбные снеки, и вкус у них немного сладковатый. Поэтому детям, которые отказываются есть вареную или жареную рыбу, в качестве альтернативного источника аминокислот и белка можно предлагать снеки из кальмаров. Конечно, в умеренном количестве. А вяленую рыбу, снеки из которой

явится возможность увеличить объемы, освоить новые направления, например, по части поставки рыбного сырья переработчикам.

– **А потребление рыбных снеков, на ваш взгляд, в России будет расти в ближайшее время?**

– Безусловно, снеки из рыбы и морепродуктов уже заняли определен-



Для изготовления продукции используются желто-полосый селар (желтый полосатик), анчоус, королек, окунь, ставрида, минтай, рачок, осьминог и кальмар.

Елена Гетман,
менеджер по работе
с клиентами компании
Fish Tower (торговая
марка «ЮКА»):

«Если говорить о нашей компании, то считаем, что у нее, благодаря сложившейся экономической ситуации, очень хорошие перспективы: часть конкурентов отсеется, появится возможность увеличить объемы, освоить новые направления, например, по части поставки рыбного сырья переработчикам».

тоже очень популярны, врачи рекомендуют для женского здоровья. В ней много кальция, железа и других микроэлементов, которые тормозят развитие остеопороза.

– **Как вы видите перспективу развития российского рыбного рынка в ближайшие годы?**

– В связи с эмбарго, наши переработчики будут искать поставщиков сырья на Востоке: в Китае, Таиланде, Вьетнаме, где очень много предложений рыбы и морепродуктов. Можно предположить, что на российском рынке появятся новые виды рыбы. Если говорить о нашей компании, то считаем, что у нее, благодаря сложившейся экономической ситуации, очень хорошие перспективы: часть конкурентов отсеется, по-

ную нишу. Но стимулировать увеличение спроса в данном сегменте возможно с помощью вывода на рынок новинок.

Однако не каждый новый продукт может понравиться потребителю, поэтому к выпуску новинок стоит подходить осторожно. Мы, например, добавляя в ассортимент продукты с новыми вкусами, тестируем их, в частности, на отраслевых выставках. Например, на смотре World Food 2014 мы провели дегустацию среди посетителей нашего стенда, предоставив им возможность попробовать различные снеки из кальмаров и дать оценку каждому вкусу. Результаты дегустации показали, что большинство представленных продуктов очень понравились потребителям. **РР**



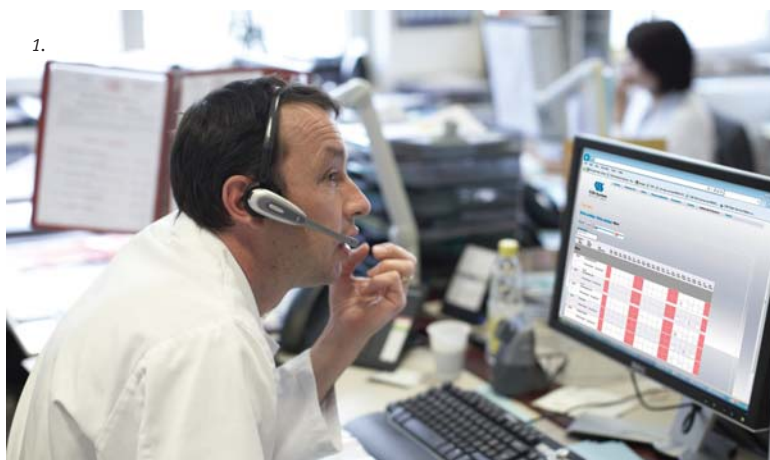
Компания: **ООО «ЦСБ-Систем»**
127434, г. Москва,
Пятницкая ул., 73, оф. 8
Тел.: +7 (495) 641-51-56
Факс: +7 (495) 953-31-16
E-mail: info@csb-system.ru
www.csb.com

Авторы:



Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»

Швейцарская точность в поставках рыбы



Предприятие Bianchi оптимизирует процессы продаж по телефону, логистику доставки и учет документов с использованием CSB-System

Свежие продукты питания со всего света, строгая ориентация на пожелания клиентов и непрерывный поиск потенциалов для оптимизации бизнес-процессов – это и есть рецепт успеха швейцарского торгового предприятия Bianchi. В компании CSB-System предприятие Bianchi нашло надежного партнера в области IT. «CSB специализируется на работе с предприятиями пищевой отрасли, что идеально подходит нам», – говорит **IT-директор Маркус Ульрих**.

В центре внимания фирмы Bianchi всегда находится клиент. «Мы относимся к предприятиям среднего бизнеса, предлагая при этом сервис наивысшего класса», – говорит Маркус Ульрих. Bianchi делает все возможное, чтобы удовлетворить запросы бо-

лее 9 тыс. требовательных клиентов, которым предоставлен широчайший выбор из более чем 3,5 тыс. наименований рыбной продукции, птицы, мяса и деликатесов из разных стран мира. Заказ продукции без ограничения количества может быть сделан по электронной почте, факсу или телефону. Bianchi гарантирует при этом максимально быструю обработку заказов. «Клиенты, сделавшие заказ до 4 утра, получают его в этот же день. Многим клиентам заказанные товары доставляются до двух раз ежедневно».

Совершенствование работы отдела продаж

Существенную поддержку 35 сотрудникам отдела продаж, одновременно являющимся профессиональ-

1. Сотрудники отдела продаж Bianchi – профессиональные повара – не просто принимают заказ, но и консультируют клиента в выборе продукции.

2. Bianchi ежедневно доставляет клиентам более 30 тонн продукции.

ными поварами, оказывает модуль продаж по телефону решения CSB-System. При поступлении звонка ERP-система визуализирует на экране компьютера всю важную для разговора с клиентом информацию, в том числе имя заказчика, ответственного продавца Bianchi, язык общения, местонахождение клиента и его номер телефона. Эта информация отображается на мониторах компьютеров всех сотрудников отдела продаж. «Наши продавцы сразу видят, если звонит их клиент. Заказчик ожидает «своего продавца» на линии в среднем 2,8 секунды», – поясняет Маркус Ульрих. Кроме того, система настроена таким образом, что каждый клиент при необходимости получает звонок в свой адрес в точно указанное им время.

Таким образом, несмотря на бурную деятельность в кабинете отдела продаж, в котором также работают и оба директора фирмы, гарантировано оптимальное обслуживание каждого клиента. «При обработке более чем 2 тыс. телефонных звонков в день наши сотрудники не просто принимают заказ, но и консультируют клиента в выборе продукции», – говорит господин Ульрих. В случае, когда интересующего артикула нет на складе, покупателю предлагается альтернативный продукт. Знание продукта, его свойств и возможностей приготовления – это отраслевое ноу-хау нашей фирмы, которое пользуется успехом у наших клиентов.

Оптимальное планирование маршрутов снижает затраты на логистику

После завершения регистрации данных заказов в системе CSB-System начинается процесс их комплектации.

Более 30 тонн продукции со всего света собирается ежедневно в склады клиентов и доставляется клиентам фирменным грузовым автотранспортом, оборудованным холодильными камерами.

В распоряжении Bianchi более сотни современных автомобилей, благодаря использованию которых фирма осуществляет доставку продукции в гостиницы, рестораны, гастрономию, больницы, предприятия розничной торговли и общественного питания по всей Швейцарии. Для обеспечения оптимальной загрузки грузового автотранспорта

Преимущество решений CSB – все товарные накладные и отчеты доступны в цифровом виде в любой момент времени и могут быть быстро вызваны на всех рабочих местах. Такое решение обеспечивает прозрачность, позволяет экономить ценное время и снижать затраты, например, при проверке объемов, качества или цен.

очень важно выполнение эффективного планирования.

«Для доставки заказанных клиентом товаров точно в срок нам, разумеется, нужна IT-поддержка, обеспечивающая оптимальное планирование маршрутов, – поясняет господин Ульрих. – Мы используем интегрированное планирование маршрутов системы CSB-System, что позволяет нам максимально эффективно организовать доставку продукции. Благодаря

этому мы экономим затраты на логистику, а каждый клиент получает свои товары точно в срок».

Экономия времени в процессе архивирования документов

Для оптимизации учета товарных накладных уже на протяжении нескольких лет Bianchi использует систему управления документами в со-

ставе CSB-System. В центральном офисе в городе Цуфикон выполняется сканирование, автоматическая сортировка с использованием идентификации штрихового кода, упорядочение и архивирование подписанных клиентами товарных накладных.

Преимущество этого решения – все товарные накладные и отчеты доступны в цифровом виде в любой момент времени и могут быть быстро вызваны на всех рабочих местах. Та-



Her nichts nach frisch

Фирма Bianchi делает все возможное, чтобы поставлять клиенту наисвежайшую рыбную продукцию.

кое решение обеспечивает прозрачность, позволяет экономить ценное время и снижать затраты, например, при проверке объемов, качества или цен.

«Сегодня нашим сотрудникам не нужно кропотливо искать бумажные документы в различных архивных папках. При ежедневной обработке более чем 1,5 тыс. накладных с использованием CSB-System мы существенно экономим время», – говорит господин Ульрих. Опираясь на положительный опыт работы с CSB-System, компания недавно обновила и оптимизировала решение таким образом, что весь процесс архивирования документов выполняется полностью в электронном виде. Несмотря на то, что наши клиенты, как и раньше, получают бумажные накладные, получение товаров подтверждается в форме цифровой товарной накладной с использованием мобильного терминала для сбора данных (ТСД) и передается в режиме онлайн в центральный офис для архивирования и дальнейшей обработки.

Сканирование товарных накладных – дело прошлого, на фирме Bianchi наступил новый этап повышения эффективности работы. **Р**

Гости:



Игорь Громов,
директор по развитию
ООО «Веста-ВАР», к.т.н.



Анна Смагина,
старший научный сотрудник
ФГУП «ВНИРО», к.т.н.

Беседовала:



Елена Максимова

Технологии сохранения свежести пресервов

Рыбные пресервы – продукция, которую очень любят российские потребители. И не зря, ведь при изготовлении этого продукта рыба не подвергается термической обработке и сохраняет все свои полезные свойства. Однако из-за отсутствия упомянутого этапа переработки рыбные пресервы не могут храниться так же долго, как, например, консервы или замороженные полуфабрикаты.

О том, какими способами можно продлить срок годности пресервов, расскажут директор по развитию ООО «Веста-ВАР» Игорь Громов и старший научный сотрудник ФГУП «ВНИРО» Анна Смагина.



Существенный недостаток вакуумной упаковки – возможная деформация многих видов продукции, что связано с плотным прилеганием пленки к продукту.

– Какие условия должны соблюдать производители пресервов, чтобы поставлять на прилавки качественный и безопасный для потребителя продукт?

Игорь Громов: Совершенствование технологии изготовления пресервов из сельди в настоящее время идет в различных направлениях, среди которых:

- разработка новых композиций пищевых добавок с целью улучшения потребительских характеристик готового продукта питания (в том числе для хранения пресервов при положительной температуре);
- разработка новых рецептов соусов и заливок для пресервов;
- внедрение новых видов упаковки.

Одна из наиболее сложных задач, стоящих перед технологами сегодня, – требование розничных сетей к температуре (от 0 до +5 °С) и срокам хранения (не менее 2–3 месяцев) пресервной продукции.

Для сохранения высоких органолептических свойств пресервов необходимо соблюдать температурный



Игорь Громов,
директор по развитию
ООО «Веста-ВАР»:

«Российскими учеными апробирована технология производства пресервов из тихоокеанской сельди, в заливках которых используются сок из рябины, вытяжка из измельченных ее плодов и отвар целых ягод. Органическая кислота, выделенная из ягод рябины, – сорбиновая (Е200) – является природным консервантом. Плоды рябины и рябиновый сок оказывают губительное действие на золотистые стафилококки, сальмонеллы, плесневые грибы. Кроме того, ягоды рябины имеют приятный аромат, придающий специфический вкус готовому продукту».

режим на всех стадиях производства, а также непрерывность холодильной цепи с момента изготовления до потребления. Кроме того, очень важны соблюдение системы менеджмента производственных процессов и жесткий контроль качества и выполнения санитарных норм. Также изготовление пресервов высокого качества и длительного срока хранения немыслимо без применения современных пищевых добавок.

Наконец, чтобы производить высококачественный продукт, необходима разработка инновационного оборудования, которое поможет автоматизировать процесс. Основной задачей автоматизации производства пресервов является создание оборудования, несовместимого с ручным трудом на всех стадиях технологического цикла: подготовки тузлука в солеконцентраторе, загрузки, посола, мойки и выгрузки рыбы, мойки оборудования. Это позволит повысить микробиологическую чистоту всего производственного процесса, а значит, и готового продукта.

Наиболее опасна для потребителя порча, связанная с превышением нормативного микробиологического показателя, так как в остальных случаях продукт не употребляется из-за явно видимых негативных признаков.

– Какие ингредиенты и технологии применяются для сохранения свежести пресервов? Расскажите об их преимуществах и недостатках.

Анна Смагина: В Российской Федерации в качестве антисептика при производстве рыбных пресервов обычно применяют бензойнокислый натрий (БКН). Однако на основании ранее установленных исследований известно, что БКН как консервант имеет недостаточно высокий коэффициент воздействия на микрофлору. При этом он обладает признаками токсичности, в силу чего в ряде стран его применение либо ограничено, либо запрещено; придает продукту посторонний (металлический) привкус; трудно растворим в смеси с другими компонентами.

К числу консервантов также относятся сорбиновая кислота и ее соли (сорбаты). Сорбиновая кислота подавляет рост большинства микроорга-

низмов, плесеней, дрожжевых грибов, не изменяя при этом органолептических свойств сырья.

В Великобритании выпускают консервант низин (пептидный антибиотик) под торговой маркой Nisaplin. Он ингибирует рост грамположительных микроорганизмов, а также *Clostridium botulinum*, *Clostridium sporogenes*, но низин не действует на



Российскими специалистами было установлено, что лучше всего развитие микроорганизмов в пресервах из сельди подавляют следующие комбинации органических кислот: лимонная кислота с винной и ацетатом натрия, винная кислота с цитратом натрия, а также лимонная кислота с винной.

некоторые бактерии, выделенные из пресервов. Это означает, что пресервы надо хранить при низких температурах (порядка $-6...-8^{\circ}\text{C}$).

Консервирующий эффект соли несколько усиливается при изготовлении деликатесных слабосоленых рыбных продуктов с добавлением пряностей за счет действия эфирных масел, которые содержатся в них. По силе угнетающего действия на микроорганизмы пряности неравноценны, их можно разместить в ряд от наименее (кардамон, кориандр, мускатный орех и др.) до наиболее эффективных (корица, гвоздика, горчица). Однако угнетение микрофлоры проявляется при относительно высоких концентрациях эфирных масел. В связи с этим при общепринятых дозировках пряности оказывают лишь слабое бактериостатическое действие.

Среди технологических аспектов повышения стойкости пресервов необходимо выделить:

- наличие консерванта и введение его в нужном количестве и в нужный технологический момент;
- разработку состава соусов и заливок, регулирование их pH;
- соблюдение температурных и временных режимов на всех стадиях

производства и хранения, а также условий реализации в розничной сети.

В торговле важно обеспечить постоянное хранение пресервов в холодильнике при требуемой температуре и своевременную их реализацию. Нельзя допускать повреждения тары и упаковки, перезревания ее содержимого. Для повышения качества продукции необходимо широко использовать новые функциональные, вкусовые и декоративные добавки, которые позволяют стабилизировать качество продукта в процессе хранения и сделать продукт более привлекательным для покупателей.

Консервирующий эффект антисептика зависит от его химической природы, концентрации, температурных условий, pH среды. При этом практически ни один консервант не является универсальным, и для усиления ан-



По силе угнетающего действия на микроорганизмы среди пряностей наиболее эффективны корица, гвоздика, горчица. Однако угнетение микрофлоры проявляется при относительно высоких концентрациях эфирных масел. В связи с этим при общепринятых дозировках пряности оказывают лишь слабое бактериостатическое действие.

тимикробного действия необходимо использовать сочетание нескольких веществ.

В связи с тем, что торможение жизнедеятельности микроорганизмов и их гибель зависят от многих причин, целесообразно применять смеси консервантов с расширенным спектром действия. Смеси консервантов подбирают с таким расчетом, чтобы одни вещества дополняли другие.

В настоящее время при производстве пресервов для повышения безопасности продукции в процессе хранения все чаще применяется сочетание консервантов с органическими кислотами (регуляторами кислотности). Регуляторы кислотности – вещества, которые устанавливают и поддерживают определенное значение pH в пищевых продуктах. Для жизнедеятельности подавляющего большинства микроорганизмов оптимальные значения pH лежат в пределах 6,5–7,5, поэтому снижение pH до 4,5–5,0 обуславливает гибель таких микроорганизмов. Однако есть виды микроорганизмов, способных развиваться даже при pH 2,5–4,0.

При изготовлении пресервов из нормально созревающих рыб, в том

числе сельдевых, рекомендуется регулировать скорость гидролиза изменением температуры хранения и величины pH среды. Регулирование pH достигается путем внесения при посоле пищевых кислот или щелочей. Российскими специалистами было установлено, что лучше всего развитие микроорганизмов в пресервах из сельди подавляют следующие комбинации органических кислот: лимонная кислота с винной и ацетатом натрия, винная кислота с цитратом натрия, а также лимонная кислота с винной.

В очень многих рыбных пресервах используют заливки, содержащие уксус. Уксусная кислота выступает как регулятор кислотности. Из всех вкусовых кислот уксусная оказывает самое сильное угнетающее действие на микроорганизмы, прежде всего на бактерии рода *Clostridium*.

Проблема замедления окисления липидов является актуальной, в том числе при производстве пресервной продукции. В результате окислительной деструкции липидов сырье и продукция из него теряют качество и становятся непригодными для использования. Окисление жиров

является очень существенным пороком, который возникает при хранении соленой рыбы. В РФ и за рубежом в последние годы большое внимание уделяется натуральным добавкам, а также природным веществам, обладающим антиокислительными свойствами.

К антиоксидантам, применяемым в производстве пресервов, относят аскорбиновую, изоаскорбиновую кислоты и их соли и др. Например, при добавлении аскорбата натрия в сочетании с цитратом натрия и амидом никотиновой кислоты стабилизируется цвет икры сельди, трески, минтая, а также тунцового и китового мяса.

Применение аскорбиновой кислоты совместно с лимонной усиливает ее ингибирующее действие, увеличивая срок хранения готовой продукции.

Таким образом, с целью обеспечения качества и безопасности пресервной продукции актуальной является разработка комплексных (композиционных) пищевых добавок нового поколения, обладающих консервирующими и антиокислительными свойствами одновременно.

В частности, компанией «Веста-ВАР» разработана, экспериментально подтверждена, внедрена и используется на рыбоперерабатывающих предприятиях технология изго-

Наиболее опасна для потребителя порча, связанная с превышением нормативного микробиологического показателя, так как в остальных случаях продукт не употребляется из-за явно видимых негативных признаков.

товления рыбных пресервов из малосоленой сельди, позволяющая получить продукт с улучшенными потребительскими характеристиками. Согласно этой новаторской технологии, применяется комплексная пищевая добавка «Варэкс-14», позволяющая повысить стойкость пресервов в процессе хранения. Благодаря ис-

пользованию консервантов, эффективных при положительной температуре хранения, стало возможным сохранить пресервы в различных соусах и заливках до 65–100 суток при температуре от 0 до +5 °С и до 120 суток при температуре от –5 до 0 °С.

Ассортимент пресервов из малосоленной сельди чрезвычайно широк бла-

микробиологической безопасности и пищевой ценности пресервов в процессе пролонгированного хранения при положительной температуре.

Поскольку в качестве сырья сегодня используется и атлантическая, и тихоокеанская сельдь, мы исследовали оба этих вида рыбы. Они достаточно сильно различаются по содержа-

Исследования образцов пресервов, изготовленных из тихоокеанской и атлантической сельди с использованием «Варэкса-14», в масле и других соусах и заливках (без растительного масла) показали хорошие результаты. Когда значение общей бактериальной обсемененности (КМАФАнМ) в контрольных образцах (изготовленных с использованием БКН в качестве консерванта) превысило предельно допустимый уровень, отмечались затхлый запах, мягкая, расслаивающаяся консистенция и желтизна на поверхности филе-кусочков, опытные образцы (изготовленные с использованием «Варэкса-14») в той же контрольной точке соответствовали установленным требованиям.

В течение указанного срока хранения мышечная ткань атлантической и тихоокеанской сельди в опытных образцах пресервов оставалась однородной по цвету, без желтизны, с ароматным запахом, присущим запаху созревшей сельди, сохранялась сочная консистенция, а вкус был приятным, малосоленным, без привкуса окислившегося жи-

годаря использованию различного сырья, видов разделки сельди и разнообразных заливок (масляных, винных, горчичных и т. п.). Исследования показали, что пищевая добавка «Варэкс-14» универсальна: она может применяться в различных технологических схемах для неразделанной сельди и филе-кусочков и способствует сохранению

нию белков и липидов (тихоокеанскую сельдь можно отнести к особо жирным рыбам со средним содержанием белка, а атлантическую сельдь – к менее жирным, но с высоким содержанием белка), поэтому наше исследование позволило объективно оценить эффективность «Варэкса-14» на различном сырье.



Натуральный вкус рыбной продукции и пищевые добавки ВАРЭКС – новый стандарт качества

Пищевые добавки серии ВАРЭКС обеспечивают «запас прочности» продукта при температуре до +6°С, сохраняют высокое качество и увеличивают сроки годности следующих видов продукции:

- | | |
|---|----------------------------|
| - икры лососевых рыб | - пресервов |
| - икры осетровых рыб | - масла икорного и рыбного |
| - икры пробойной соленой | - рыбы горячего копчения |
| - икры окрашенной (имитация осетровой икры) | - рыбы охлажденной |

Компания «Веста-ВАР» специализируется на разработке технологий глубокой переработки рыбы и производстве высококачественных безопасных пищевых добавок, которые необходимы для изготовления лучшей рыбной и икорной продукции.

ООО «ВЕСТА-ВАР»
Тел.: (495) 769-44-68; (916) 956-24-21; (916) 908-33-78
www.vesta-var.ru; www.varэкс.рф

Факс: (495) 911-97-70
E-mail: info@vesta-var.ru



Анна Смагина,
старший научный сотрудник
ФГУП «ВНИРО», к.т.н.:

«Выпуск продукции с использованием МГС позволяет сохранить качество и безопасность в рамках разумных сроков и без использования химических консервантов только в условиях правильной производственной практики и при соблюдении всех требований к технологическому процессу».

ра, что свидетельствует об эффективности используемой пищевой добавки. Масло (заливка) оставалось прозрачным, без постороннего запаха.

– Расскажите об основных преимуществах вашей технологии.

И. Г.: Преимущества технологии компании «Веста-ВАР» следующие:

- возможность хранения пресервов из сельди при положительной температуре от 0 до +5 °С;
- увеличенные сроки хранения: пресервы в растительном масле – до 65 суток, в прочих соусах и заливках – до 100 суток;
- сохранение высоких органолептических показателей и натурального вкуса созревшей сельди в течение всего срока годности;
- безопасность пищевой добавки: «Варэкс-14» (не содержит таких вредных ингредиентов, как бензоат натрия, парабены, антибиотики и т. п.).

«Варэкс-14» действует комплексно: эффективно замедляет процессы порчи, препятствует появлению нежелательных привкусов (окислившегося жира, горечи и др.), способствует созреванию, обеспечивает микробиологическую безопасность готовой продукции.

Возможность хранить пресервы из сельди при положительной температуре играет очень важную роль при выборе розничными сетями своих поставщиков, поскольку в магазинах практически не встречаются холодильные установки, рассчитанные на небольшую отрицательную температуру (от 0 до –8 °С), а нарушение температурных режимов при хранении и транспортировке существенно снижает вкусовые качества пресервов. «Варэкс-14» обеспечивает «запас прочности» продукта при температуре до +5 °С.

– Возможно ли продлить сроки годности рыбных пресервов и при этом сохранить чистоту этикетки? Каким образом?

И. Г.: Если под «чистотой этикетки» подразумевается отсутствие пищевых добавок с индексом «Е», то задача сохранения этой чистоты представляется трудно выполнимой. Согласно требованиям недавно введенных Технических регламентов Таможенного союза, на этикетке должны быть указаны все пищевые добавки с индексами «Е».

Впрочем, российскими учеными апробирована технология производства пресервов из тихоокеанской сельди, в заливках которых используется сок из рябины, вытяжка из измельченных ее плодов и отвар целых ягод. Органическая кислота, выделенная из ягод рябины, – сорбиновая (Е200) – природный консервант. Плоды рябины и рябиновый сок оказывают губительное действие на золотистые стафилококки, сальмонеллы, плесневые грибы. Кроме того, ягоды рябины имеют приятный аромат, придающий специфический вкус готовому продукту.

Добавляя в заливки ягоды рябины и рябиновый сок, производитель таким образом вносит натуральную сорбиновую кислоту, а не в виде пищевой добавки Е200. В этом случае указывать Е200 на этикетке, наверное, не нужно.

– Какова роль упаковки в продлении срока годности пресервов?

А. С.: Упаковка в модифицированной газовой среде (МГС) – альтернатива вакуумной упаковки, в которой в отсутствие кислорода подавляется жизнедеятельность аэробных микроорганизмов, в том числе некоторых, вызывающих органолептическую порчу продукта. Суть использования

МГС – в изменении газового состава в упаковке с продуктом, в первую очередь для предотвращения окисления жира и подавления жизнедеятельности микроорганизмов. Существенным недостатком вакуумной упаковки является возможная деформация многих видов продукции, что связано с плотным прилеганием пленки к продукту. Но важно отметить, что выпуск продукции с использованием МГС позволяет сохранить качество и безопасность в рамках разумных сроков и без использования химических консервантов только в условиях правильной производственной практики и при соблюдении всех требований к технологическому процессу. **РБ**



Возможность хранить пресервы из сельди при положительной температуре играет очень важную роль при выборе розничными сетями своих поставщиков, поскольку в магазинах практически не встречаются холодильные установки, рассчитанные на небольшую отрицательную температуру (от 0 до –8 °С).

Подготовила: **Светлана Карельская**

Задача: охладить

Охлаждение – пожалуй, единственный способ продлить срок хранения продукции без использования консервантов. А для такой скоропортящейся и периодически требующей длительных логистических перевозок продукции, как рыба, охлаждение просто необходимо. При этом данный продукт считается охлажденным, когда температура тушки у хребта составляет от -1 до $+5$ °C.

Факторы, влияющие на охлаждение

Скорость и продолжительность охлаждения рыбы напрямую зависят от теплопроводности тканей. Чем выше жирность, тем длительнее процесс охлаждения, так как теплопроводность жировой ткани при плюсовых темпе-

ратурах вдвое меньше теплопроводности мышечной. Кроме жирности, на скорость охлаждения влияют размеры и форма тела, химический состав рыбы, разность между температурой среды и продукта.

В охлажденной рыбе увеличиваются плотность тканей, вязкость тканевого

сока и крови, уменьшается масса вследствие испарения влаги с поверхности тела. Чем выше влажность окружающей среды и ниже жирность, тем выше потери массы, так как подкожный жир препятствует испарению влаги.

При охлаждении во льду усушка меньше, чем при охлаждении в воздушной среде. При охлаждении в жидкости усушки не происходит вовсе.

Способы охлаждения

Существует несколько способов охлаждения рыбы. Они классифицируются по охлаждающей среде: охлаждение льдом, холодной морской водой, льдодояной смесью, сухим льдом и кипящими хладагентами. В промышленности наибольшее распространение получило охлаждение рыбы льдом, хо-



Food Processing Machinery

1929 1959 1980 1986 1993 1994 1998 1999 2000 2001 2012 2013
Открытие филиалов



Новаторское лидерство с 1919 года в решениях по переработке рыбы

Германия: тел. +49/451-5302-0, факс +49/451-5302-492, e-mail: baader@baader.com, www.baader.com
Москва: тел. +7 (495) 7305270, факс +7 (495) 7305272, e-mail: mos.office@baader.ru, nml-mos@gmx.de
Владивосток: тел. +7 (4232) 279888, факс +7 (4232) 278689, e-mail: baader@online.vladivostok.ru



Для охлаждения рыбы, как правило, используется пищевой лед. Крайне важно, чтобы он не содержал бактерий группы кишечной палочки, поэтому пищевой лед должен быть изготовлен из питьевой воды, соответствующей нормам, установленным законодательством государства.

лодной морской водой и льдоводяной смесью.

В рыбной промышленности для охлаждения используется естественный или искусственный лед. Искусственный лед получают в льдогенераторах в виде плит, блоков, трубок, гранул, скорлупок, чешуек или снежинок.

Охлаждение рыбы льдом производится в различных емкостях – ящиках, коробках, контейнерах, корзинах и др. – с послойной пересыпкой. Продолжительность охлаждения зависит от ее толщины, дозировки льда, степени его дробления и температуры воздуха. Стоит учитывать, что мелкодробленый лед быстрее охлаждает и меньше повреждает рыбу. Поэтому очень эффективным является охлаждение рыбы специальным упаковочным льдом – чешуйчатым или снежным.

Требования к пищевому льду

Для охлаждения рыбы, как правило, используется пищевой лед. Крайне важно, чтобы он не содержал бактерий группы кишечной палочки, поэтому пищевой лед должен быть изготовлен из питьевой воды, соответствующей нормам, установленным законодательством государства.

До 15 февраля пищевой лед маркируется по национальным нормативам, действующим в стране его изготовления. Маркировка единым знаком, используемым в Таможенном союзе, запрещена.

Соответствие пищевого льда можно подтвердить декларированием указанной продукции или оформлением

на него свидетельства о регистрации. При этом для всех видов и типов пищевого льда обязательно подтверждение с помощью оформления декларации соответствия.

Льдогенераторы

Пищевой лед изготавливают с помощью льдогенераторов. Данные установки используются как при подготовке партии рыбы к отправке переработчику или в торговое предприятие, так и непосредственно в магазинах. Дело в том, что лед, полученный в льдогенераторах, тает медленнее обычного, что позволяет точкам продаж рыбы экономить на частом его подкладывании к охлаждаемому товару и на постоянном подключении холодильных витрин к сети.

Промышленные льдогенераторы отличаются высокой производительностью, эффективностью и разнообразием видов получаемого льда.

Данные установки оснащаются выносным или встроенным холодильным агрегатом. Встроенный находится внутри корпуса, а выносной, хотя и требует дополнительных затрат на установку, имеет серьезное преимущество: все тепло, вырабатываемое им, выводится на улицу. Общей для всех современных конструкций льдогенераторов является интенсификация процесса производства льда главным образом за счет значительного уменьшения толщины замораживаемого слоя.

Существует несколько видов льдогенераторов. Они подразделяются по

способу производства и по виду изготавливаемого льда.

По способу выработки льда льдогенераторы делятся на аппараты периодического и непрерывного действия. В установках периодического действия весь цикл производства льда состоит из двух периодов: намораживания и оттаивания. В первый период на охлаждаемой поверхности аппарата намораживают слой льда необходимой толщины, причем он прочно примерзает к этой обычно металлической поверхности. Во второй период поверхность, к которой примерз лед, нагревают, в результате чего у нее подтаивает слой льда небольшой толщины (0,5–2 миллиметра), что позволяет отделить готовый продукт от поверхности и удалить из аппарата.

В льдогенераторах непрерывного действия лед отрывают (срезают) от поверхности, к которой он примерз, при помощи механического воздействия, что не требует затрат времени на оттаивание и энергии на периодическое нагревание и охлаждение тех

Существует несколько способов охлаждения рыбы. Они классифицируются по охлаждающей среде: охлаждение льдом, холодной морской водой, льдоводяной смесью, сухим льдом и кипящими хладагентами. В промышленности наибольшее распространение получило охлаждение рыбы льдом, холодной морской водой и льдоводяной смесью.

элементов аппарата, на поверхности которых намораживается лед.

По виду производимого льда установки делятся на аппараты блочного, трубчатого, чешуйчатого льда и т.д.

Льдогенераторы блочного льда

Они могут быть рассольными или непосредственного охлаждения. Рассольные льдогенераторы, обладающие

многими недостатками, вытесняются более интенсивными и экономичными аппаратами непосредственного охлаждения. Основной недостаток рассольного льдогенератора – низкая интенсивность производства льда вследствие малой скорости замерзания воды в формах. В среднем время замораживания воды в форме вместимостью 50 килограммов составляет 16-24 часа.

В современных интенсивных льдогенераторах используют непосредственное охлаждение, что уменьшает расход энергии и увеличивает их долговечность. Наконец, в таких льдогенераторах производство льда полностью автоматизировано, что резко повышает производительность и снижает затраты.

Из многих различных по конструкции льдогенераторов блочного льда с непосредственным охлаждением в качестве примера можно привести аппарат, в котором блоки льда намораживаются на пучках вертикальных охлаждающих труб, расположенных на дне глубокого бака, заполненного водой. Здесь блоки массой, например, 50 килограммов намораживаются за 3 часа. После намораживания автоматически проводится их



Лед, полученный в льдогенераторах, тает медленнее обычного, что позволяет точкам продаж рыбы экономить на частом его подкладывании к охлаждаемому товару и на постоянном подключении холодильных витрин к сети. Промышленные льдогенераторы отличаются высокой производительностью, эффективностью и разнообразием видов получаемого льда.

оттаивание горячим паром хладагента, который подается в пучки труб. Блоки всплывают, захватываются конвейером и подаются на ленточный транспортер.

Лед мелкого помола

Для изготовления чешуйчатого льда используются, как правило, барабанные установки с емкостью, где замораживается вода при контакте с холодной стенкой. Емкость оснащена режущим устройством, которое, вращаясь, скалывает лед в виде плоских чешуек с поверхности барабана. В большинстве устройств внутренняя поверхность барабана автоматически очищается от возможного остатка, который возвращается к баку с водой и вместе с ней, уже размороженный, подается обратно в барабан.

Снежный лед получают размалыванием кусков льда на специальных установках мельничного типа. Лед превращается в сухую снежную массу и подается к месту упаковки с помощью вентилятора и шланга.

Травмирование рыбы при упаковке в чешуйчатый или снежный виды льда исключается, что благоприятно влияет на ее качество. **РР**

TX-3000 ПОДНИМАЕТ ПЛАНКУ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ ДЛЯ АКВАКУЛЬТУР

Дело нашей жизни — не превзойти других, но превзойти самих себя.

—Стюарт Б. Джонсон, голландский художник

Предоставьте компании Wenger создать новое видение производства кормов для аквакультур путем экструзии в двухшнековых смесителях. Созданный на базе проверенной серии двухшнековых экструдеров Magnit, **новый экструдер TX-3000** характеризуется особой формой цилиндров, что позволяет добиться **большой производительности**, чем у любого другого экструдера аналогичного класса.

Благодаря новым конструктивным особенностям **производительность увеличилась на 30%** по сравнению с предшествующими моделями и оборудованием конкурирующих производителей, что полностью меняет привычное понимание о рентабельности оборудования. Экструдер TX-3000 может

быть оснащен высокоинтенсивным кондиционером для предварительной обработки (High Intensity Preconditioner — HIP) либо кондиционером с высокой скоростью сдвига (High-Shear Conditioner — HSC), что позволяет отвечать практически любым требованиям по технологии и производительности и делает его идеальным выбором для производства полного ассортимента кормов для аквакультур.

Свяжитесь с нами прямо сейчас. Мы готовы применить наши новые концепции производства и опыт стратегического управления, чтобы помочь с выбором правильного оборудования для экструзии и сушки в соответствии именно с вашими требованиями.



Превращая идеи в возможности.

ПРОГРЕССИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ ДЛЯ АКВАКУЛЬТУР

Безграничные возможности!

W WENGER®

wenger.com

BELGIUM TAIWAN BRASIL CHINA TURKEY INDIA

Гости:



Евгений Сухов,
руководитель направления
«Промышленный холод» компании «Данфосс»

Беседовала:



Елена Максимова

Заморозка рыбы: что имеет значение?

*Один из наиболее эффективных способов продления жизни рыбной продукции – заморозка. Казалось бы, процесс достаточно простой: помещаем продукт в морозильную камеру – и готово. Однако, как сама заморозка, так и выбор холодильного оборудования таят в себе множество нюансов. Более подробно о том, как заморозить рыбную продукцию без потери качества, расскажет **руководитель направления «Промышленный холод» компании «Данфосс» Евгений Сухов.***

— **Сергей, расскажите о технологиях охлаждения и заморозки рыбы, которые существуют сегодня в России. Какие из них наиболее популярны?**

– Наиболее эффективны технологии быстрого охлаждения и заморозки рыбы. При этом обработка продукта проводится в несколько этапов.

Для предварительного охлаждения на судах непосредственно после вылова рыбы можно использовать морскую воду низкой температуры (от 0°C до -1°C) или чешуйчатый лед. В результате рыба предварительно охлаждается до температуры +4°C.

В случаях, когда необходима заморозка, предварительно охлажденные рыбные продукты подвергаются быстрой низкотемпературной обработке для хранения и транспортировки при температуре от -30°C до -50°C. Добиться быстрого замораживания можно с помощью плиточной морозильной установки.

– **Температура хранения замороженной рыбной продукции одинакова для всех товаров данной категории?**

– Поддержание правильной температуры хранения рыбы – очень важный

фактор для сохранения ее свежести, товарного вида и органолептических показателей. И температура эта зависит от типа морепродуктов. Например, для жирной рыбы она должна быть выше и составлять порядка -30°C, а для тунца – ниже, а именно -50°C.

– **Сильно ли влияет качество холодильных установок на сроки хранения и товарный вид рыбы? На какие критерии стоит ориентироваться, выбирая данный тип оборудования?**

– При выборе холодильных установок следует учитывать множество факторов, главный из которых – коррозия. Поэтому необходимо выбирать оборудование, которому она не страшна, например, из нержавеющей стали. Причем крайне важно, чтобы компоненты установки могли использоваться с любыми типами хладагентов, позволяли поддерживать высокий уровень гигиены и обеспечивали надежное, эффективное и экологически безопасное охлаждение при применении в рыбной промышленности, независимо от объемов производства и географического расположения компании.

Стоит упомянуть, что сегодня на рынке существуют современные решения, позволяющие повысить износостойкость холодильного оборудования. Одно из них – запорно-регулирующая арматура из нержавеющей стали, концепция которой заключается в том, чтобы разместить все рабочие элементы (клапаны, фильтры и т. д.) в едином унифицированном корпусе.

И безусловно, выбирая холодильное оборудование, стоит довериться надежному поставщику, который обеспечит простоту и высокую скорость обслуживания холодильных систем для минимизации рисков их аварийности. **РР**



Евгений Сухов,
руководитель направления
«Промышленный холод»
компании «Данфосс»:

«Сегодня на рынке существуют современные решения, позволяющие повысить износостойкость холодильного оборудования. Одно из них – запорно-регулирующая арматура из нержавеющей стали, концепция которой заключается в том, чтобы разместить все рабочие элементы (клапаны, фильтры и т. д.) в едином унифицированном корпусе».

www.TOPSALE.TODAY

мясная

молочная

хлебная

кондитерская

птицепром

рыбная сфера

1.

Выбери купон с акцией, получи спецпредложение

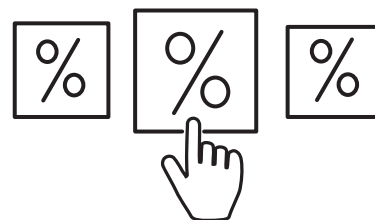
-10%

-30%

-50%

-70%

распродажи. скидки. акции.



2.

Свяжись с продавцом, получи подробную информацию



3.

Заклучи выгодную сделку





«MVC: Зерно-Комбикорма-
Ветеринария-2015»

Площадь выставки:

более **20 тыс.** кв. метров

для участия в выставке подали заявку
390 фирм и организаций
из 29 стран и 46 регионов России



Информация предоставлена оргкомитетом выставки
«MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария-2015»

Самые современные решения для выращивания рыбы

С 27 по 29 января в Москве в павильоне №75 ВДНХ пройдет юбилейная XX Международная специализированная торгово-промышленная выставка «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария-2015». Организатор мероприятия – МСЕ «Экспохлеб».

Международная специализированная торгово-промышленная выставка «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария» является одним из крупнейших в мире традиционных ежегодных форумов по АПК и пользуется заслуженным признанием среди специалистов.

Специальную поддержку события осуществляют Российский Зерновой Союз, Союз Комбикормщиков, РОС-РЫБХОЗ, Союз предприятий зообизнеса, Росптицесоюз, Союзроссахар. С 2011 года выставку поддерживает Европейская Федерация Производителей Комбикормов (FEFAC).

На сегодня для участия в выставке подали заявку 390 фирм и организаций из 29 стран: Австрии, Азербайджана, Беларуси, Бельгии, Болгарии, Великобритании, Германии, Дании, Индии, Испании, Италии, Канады, Китая, Кореи, Литвы, Латвии, Нидерландов, Норвегии, Польши, Сербии, Словении, США, Турции, Украины, Фин-

Событие:

MVC: Зерно-Комбикорма-
Ветеринария-2015

Даты проведения:

27-29 января 2015 года

Место проведения:

Москва, ВДНХ, павильоны №75, 69

Организатор:

МСЕ «Экспохлеб»

ляндии, Франции, Чехии, Швейцарии, Швеции и 46 регионов России. Занимаемая площадь выставки составляет более 20 тыс. кв. метров.

Участникам выставки предоставляется возможность не только продемонстрировать свою продукцию, но и в рамках деловой программы обме-

няться опытом с коллегами, наладить новые долгосрочные контакты с российскими и зарубежными партнерами, выявить актуальные проблемы отрасли и тенденции развития российского рынка в области АПК.

В этом году в первый день выставки, 27 января, в павильоне №75 ВДНХ пройдет международная конференция «Инновации в области технологий выращивания и кормления рыб в товарном рыбоводстве». Основная тематика конференции – корма для товарного рыбоводства. Специалисты отрасли расскажут руководителям и специалистам рыбоводных предприятий о состоянии современного рынка кормов для рыб, экономической эффективности их использования и лечебных препаратах в их составе. Слушатели конференции также узнают об использовании нетрадиционных кормов, их влиянии на качество конечной продукции рыбоводства и новых технологиях кормления.

В программу конференции войдут и другие не менее важные вопросы. В частности, эффективные технологические решения для обеспечения оптимальных условий при выращивании рыбы, новые технологические и технические решения для товарного рыбоводства, а также оборудование для выращивания, кормления и переработки рыбы. **РБ**

Фото: ИД «СФЕРА»

ЛУЧШИЕ ИТАЛЬЯНСКИЕ КОРМА ДЛЯ РЫБЫ



Концерн AGRAVIS Raiffeisen AG рад представить вашему вниманию

КОРМА ДЛЯ РЫБЫ ИТАЛЬЯНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ VERONESI®*

VITA FORELLE

СТАРТОВЫЕ ЭКСТРУДИРОВАННЫЕ
КОРМА ДЛЯ МОЛОДИ ФОРЕЛИ

Vita 0,2; Vita 0,5

Плавающие микрогранулы экструдированного корма с высокой биологической ценностью белка для выращивания молодняка форели.

Обеспечивая гармоничный рост, корм хорошо готовит мальков к последующей смене рациона.

Форма выпуска:
плавающий.

VITA FORELLE

СТАРТОВЫЕ ЭКСТРУДИРОВАННЫЕ
КОРМА ДЛЯ МОЛОДИ

Vita 0,8; Vita 1; Vita 2; ECOPRIME LP3

Медленно погружающийся или плавающий (Vita 3G) корм для выращивания молоди форели. Высочайшая биологическая ценность белка и сбалансированный уровень жиров делают корма универсальными, обеспечивают быстрый, здоровый и гармоничный рост рыбы.

Форма выпуска:
медленно погружающийся
или плавающий.

FORELLE BASIC

ПРОДУКЦИОННЫЕ КОРМА
ДЛЯ ФОРЕЛИ

Basic 4; Basic 6; Basic 8; Basic 10

Экструдированный корм с низкой/средней энергетической ценностью. Идеально подходит для разведения форели в летний период и/или в условиях недостаточного насыщения воды кислородом. В состав продукта входит гемоглобин.

Форма выпуска:
плавающий и тонущий.

FORCE FORELLE

ПРОДУКЦИОННЫЕ КОРМА
ДЛЯ ФОРЕЛИ

Force 4; Force 6

Средняя энергетическая ценность, оптимальное соотношение белков и жиров, высокая усвояемость корма. В состав продукта входит гемоглобин.

Форма выпуска:
плавающий и тонущий.



История группы компаний VERONESI, основателем которой является итальянец Апполинаре Веронези, началась в 1952 году. Первый комбикормовый завод был открыт в 1958. На сегодняшний день знаменитый европейский холдинг предоставляет полный спектр услуг по производству и продаже кормов для животноводства. В состав группы компаний входит 7 заводов, располагающихся на территории Италии. Завод VERONESI, специализирующийся на производстве кормов для аквакультуры, располагается в итальянском городе Вероне. Компания производит корма для пресноводных и морских рыб более сорока лет. VERONESI экспортирует рыбные корма в различные страны Европы, Западной Азии и Северной Африки. На заводе в Вероне производятся исключительно «GMO-free» корма. Это означает, что в состав этих кормов не входят генетически модифицированные соя и кукуруза.

Производство кормов в VERONESI автоматизировано, на заводе используется современное высокотехнологичное оборудование таких известных мировых брендов, как Buhler and Geelen.

В 2013 году холдингом VERONESI было произведено более 3 млн. тонн кормов. На сегодняшний день VERONESI является одним из крупнейших производителей кормов не только в Италии и Европе, но и во всем мире.

Подробную информацию о продуктах вы можете получить у наших специалистов:

Шушаник Саакян:
shushanik.sahakyan@viamin.de
тел.: +49 2381 544 74 20



Владимир Ананич:
vova.vladimir.rf@mail.ru
тел.: +7 921 523 51 10

www.agravis.ru



*Производитель: A.I.A Agricola Italiana Alimentare s.p.a, S.O Quinto Valpantena -18/G-37142 Verona(VR) Italy
Официальный дистрибьютор в странах СНГ: AGRAVIS Raiffeisen AG.
Продукты изготовлены на заводе в Италии с применением современных технологий из высококачественных защищенных компонентов, закупаемых у ведущих мировых производителей.

Гость:



Юрий Кацнельсон,
президент Центра маркетинга «Экспохлеб»

Беседовала:



Ольга Паленова

Юрий Кацнельсон: «Предприятия аквакультуры переживают ренессанс»

В преддверии юбилейной Международной специализированной торгово-промышленной выставки «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015» мы поговорили с президентом Центра маркетинга «Экспохлеб» Юрием Кацнельсоном о ситуации в российском животноводстве и зерновой отрасли, проблемах АПК и попросили дать прогноз, что ждет нас в ближайшем будущем?

– **Юрий Менделевич, как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию в российском животноводстве?**

– Общее состояние достаточно напряженное, потому что, с одной стороны, отрасль столкнулась с последствиями введенных санкций и проблемой импортозамещения, а с другой – власть ждет от аграриев слишком быстрых изменений, а это невозможно.

Так что о каких-то долгосрочных инвестициях в российский АПК и устойчивом плане развития сегодня говорить, наверное, преждевременно. Возможно, это не очень популярный тезис, но я думаю, что главное сейчас – сохранить бизнес, удерживать набранные темпы реализации сельскохозяйственной продукции, не соблазняться мерами, которые пойдут в ущерб показателям качества, а для этого еще раз пересмотреть свои бизнес-планы и разобраться, что можно сделать в краткосрочном периоде.

– **А что можно без денег сделать?**

– Деньги есть, но деньги дорогие. К счастью для бизнеса возникают но-

вые финансовые институты, готовые оказать ему помощь. Поэтому руководителям сельхозпредприятий очень важно быть хорошо, вовремя информированными – и здесь как раз большая ответственность ложится на отраслевые союзы. Им нужно не просто лоббировать интересы отрасли, а становиться сильными экспертами, чтобы подсказывать власти, что необходимо предпринимать для поддержки бизнеса.

Пока не будет найдено решение недорогих «длинных» денег, сделать рывок вперед вряд ли представляется возможным. Понятно, что наше государство, как рачительная хозяйка, будет очень скупой выделять бюджетное финансирование сельскохозяйственной отрасли. Это ясно всем, поэтому на сегодняшний день важно не то, кто окажется первым у раздачи бюджетных денег. Сейчас нужно понимать, что пора научиться жить с минимальной помощью от государства – я имею в виду прямое финансирование. А вот посмотреть, что можно поменять в нормативном плане, в законодатель-



Юрий Кацнельсон,
президент Центра
маркетинга «Экспохлеб»:

«Я могу вам совершенно определенно сказать: предприятия, занимающиеся выращиванием рыбы, переживают своего рода ренессанс. Складываются очень хорошие условия для сбыта их продукции, поэтому в ближайшее время они будут покупать больше кормов. Производителям сейчас нужно играть не в пределах двух-трех октав, а на всей клавиатуре рояля. Еще лучше – на органе. Я предполагаю, что ситуация экономических трудностей, к сожалению, быстро не разрешится. Необходимо научиться работать в таких условиях».

стве, – здесь я вижу определенные резервы, и это тоже входит в задачи отраслевых союзов, в том числе объединений комбикормщиков.

– А что делать, если покупательская способность будет падать в 2015 году?

– Никто из нас не обойдется без колбасы, мяса и курицы на столе. Все равно фермеры, хозяйства и компании, которые производят животноводческую продукцию, продолжают ее производить. Понятно, что она не может резко возрасти в цене для розницы, потому что у розницы существует ограничитель, но это не предел покупательной способности. В торговле есть риск уменьшения объемов продаж. Не исключено, что будет происходить передвижение товаров из нижнего маргинального и среднего ценовых сегментов в более высокий. Значит, нужно проявлять гибкость и оперативно реагировать на рыночные изменения. Скорее всего, компаниям придется пересмотреть ассортимент своей продукции, поискать какие-то новые возможности, перспективные ниши.

Возьмем те же рыбные хозяйства. Хотя и по ним санкции, казалось бы, ударили, я могу вам совершенно определенно сказать: предприятия, занимающиеся выращиванием рыбы, переживают своего рода ренессанс. Складываются очень хорошие условия для сбыта их продукции, поэтому в ближайшее время они будут покупать больше кормов.

Производителям сейчас нужно играть не в пределах двух-трех октав, а на всей клавиатуре рояля. Еще лучше – на органе. Я предполагаю, что ситуация экономических трудностей, к сожалению, быстро не разрешится. Необходимо научиться работать в таких условиях.

– Давайте переключимся на близкую вам тему и поговорим о зерне. Зависит ли цена на него от курса евро?

– У нас выращивают зерно в России, и все цены на него прописаны в рублях. Если кто-то занимается экспортом зерна за рубеж, то, безусловно, следит за курсом доллара и евро, но в основном зерно у нас производится на внутренний рынок.

– Какой рост стоимости зерна вы прогнозируете?

– Зерно точно найдет своего потребителя, потому что в 2014 году произ-

ведено его гораздо больше, чем нужно рынку. Предложение превышает спрос, и это очень хорошо! Значит, у нас на внутреннем рынке есть конкуренция. Я думаю, что еще и государство обязательно вмешается, а значит, будут закупочные зерновые интервенции, поэтому я и не считаю, что произойдет какой-то резкий скачок роста цен на зерно.

Кроме того, есть биржевые цены, существует конкуренция на внешних рынках. Другое дело, что у нас очень большие проблемы с логистикой, огромные тарифы на перевозки – и в цену зерна

Выставка 2015 года будет для нас юбилейной – она существует уже 20 лет и все больше превращается в мероприятие мирового масштаба. На «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015» будут представлены 29 стран мира и 46 регионов России, свои экспозиции на нашей площадке разместят 390 компаний.

отчасти закладываются риски, связанные с затратами на его транспортировку. К сожалению, цивилизованный рынок зерна в России так до сих пор и не сложился. Несмотря на изменения к лучшему, мы еще далеки от оптимальной модели. И государству пора задуматься о том, что же делать дальше: как распорядиться почти 105 млн тонн зерна? Допустим, 25 млн тонн продадут на экспорт, что-то закупит госрезерв, а куда деть оставшееся? Для хлебопечения требуется 20 млн тонн, а потом будет уже следующий урожай. Придет время освобождать элеваторы.

– Какое решение проблемы вы видите?

– Необходимо принимать фундаментальные меры на государственном уровне. Пришло время развивать глубокую переработку зерна и выпускать новые продукты.

Для этого нужны не только «длинные» деньги, но и зарубежные технологии. Следовательно, нужно создавать привлекательные условия для выхода зарубежных инвесторов на российский рынок. Тогда можно будет устраивать второй и третий передел из этого зернового сырья, чтобы получать продукты, которые имеют уже совсем другую цену. Более того, они являются предметом экспорта – в том числе, в развитые страны.

Технологии глубокой переработки зерна развиты только в некоторых странах Европы, в Америке и Канаде. Ими до сих пор владеют немногие, и вот что нужно импортировать нам! Мы должны привыкать к тому, что 100 млн тонн – это нормальный урожай, и потенциально он может вырасти до 120–140 млн тонн. Очень важно заранее знать, что с ним делать, потому что при нынешней инфраструктуре, портовой и транспортной, мы технически не в состоянии вывозить такие огромные объемы и продавать больше.

Так что в первую очередь надо решать вопрос логистики. Ведь известные случаи, когда наше зерно покупают, а потом перепродают – и это тоже вполне нормальное рыночное явление. А мы просто вывезти его не можем – или пока довезем зерно до какого-то морского порта, оно превращается в «золотое».

– Расскажите, пожалуйста, о выставке «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015». С чем связан ее переезд в новый павильон ВДНХ?

– Переезд связан главным образом с тем, что мы уже исчерпали возможности 57-го и 20-го павильонов и уже к началу выставки 2014 года вынуждены были некоторым компаниям отказать лишь потому, что им негде было размещаться. Такие явления совершенно недопустимы. Зная об этом, мы заранее подписали контракт с ВДНХ, и теперь «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария» будет каждый год проходить в 75-м павильоне в последних числах января.

Павильон современный, большой, и мы можем совершенно определенно сказать, что поступили правильно: за месяц до открытия выставки у нас уже добавилось 25% площади. При сегодняшней конъюнктурной ситуации это результат выдающийся. Про-



Юрий Кацнельсон,
президент Центра маркетинга «Экспохлеб»:

«Деньги есть, но деньги дорогие. К счастью для бизнеса возникают новые финансовые институты, готовые оказать ему помощь. Поэтому руководителям сельхозпредприятий очень важно быть хорошо, вовремя информированными – и здесь как раз большая ответственность ложится на отраслевые союзы. Им нужно не просто лоббировать интересы отрасли, а становиться сильными экспертами, чтобы подсказывать власти, что необходимо предпринимать для поддержки бизнеса».

изошло это прежде всего потому, что компании стали брать адекватные их желаниям и нынешним возможностям стенды: так, 30 кв. метров превратились в 60, а 40 кв. метров – в 120. И это здорово, ведь 80–85% экспонентов – постоянные участники выставок. Для этих компаний это – обязательный элемент маркетинга, и теперь они могут показать свои продукты наиболее полно и эффективно.

Также надо отметить, что у экспонентов есть такой показатель, как средний размер стенда, когда общую площадь выставки делят на количество участников. Думаю, в 2015 году наш показатель значительно вырастет и составит около 20 метров.

Выставка 2015 года будет для нас юбилейной – она существует уже 20 лет и все больше превращается в мероприятие мирового масштаба. На «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015» будут представлены 29 стран мира и 46 регионов России, свои экспозиции на нашей площадке разместят 390 компаний.

– Не могу обойти вопрос ваших взаимоотношений с выставкой животноводства и племенного дела «АгроФерма», которая раньше проходила в одни сроки с вашей...

– Несколько лет назад «АгроФерма» заняла те сроки, в которые традиционно проходила наша выставка, несмотря на то что мы просили ее руководство этого не делать, потому что ясно: в первую очередь это удар по отечественному рынку, который несли немецкие организаторы.

Компании не могут, вернее, мало кто может, одновременно участвовать в двух выставках близких по тематике. И специалистам-посетителям, особенно если мероприятия проходят в одни и те же даты, очень сложно побывать на обеих площадках и отработать на них профессионально. Но, тем не менее, они это сделали. Что происходит с «АгроФермой» после того, как мы переехали в 75-й павильон, я не знаю.

Могу отметить, что в России, к сожалению, отсутствуют законодательные нормы, которые запрещают делать подобного рода шаги и защищают бизнес, тогда как в других странах они есть. Скажем, в Германии вы не можете проводить на одной и той же площадке мероприятие схожей тематики, если между событиями нет разрыва в шесть месяцев. Никому это даже в голову не придет!

– Скажите несколько слов о деловой программе «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015».

– Деловая часть мероприятия включает 13 международных конференций, несколько тематических круглых столов и семинаров. У нас давно назрела потребность в столь насыщенной программе, но в 57-м и 20-м павильонах мы не могли ее удовлетворить. Там пришлось специально строить конференц-залы. В 75-м мы располагаем семью конференц-залами и стараемся в полной мере их использовать.

Мы должны продемонстрировать экспонентам, что деловые встречи – это элемент, который чрезвычайно важен. А еще – показать, что у них всегда есть возможность выбора: по всем тематикам выставки у нас обязательно будет проходить конференция, семинар или круглый стол.

– По практике прежних лет, насколько посещаемы деловые мероприятия в рамках выставки непо-

средственно посетителями, потому что ведь изначально они преследуют одну цель – обойти экспозицию и осмотреть стенды?

– На самом деле все зависит от уровня организации. В ходе подготовки к мероприятию мы разослали 45 тыс. персональных приглашений. Кроме того, мы вкладываем в каждый конверт деловую программу «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария-2015».

Все, кто умеют слушать и задавать вопросы, грамотно планировать свою деловую жизнь и распорядок времени, всегда приезжают как посмотреть выставочную экспозицию, так и узнать что-то новое в ходе посещения деловых мероприятий.

Для удобства участников и посетителей, помимо общей программы выставки, мы подготовили программки к каждому мероприятию: кто на нем выступает, о чем будет говорить. Выбирайте, пожалуйста!

В торговле есть риск уменьшения объемов продаж. Не исключено, что будет происходить передвижение товаров из нижнего маргинального и среднего ценовых сегментов в более высокий. Значит, нужно проявлять гибкость и оперативно реагировать на рыночные изменения.

Здесь мы опять возвращаемся к началу интервью. Сложившиеся непростые экономические условия заставляют нас быть более деятельными, предприимчивыми, и самое главное для участников рынка в этот период – вовремя получать информацию. А где еще это сделать как не на семинаре или конференции, где авторитетные эксперты делятся опытом и знакомят слушателей с возможными решениями актуальных проблем?

Со своей стороны мы постарались создать всем нашим гостям и участникам выставки максимально комфортные условия для работы! **Е**

20-я Юбилейная международная выставка
упаковочной индустрии

16–19 июня 2015

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Оборудование



**Готовая упаковка
и этикетка**



**Групповая упаковка
и складские системы**



Сырье и материалы

Забронируйте стенд на сайте
www.rosupack.com



Тел.: +7 (495) 935 81 00
E-mail: rosupack@ite-expo.ru

Автор:



Елена Максимова

При подготовке материала использовались данные, предоставленные оргкомитетом выставки World Food 2014 и Санкт-Петербургской общественной организацией «Общественный контроль»

Заверенное качество

Сегодня на полках очень много товаров различных торговых марок. Как правило, все они находятся в добротной (или не очень) упаковке, под которой крайне тяжело отличить качественный продукт от некачественного.



Российский знак качества

Знак качества присуждается товарам, прошедшим добровольную сертификацию и соответствующим:

- Повышенным требованиям по качеству
- Требованиям к уровню локализации

Уже сейчас специалисты разрабатывают стандарты для новой общероссийской системы добровольной сертификации на икру, консервы и другую рыбную продукцию

Безусловно, потребитель может довериться интуиции, репутации бренда или рекламе на упаковке, однако в любом случае, принимая решение, он может ошибиться и выбрать продукт ненадлежащего качества. А хочется уверенности – скажем, чтобы на упаковке был знак, наличие которого уж точно свидетельствовало бы о том, что продукт достоин переключать с полки на стол...

Проблемы существующих сертификационных систем

На сегодняшний день значительное количество рыбоперерабатывающих предприятий изготавливают продукцию, основываясь на технических регламентах, требования которых, как правило, ниже тех, что были установлены ГОСТом. При этом

ряд переработчиков на упаковке своей продукции указывают, что товар изготовлен по ГОСТу, однако зачастую на проверку это оказывается обманом. В частности, специалисты Санкт-Петербургской общественной организации потребителей «Общественный контроль» сообщили, что проведенная ими в минувшем ноябре экспертиза консервов из печени тре-

Основные направления, на которых сосредоточены усилия

- На рациональном уровне – системные меры по повышению качества товаров и услуг, представленных на российском рынке
- На эмоциональном уровне – системное усиление так называемого эффекта страны происхождения (ЭСП) – дополнительного воспринимаемого качества товаров и услуг в зависимости от страны их происхождения

Продвижение качества в Австрии

- Рейтинг потребительского доверия знаков «АМА» составляет 40% для Biolabel и более 60% для «АМА-Австрия»
- Знак качества может быть присужден только сельскохозяйственной продукции самого высокого качества
- Одна из разновидностей логотипа «АМА-Австрия» указывает на место происхождения продукта и присваивается исключительно австрийским товарам

Схема осуществления добровольной сертификации в Российской системе качества

Этапы	Мероприятия	Участники
Испытания товарных категорий продукции	Отбор образцов и доставка их в испытательную лабораторию, испытание, оповещение о результатах	<ul style="list-style-type: none"> • Эксперты • Испытательные лаборатории • Орган по сертификации
Подтверждение происхождения продукции. Аудит производства	Заявление, определение страны происхождения продукции, оценка производства, принятие решения о выдаче сертификата	<ul style="list-style-type: none"> • Производители продукции • Орган по сертификации • Аудиторская комиссия
Осуществление планового инспекционного контроля за сертифицированной продукцией	Утверждение ежегодной программы проведения испытаний, отбор образцов и доставка их в испытательную лабораторию, испытание продукции, арбитражные испытания продукции (при несогласии производителя)	<ul style="list-style-type: none"> • Орган по сертификации • Эксперты • Испытательные лаборатории • Апелляционная комиссия
Осуществление внепланового инспекционного контроля за сертифицированной продукцией	Получение информации о нарушении производителем требований системы и принятие решения о проведении внеплановой проверки. Отбор образцов. Испытания продукции. Арбитражные испытания продукции (при несогласии производителя)	<ul style="list-style-type: none"> • Руководящий орган • Системы • Орган по сертификации • Эксперты • Испытательные лаборатории • Апелляционная комиссия

ски, изготовленных, якобы, по ГОСТ 13272-2009, показала: из 10 образцов заявленному на упаковке стандарту соответствуют только три!

Получается, что даже наличие маркировки «ГОСТ» на упаковке не дает потребителю гарантии качества продукции. Отсюда – недоверие к отечественным производителям и переориентирование покупателей на торговые марки, предлагаемые иностранными поставщиками: они используют более качественное сырье, современные технологии и, соответственно, «попасть» на некачественный товар шансов гораздо меньше. Такова логика большинства наших потребителей.

И хотя среди отечественных рыбопереработчиков немало тех, которые изготавливают продукцию высокого качества, репутация добросовестных предпринимателей страдает из-за их нечистых на руку коллег по цеху: доверия у потребителей нет ни к кому. Как быть в этой ситуации?

«Подводные камни» систем добровольной сертификации

Во многих зарубежных странах, чтобы повысить доверие к своей продук-

ции, производители продуктов питания используют системы добровольной сертификации.

Российские предприятия тоже могут сертифицировать свои товары по системам добровольной сертификации и нанести соответствующую маркировку на упаковку.

Указанный вид сертификации проводится по инициативе юридических или физических лиц на договорных условиях между заявителем и органом по сертификации. Нормативный документ, на соответствие которому осуществляются испытания при добровольной сертификации, выбирается, как правило, заявителем – изготовителем, поставщиком, продавцом или потребителем продукции.

Системы добровольной сертификации чаще всего объединяют изготовителей и потребителей продукции, заинтересованных в развитии торговли на основе долговременных партнерских отношений. Правила и процедуры системы добровольной сертификации определяются органом по добровольной сертификации. Однако так же, как и в системах обязательной сертификации, они базируются на рекомендациях между-

народных и региональных организаций в этой области.

Важно понимать, что в России документ на соответствие системе добровольной сертификации предприятию может выдать любая аккредитованная лаборатория – как государственная, так и частная. Кроме того, систем добровольной сертификации сегодня в нашей стране достаточно много, поэтому к маркировке, которая указывает на то, что продукт соответствует той или иной неизвестной потребителю системе добровольной сертификации, доверия нет. Получается, что подобные системы добровольной сертификации для производителя – просто лишние траты времени и денег.

Однако признаем, что сама идея системы добровольной сертификации может быть эффективной при условии, что маркировка, которую изготовитель, прошедший данную процедуру, будет наносить на упаковку своей продукции, будет не только узнаваемой, но и вызывающей доверие.

Качество под контролем государства

Сегодня вопросом введения единой для всех продуктов, произведенных в нашей стране, системы доброволь-

ной сертификации озаботились на государственном уровне.

Минпромторг России уже подготовил Концепцию системы подтверждения качества, которая была утверждена в апреле этого года правительственной комиссией. В качестве пилотного проекта были предложены стандарты на «лосось тихо-

Важно понимать, что в России документ на соответствие системе добровольной сертификации предприятию может выдать любая аккредитованная лаборатория – как государственная, так и частная. Кроме того, систем добровольной сертификации сегодня в нашей стране достаточно много, поэтому к маркировке, которая указывает на то, что продукт соответствует той или иной неизвестной потребителю системе добровольной сертификации, доверия нет. Получается, что подобные системы добровольной сертификации для производителя – просто лишние траты времени и денег.



Сергей Гудков,
исполнительный
директор Рыбного союза:

Повышение доверия потребителя к продукции, маркированной знаком «Сделано в России», позволит за год повысить долю товаров данной категории отечественного происхождения на несколько процентов. И таким образом объем продаж российских товаров будет расти каждый год.

океанский слабосоленый в ломтиках» и «филе трески свежемороженой», которые разработал подведомственный Росрыболовству институт ВНИРО. Для этих стандартов обязательным условием является использование сырья только отечественного происхождения.

Российские производители, решившие принять участие в этой программе при условии, что их продукция будет соответствовать вышеуказанным стандартам, безвозмездно получают право маркировать свою продукцию соответствующим знаком качества, который будет служить стимулом для привлечения внимания по-

требителей и увеличения доли продаж этой продукции.

Этот же механизм призван содействовать продвижению на экспорт рыбной продукции с высокой степенью переработки.

Для того чтобы потребители узнавали маркировку, которую участники программы добровольной сертификации смогут наносить на упаковку, в общедоступных СМИ будет проводиться широкая государственная рекламная кампания. А чтобы недобросовестные производители не смогли испортить репутацию изготовителям качественных товаров, планируется создать интернет-портал, на котором будет размещен полный список участников программы.

Исполнительный директор Рыбного союза Сергей Гудков в одном из своих выступлений объяснил, почему в качестве пилотного проекта были предложены именно стандарты на «лосось тихоокеанский слабосоленый в ломтиках». По его словам, в последние годы очень многие производители пытались в свою ассортиментную матрицу ввести красную рыбу отечественного происхождения, однако только получалось сделать далеко не у всех, а лишь у крупных компаний с хорошим маркетинговым бюджетом. У малых и средних же предприятий нет финансовой возможности конкурировать с предприятиями, использующими для производства продукции иностранное сырье: тот же норвежский комитет по экспорту до введения санкций тратил миллионы евро на нашем внутреннем рынке, создавая положительную репутацию товарам, изготовленным на основе норвежского сырья.

В итоге по данным на начало сентября на прилавках российских магазинов было лишь около 15% продукции из красной рыбы из сырья отечественного происхождения. Повышение же доверия потребителя к продукции, маркированной знаком «Сделано в России», по мнению Сергея Гудкова, позволит за год повысить долю товаров данной категории отечественного происхождения на несколько процентов. И таким образом объем продаж российских товаров будет расти каждый год.

Уже сейчас специалисты разрабатывают стандарты для новой общероссийской системы добровольной сертификации на икру, консервы и другую рыбную продукцию. **РС**

УПАКОВКА



**UPAK
ITALIA**

**23^я международная
специализированная выставка
упаковочных технологий**

**УПАКОВКА /
УПАК ИТАЛИЯ**

в сотрудничестве с:



CENTREXPO

www.upakowka.ru

Две темы – общая платформа для Вашего бизнеса



**18^я международная
специализированная
выставка пластмасс и каучука**

www.interplastica.ru

интерпластика

2015

27–30 января

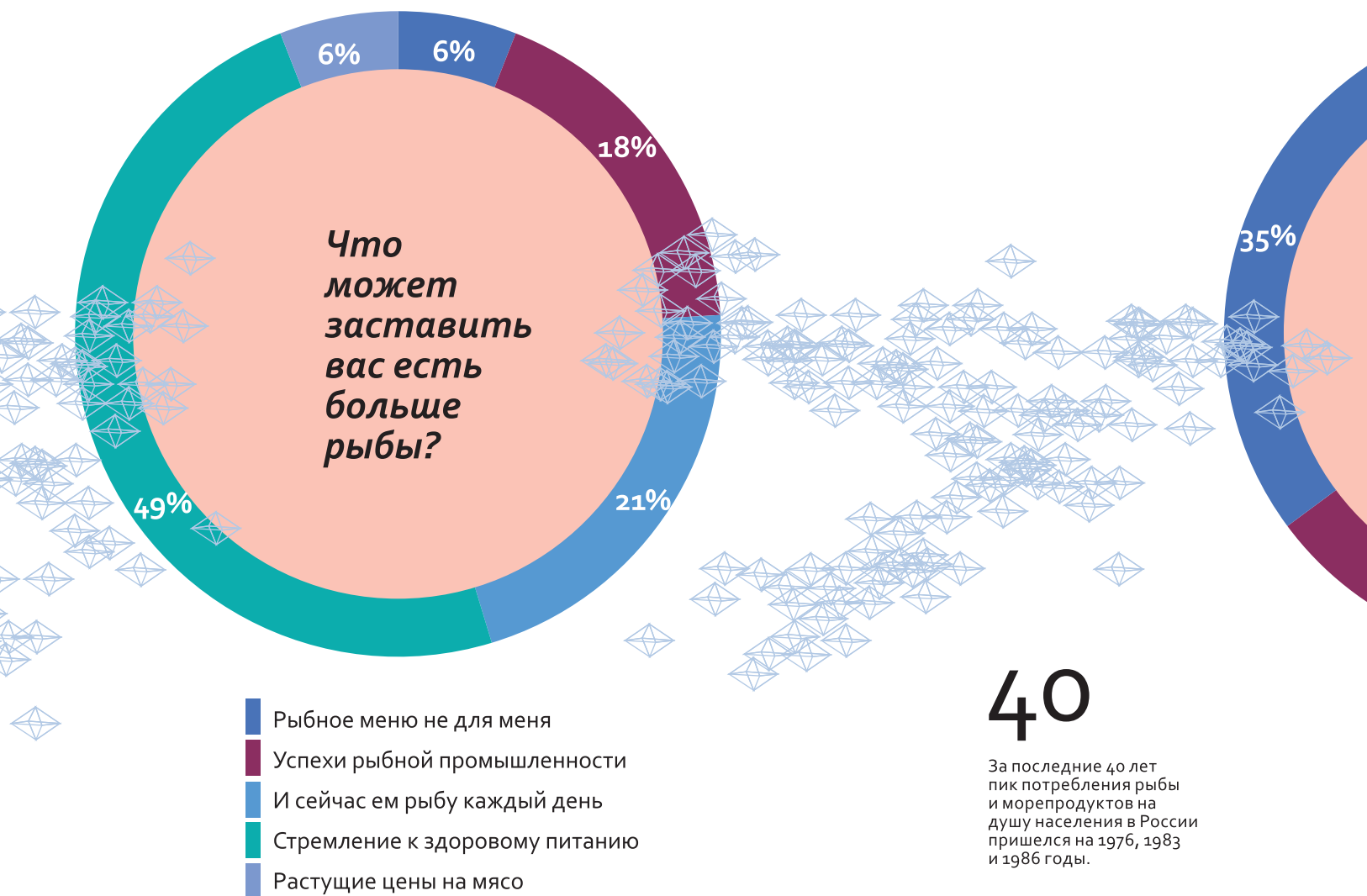
 **ЭКСПОЦЕНТР
МОСКВА**
Россия, Москва
Красная Пресня

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

[®]
**Messe
Düsseldorf
Moscow**

Показатель эффективности рыбной отрасли – среднедушевое потребление рыбы

В этом уверено большинство участников опроса, который проводился специалистами портала Fishnews.ru.



19,7 кг
потребление рыбы
на душу населения
в России в 2009 году.

22 кг
потребление рыбы
на душу населения
в России в 2013 году.

Что же необходимо сделать для того, чтобы рыбная продукция была на столе наших соотечественников как можно чаще? Большинство посетителей портала Fishnews.ru считает, что увеличить потребление рыбы населением можно с помощью ее закупки для армии, школ и больниц. Также, по мнению участников опроса, россияне будут приобретать больше

рыбы при условии поощрения организации рыбных рынков. В свою очередь, на вопрос «Что может именно вас заставить есть больше рыбы?» большинство участников ответило: «Стремление к здоровому питанию», а многие признали, что и сейчас едят рыбу каждый день. Такой же фактор, как увеличение цен на мясо, считают посетители портала Fishnews.ru, не может стать основной причиной уве-

личения среднедушевого потребления рыбы – за данный вариант ответа в опросе проголосовало меньшинство респондентов. Получается, что одни из главных векторов развития рыбной отрасли, по мнению участников опроса, – организация продаж населению свежей продукции по доступным ценам и улучшение качества товаров российских рыбопереработчиков.



Автор: Дина Малахова

Дальневосточной рыбы много, но до конечного потребителя улов не доходит

Минувшей осенью в Москве состоялось заседание круглого стола, посвященного проблематике доставки отечественной рыбной продукции с территории Дальнего Востока в центральные регионы России и перспективам увеличения объемов поставки в нынешней экономической ситуации. В обсуждении приняли участие представители регулирующих органов рыбного рынка, руководители и специалисты рыбодобывающих и перерабатывающих предприятий, перевозчиков, оптовиков и ритейлеров, а также профессиональных объединений.

Организационные вопросы, связанные с поставкой морепродуктов и рыбы в Европейскую часть России, возникли в условиях переориентации внутреннего рынка на импортозамещение из-за ввода ограничений на поставку данной продукции из Канады, Австралии, Норвегии, США и стран Евросоюза. Главная проблема, которая уже сегодня очевидна, состоит в том, что после введения частичного эмбарго объемы поставок рыбной продукции на внутренний рынок резко снизились, а оптовая цена на дальневосточный лосось по сравнению с 2013 годом выросла почти в два раза.

Заместитель руководителя Росрыболовства Василий Соколов объяснил, что дело не в дефиците рыбы, проблема носит исключительно организационный характер. За восемь месяцев прошлого года российские рыбаки выловили порядка 312 тыс. тонн дальневосточной рыбы (из них вышло 240 тыс. тонн готовой продукции), что весьма неплохо, по мнению эксперта. «Лет десять назад вылов хотя бы в 300 тонн нам и не снился», – подчеркнул Василий Соколов. Однако на прилавки отечественного рынка в 2014 году попало меньше 30% улова – лишь 80 тыс. тонн, а остальные 130 тыс. тонн хранятся в глубокой заморозке в холо-

дильниках на территории Дальнего Востока. В том числе дальневосточный лосось, которым планировали заменить норвежский. Рыбная продукция есть, ее вполне хватит, чтобы обеспечить потребности россиян,



Василий Соколов,
заместитель руководителя
Росрыболовства:

«Складские емкости заполнены не только во Владивостоке. Потоки продукции удалось развезти по разным портам, но везде наблюдается полная забивка холодильников. Речь идет не только о лососе: это и минтай, и селедка, и другие виды рыбы. Проблема в отсутствии возможности вывоза улова».

уверен Василий Соколов, но до покупателя она не доходит.

По мнению специалистов, есть несколько причин сложившейся ситуации: некоторые производители специально придерживают продукцию в ожидании более благоприятной конъюнктуры на рынке, а другие просто не могут вывезти улов в центральные регионы по вине перевозчика ОАО «РЖД», который не обеспечивает рыболовов подвижным составом.

«С начала 2014 года на внешний рынок ушло не более 7-10 тыс. тонн рыбопродукции, – отметил заместитель руководителя Росрыболовства. – Часть этого объема – прошлогодний улов. А остальное, как ни странно, лежит в холодильниках. Складские емкости заполнены не только во Владивостоке. Потоки продукции удалось развезти по разным портам, но везде наблюдается полная забивка холодильников. Речь идет не только о лососе: это и минтай, и селедка, и другие виды рыбы. Проблема в отсутствии возможности вывоза улова. Мы обращались в ОАО «РЖД» с запросом, нам обещали решить вопрос в течение двух недель».

Однако первый заместитель генерального директора Центра фирменного транспортного обслужи-



Осенью в Москве состоялось заседание круглого стола на тему проблематики доставки отечественной рыбной продукции с территории Дальнего Востока в центральные регионы России и перспективам увеличения объемов поставки в нынешней экономической ситуации.

вания компании ОАО «РЖД» Сергей Колесников категорически с претензией не согласен. «Нехватки подвижного состава нет. Грузоотправители сами не предъявляют вагонные рефрижераторы к отправке, сегодня



Сергей Колесников,
первый заместитель
генерального директора
Центра фирменного
транспортного обслуживания
компании ОАО «РЖД»:

«За восемь месяцев этого года было отправлено 42 ускоренных поезда, которые и перевезли упомянутые 80 тыс. тонн продукции, что в три раза больше, чем за такой же период прошлого года, и в семь раз больше аналогичного периода 2012 года».

простаивают почти 300 из них, – сказал он. – С начала года компания перевезла всего 80 тыс. тонн рыбы, что составляет всего 6% наших возможностей, которые позволяли с начала 2014 года перевезти до 1,5 млн тонн. Однако грузоотправители почему-то не отправляют товар зимой и весной, а ждут лета и осени – разгара путины. В итоге за последние пять лет цену доставки в эти месяцы повышают вдвое».

Сергей Колесников доложил, что услуги перевозчика только улучшаются. Например, ОАО «РЖД» за последние три года разработало новый транспортный продукт: специальный график, согласно которому товарные составы с рыбой идут со скоростью пассажирского поезда. «За восемь месяцев прошлого года было отправлено 42 ускоренных поезда, которые и перевезли упомянутые 80 тыс. тонн продукции, что в три раза больше, чем за такой же период прошлого года, и в семь раз больше аналогичного периода 2012 года», – заявил он. Эксперт не согласен и с тем, что на повышение конечной цены рыбной продукции значительно влияет железнодорожный тариф. «Для всех видов рыб усредненный показатель в конечной цене лишь 5% тарифа на перевозку», – добавил Сергей Колесников.

Василий Соколов еще раз подчеркнул, что дефицита на рыбном рынке России нет, а есть нездоровый ажиотаж вокруг отсутствия уже привычной норвежской семги. По словам представителя Росрыболовства, норвежские поставщики очень грамотно выстроили маркетинговую политику продвижения своего товара на российский рынок: за последние 10 лет поставки норвежской семги в Россию выросли в 4,3 раза, а ее стоимость для конечного потребителя – в 10,6 раза. По мнению эксперта, этому искусству у них стоит поучиться, так как проблема спроса на отечественную рыбную продукцию есть. «Российским бизнесменам следует научиться продвигать свою продукцию на внутреннем рынке, а все государственные закупки должны быть удовлетворены только отечественной продукцией», – заключил заместитель руководителя ведомства.

Несмотря на то, что прошедшая дискуссия обозначила остроту взаимных претензий участников рынка, они сошлись во мнении, что у российской рыбной отрасли, особенно по части аквакультуры, перспективное будущее, и полноценное импортозамещение возможно. Главное – найти решение организационных проблем. **РС**

Гости: **Олег Киселев**,
консультант компании «Альянс Восток-Запад»

Беседовала: **Евгения Гненная**

Перевозка рыбы: как выбрать правильный транспорт?

Говоря о специфике российской рыбной отрасли, большинство экспертов отмечают, что одна из главных ее особенностей в удаленности основной массы потребителей рыбы от мест ее вылова. Соответственно, для того чтобы накормить наших соотечественников рыбой, ее необходимо до них доставить.

Причем максимально оперативно и без потерь качества из-за перепада температур, чтобы у потребителей была возможность получить свежий продукт. Поэтому производителям рыбной продукции и поставщикам рыбного сырья на дальние расстояния очень важно грамотно организовать перевозку и выбрать надежный рефрижераторный транспорт. О том, как это сделать, расскажет консультант компании «Альянс Восток-Запад» Олег Киселев.

– Олег, какие виды рефрижераторного транспорта пользуются наибольшим спросом у перевозчиков рыбной продукции? Почему?

– Если говорить о сезоне путины, то в данный период рыба чаще всего перевозится в рефрижераторных секциях, рефконтейнерах, в ускоренных поездах дополнительно разрешается перевозить в вагонах-термосах и термос-контейнерах.

– Какие самые популярные направления перевозок рыбной продукции?

– В основном это европейская часть страны. Конечно, очень популярно направление Владивосток – Москва. Также пользуются спросом направления Владивосток – Новосибирск. Кроме того, достаточно часто поставки рыбы осуществляются с Сахалина и Петропавловска-Камчатского.

– Какова динамика цен на перевозки в последние месяцы? На какие виды рефперевозок цены выросли максимально, а на какие снизились, остались на прежнем уровне или выросли незначительно?

– С ноября наблюдается непрерывное еженедельное падение цен на перевозки. Однако оптовики, реализовывающие владивостокскую рыбу, цену повышают: к середине декабря красная рыба, в зависимости от вида, у них стала стоить 150 руб./кг. В московских магазинах, в свою очередь, стоимость уже дошла до 450 руб./кг. И это при том, что пик цены перевозки приходится на август.

– Кто отвечает за качество перевозимой продукции в случае ее порчи из-за несоблюдения температурных режимов? Предусмотрена ли какая-либо компенсация перевозчиков производителю?

– За качество, конечно, отвечает экспедитор. Рефрижераторный подвижной состав не морозильное оборудование, главное требование к рефтранспорту – сохранение продукта «на выходе» той же температуры продукта, что была при загрузке.

– В чем отличие перевозок охлажденной рыбной продукции от замороженной? С какой проще работать в плане сохранения температурных режимов?

– Охлажденная рыба при перевозке упаковывается в пенопластовую коробку и обкладывается льдом. Она имеет очень короткий срок хранения, поэтому перевозчикам проще работать с замороженной: если температура хранения не нарушалась, а перевозчик четко соблюдал температурные режимы перевозки, то качественная рыба будет доставлена на соответствующий холодильный пункт. Далее температурный режим должен соблюдаться при хранении в холодильнике и последующей цепочкой продавцов.

– Каким образом могут сэкономить на перевозках поставщики рыбной продукции?

– Самый дешевый способ перевозок рыбы – морским транспортом. Скажем, по Северному морскому пути до Санкт-Петербурга в трюме из мест вылова можно доставить около 5-10 тыс. тонн рыбы. Однако это очень крупные партии, в нашей стране слишком мало компаний могут закупать такие объемы. К тому же, очень непросто осуществлять залповую выгрузку крупных партий в порту прибытия – в Санкт-Петербурге – и находить необходимые мощности для их хранения.

Самый дешевый способ перевозок рыбы – морским транспортом. Скажем, по Северному морскому пути до Санкт-Петербурга в трюме из мест вылова можно доставить около 5-10 тыс. тонн рыбы. Однако это очень крупные партии, в нашей стране слишком мало компаний могут закупать такие объемы.

Достаточно удобны железнодорожные рефперевозки в рефрижераторных контейнерах: больше точек выгрузки продукции, дискретность, мелкопартийность, доставка получателю через РЖД с последующей выгрузкой на конкретном холодильнике. Но с неоднократным повышением тарифов РЖД доставка данным способом становится очень дорогой.

Здесь каждый производитель должен ориентироваться на то, что ему удобнее территориально, какого качества он хочет привезти рыбу, и уже после этого сравнивать цены. **РС**

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

20-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ,
МАШИНЫ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

5—9
октября 2015

20 ЛЕТ
ВМЕСТЕ
К УСПЕХУ

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2015»

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



Организатор:
 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке:
Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом:
Торгово-промышленной палаты РФ

Генеральный
информационный
партнер:

ПРОДИНДУСТРИЯ

Информационный
партнер:



Официальный
интернет-партнер:



Реклама 12+



ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

ПРОД ЭКСПО

9–13
февраля 2015

22-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ
ПИТАНИЯ, НАПИТКОВ
И СЫРЬЯ ДЛЯ
ИХ ПРОИЗВОДСТВА



www.prod-expo.ru



Вместе к успеху!

При поддержке Министерства сельского хозяйства РФ

* Согласно Общероссийскому рейтингу
выставочных мероприятий 2012–2013 гг.
Подробнее о рейтинге – на сайте www.exporating.ru



Организатор

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА



18+

Реклама