



птицепром 1 (25) 2015

шлом,
было
едено
тонн
живом
весе

24

Потребление мяса птицы на душу населения в 2011 году было самым высоким в Океании – более 42 кг на человека, увеличившись с 2000 года на 12 кг. Но следует помнить, что население этого региона в то время составляло только 37,2 млн человек (0,5% от мирового), по сравнению, например, с 1,057 млрд (15%) людей, живущих в Африке.



Рост потребления мяса птицы – общемировая тенденция. Для Европейского союза объем потребления увеличится примерно с 12,3 млн тонн в 2013 году до более 13 млн тонн в 2023-м.

Е А Э С :

взаимная интеграция

10

Маргарита Дмитриева:

«Я никогда не стремилась быть руководителем»

42

MEYU-ISHIDA

60

запустила одну из крупнейших птицефабрик в Европе – Wipasz

28



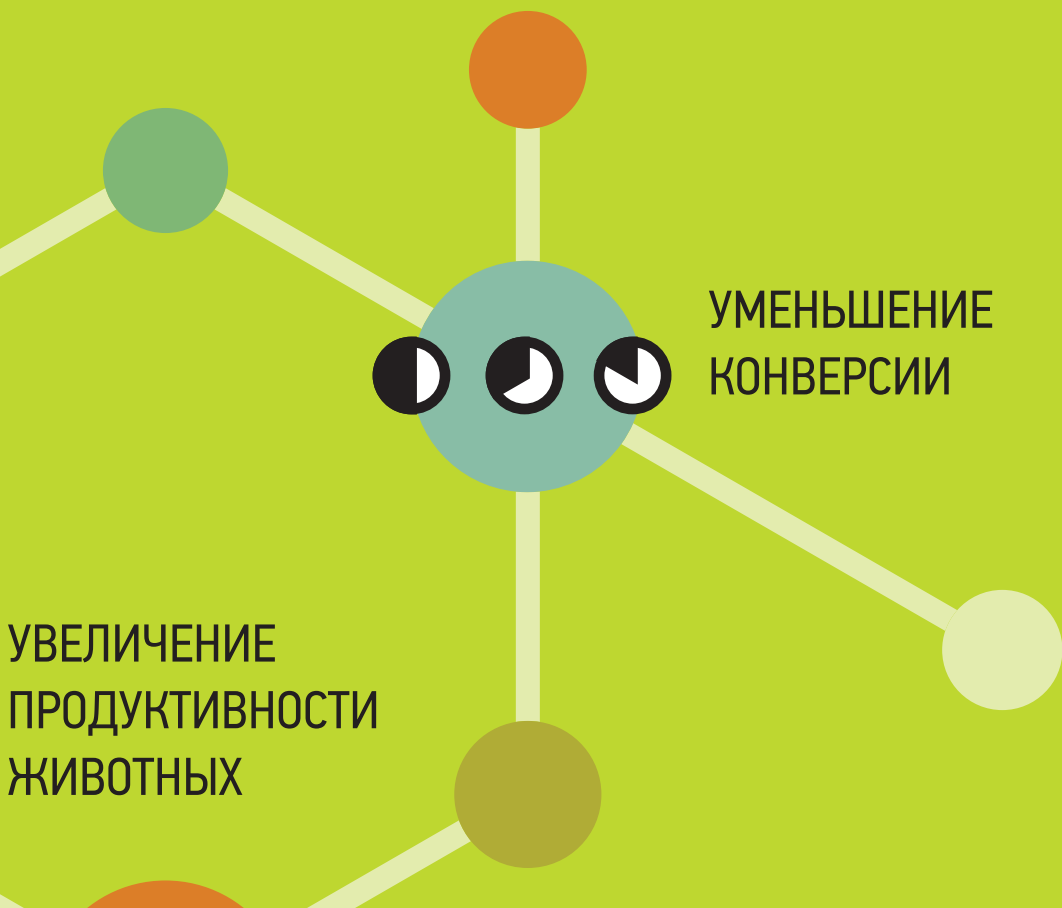
Комплекс «Донстар» включает инкубатор на 8 млн яиц, 11 птицеводческих участков родительского и коммерческого стада в миллион голов, птицекомбинат и административно-бытовой корпус. Общая площадь производственных объектов составляет 230 тыс. кв. метров. Было построено инженерных сетей протяженностью 300 км (автодороги, электро-, газо-, водопроводы).



В январе–октябре РФ импортировала 143,9 тыс. тонн мяса бройлеров из США, что на 40% меньше, чем за такой же период 2013 года (238,2 тыс. тонн). Таковы данные американского Совета по экспорту домашней птицы и яиц (USAPEEC).

ИДЕАЛЬНОЕ КОРМЛЕНИЕ НА МОЛЕКУЛЯРНОМ УРОВНЕ





УМЕНЬШЕНИЕ
КОНВЕРСИИ

УВЕЛИЧЕНИЕ
ПРОДУКТИВНОСТИ
ЖИВОТНЫХ



ПОВЫШЕНИЕ
ИММУНИТЕТА

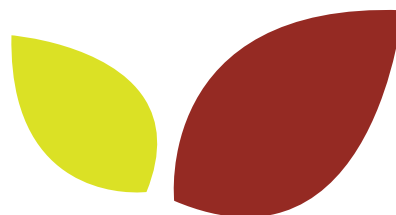
ПРОДУКТЫ

- БЕТАИН
- ПРОБИОТИК ULTRACELL
- АДСОРБЕНТ МИКОТОКСИНОВ
ULTRASORB
- ПОЛИФЕНОЛЫ VUPRO
- ФЕРМЕНТЫ VTR
- СУХИЕ ПАЛЬМОВЫЕ ЖИРЫ
ENERGIZER



ProPartners Group — ChemPartners — ХимПартнеры
115054 Россия, Москва,
Большой Строченовский переулок, дом 7
Тел: +7 495 230 05 92
Email: afe@propartners.ru

24-я Международная выставка
продуктов питания и напитков



worldfood

MOSCOW

14 – 17 сентября 2015

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»



www.world-food.ru

В прошлом,
2014 году, было
произведено
более 5 млн тонн
ПТИЦЫ В ЖИВОМ
весе

Мировое
производство
зерновых
в 2015 году
достигнет
нового
исторического
максимума



2013 2014

Рост потребления мяса
птицы – общемировая
тенденция. Для
Европейского союза
объем потребления
увеличится примерно
с 12,3 млн тонн в 2013 году
до более 13 млн тонн
в 2013-м.

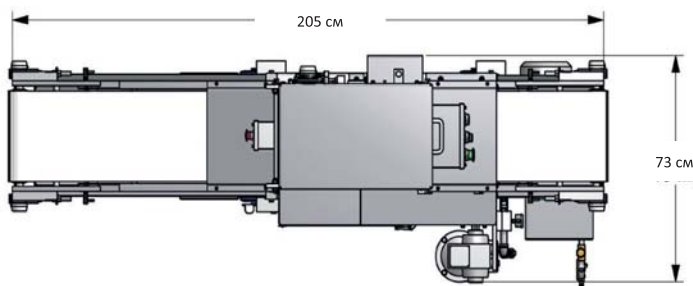


В январе–октябре РФ
импортировала 143,9 тыс.
тонн мяса бройлеров
из США, что на 40%
меньше, чем за такой
же период 2013 года
(238,2 тыс. тонн). Таковы
данные американского
Совета по экспорту
домашней птицы и яиц
(USAPPEC).

МАШИНЫ ДЛЯ СНЯТИЯ КОЖИ С КУРИЦЫ И ИНДЕЙКИ



УЖЕ В РОССИИ И СНГ



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

Преимущества:

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



Поставка оборудования для птицепереработки, произведенного в США.

www.primeequipmentgroup.com

Москва, Смольная ул., 24а, тел. +7 (495) 685-95-64

PRIME
EQUIPMENT GROUP

Простые решения Комплексного подхода в Птицепереработке

Автомат по упаковке птицы!

Бесперебойный. Надежный. Экономичный.

APL

Укладывает в пакет, клипсует, этикетировует, отрезает излишки пакета

Производительность до 18 циклов в минуту / 1080 упаковок в час

Конструкция из нержавеющей стали, простая санобработка

Аккуратный вид продукта, узнаваемость бренда

НОВИНКА!



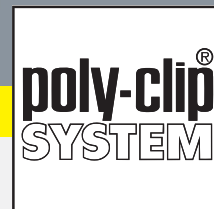
Спрашивайте на сайте
www.polyclip.com/5308



лидерство • новаторство • надежность



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





sfera.fm

food market news

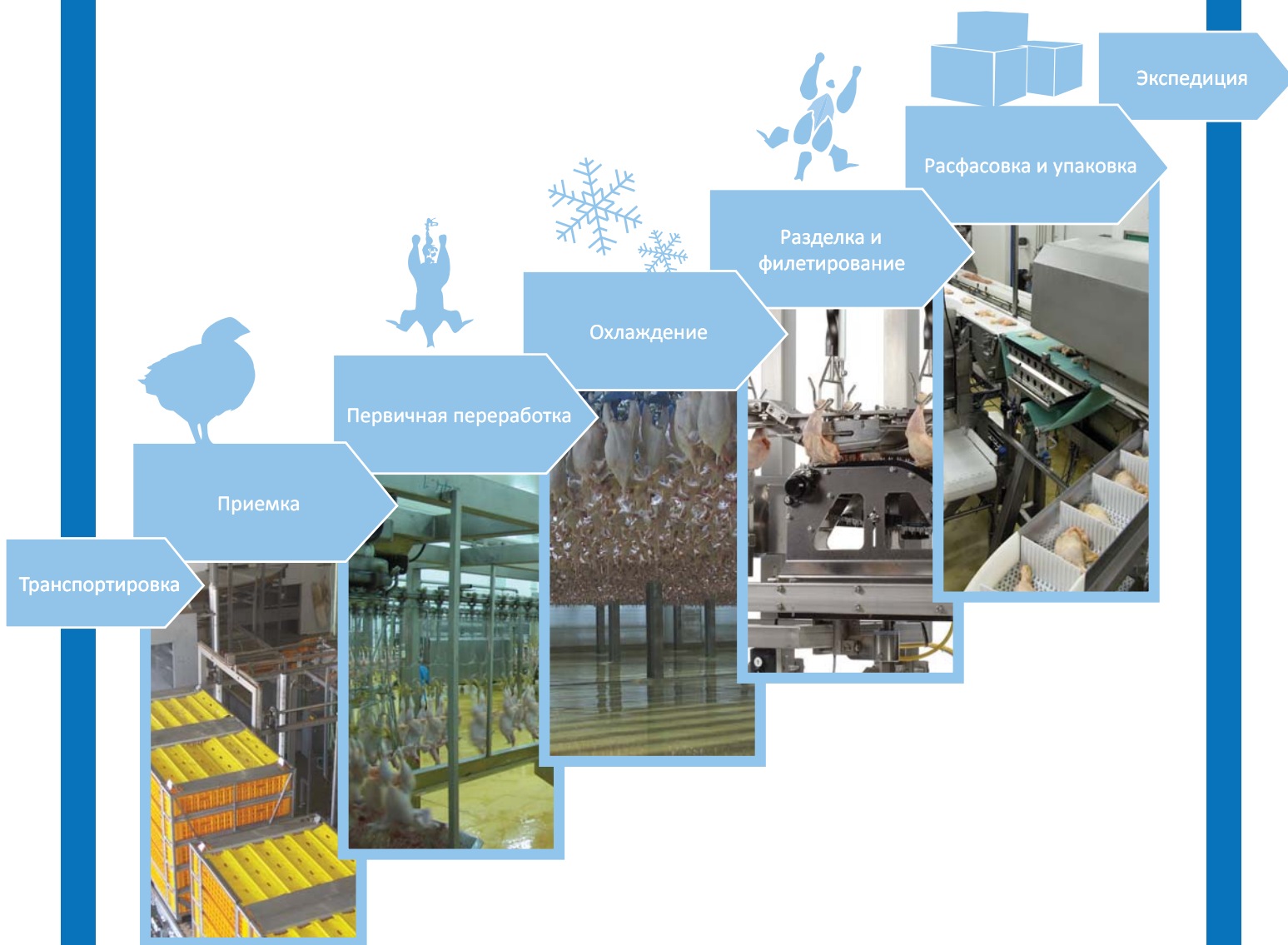
BAADER®

Food Processing Machinery

Member of the Baader Group®
LINCO
FOOD SYSTEMS

Сочетание знания процесса птицепереработки, уникальных партнерских отношений и обширного ассортимента продукции.

Комплексное решение



БААДЕР ЛИНКО поставляет

Представительство в России и СНГ:
Россия, 109004, г.Москва, ул. Александра Солженицына, д. 27, 5 этаж
Тел. +7 495 730-5271, +7 495 730-5270
Факс: +7 495 730-5272
E-mail: nml-mos@gmx.de, mos.office@baader.ru
www.baader.com

содержание

	отрасль	18
VIV Russia: грядут перемены!		20
	исследование	Потребление мяса птицы: мировые тенденции 24



В 2015 году в мировом хозяйстве появляется новая международная организация и экономическое объединение, которое строит свое взаимодействие на основе высокой степени интеграции. По глубине интеграции это второе в мире объединение, уступающее только Европейскому союзу.

10

тема номера	ЕАЭС: взаимная интеграция		инфографика	Мировой рынок зерна: баланс спроса и предложения	28
		10			
отрасль <i>/события и факты</i>	Новости	18	компании <i>/события и факты</i>	Новости	30
<i>/крупным планом</i>	VIV Russia: грядут перемены!	20	<i>/крупным планом</i>	«Евродон»: запуск нового комбикормового завода	32
	Наринэ Багманян: «Давайте оставаться оптимистами!»	22	фоторепортаж	«Элинар-Бройлер»: от яйца до тепловой энергии	34
<i>/исследование</i>	Потребление мяса птицы: мировые тенденции	24	женские правила	Маргарита Дмитриева: «Я никогда не стремилась быть руководителем»	42
industry <i>/research</i>	World trends in poultry meat consumption	24	в полях	Вадим Шишкин: «Первая продажа была сложной»	46



PETERSIME
INCUBATORS & HATCHERIES

BioStreamer™ HD

Одноступенчатые инкубаторы «High Density»
для повышенной производительности

**Новая ступень совершенства
самого эффективного инкубатора в мире**

Инкубатор BioStreamer™ компании Petersime получил широкое признание как самый эффективный инкубатор в мире, обеспечивающий высокий уровень вывода и однородности цыплят при низких затратах на оплату труда, технического обслуживания и электроэнергии.

Можно ли сделать инкубатор еще лучше? Да.

В сравнении со стандартным оборудованием BioStreamer™ выводные и инкубационные машины высокой плотности BioStreamer™ HD позволяют:

- загружать на **12% больше яиц**
- при сопоставимой площади обслуживания
- благодаря использованию инкубационных лотков с сотовой структурой.

Использование инкубаторов BioStreamer™ HD обеспечивает:

- **высокий уровень выводимости,**
- **высокое качество цыплят и постнатальных показателей,**
- при **меньшей стоимости инвестиций** на одно яйцо.

Подробную информацию можно получить на сайте www.petersime.com



В России интересы компании Питерсайд н.в., Бельгия представляют ООО «Питерсайд» и дистрибьютор ГК «Хартманн».

ООО «Питерсайд» - Российская Федерация - 142750 - Москва - Дер. Ликова, Владение 85
Тел.: + 7 495 788 3068 - www.petersime.ru

**WHEN
CHICKS
COUNT**

Директор ООО «Питерсайд»: Немцева Анна Владимировна
Моб. + 7 903 186 5331 - e-mail: anna.nemtseva@petersime.com

содержание

производство	50
ЗКВ: юбилей на новой площадке	52
ветеринария	Птицеводство – без кормовых антибиотиков 68



Непревзойденная точность взвешивания, демонстрируемая мультиголовочным дозатором Ishida, положительно сказывается на значительном сокращении потери продукта на перевес в пользу покупателя, помогая максимально увеличить выход упаковок с фиксированным весом.

60

производство <i>/события и факты</i>	Новости	50	<i>/оборудование</i>	МЕYN-ISHIDA запустила одну из крупнейших птицефабрик в Европе – Wipasz	60
<i>/норма</i>	ЗКВ: юбилей на новой площадке	52		Одноступенчатая и многоступенчатая системы инкубации	64
	Юрий Кацнельсон: «Главное сегодня – сохранить бизнес»	54	<i>/ветеринария</i>	Птицеводство – без кормовых антибиотиков. Альтернатива есть!	68
производство <i>/автоматизация</i>	Свежесть превыше всего	58			

птицепром

№1 (25) 2015

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

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

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Заместитель генерального директора по административным вопросам:
Лариса 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.barantseva@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm

Выпускающий редактор:
Виктория Загородская
editor@sfera.fm

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

Корректор:
Галина Матвеева
korrektor@sfera.fm


Дизайн инфографики:
Нина Слюсарева

Перевод:
Янина Крупина

Журнал распространяется на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 5 раз в год.

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

Все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

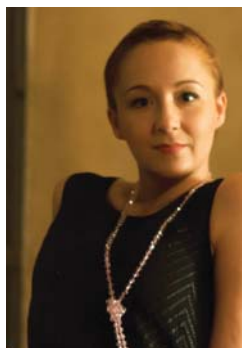
Материалы, отмеченные значком , публикуются на коммерческой основе.

Мнение авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

Отпечатано в типографии «ПремюмПресс». Подписано в печать: 23.01.15.

Тираж: 3000 экз.





Российский птицепром открывает экспортные возможности

Среди всех отраслей животноводства в России наиболее динамичный рост показывает сектор птицеводства. За последние несколько лет введено в строй значительное количество новых предприятий, которые занимают более 60% доли отечественного рынка производства мяса птицы.

При этом министр сельского хозяйства Николай Федоров ожидает в 2014 году увеличения экспорта мяса птицы из России вдвое – до 100 тыс. тонн, заявил он в рамках рабочей поездки в Брянскую область.

«Мы способны будем ежегодно удваивать экспорт мяса птицы. Это реально. Потому что если в 2012 году, по данным ФТС, мы экспортировали 25 тыс. тонн, то в 2013 году практически удвоили до 51 тыс. тонн», – отметил он.

По данным экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центр», всего Россия в 2013 году поставляла мясо птицы в 17 стран мира. При этом география поставок значительно расширилась по сравнению с 2012 годом. Большую часть в поставках заняли такие направления, как Казахстан, Гонконг, Таиланд, Гана, Вьетнам и Либерия.

По оценке «АБ-Центра», объем в 40–50 тыс. тонн сопоставим с экспортом мяса птицы из Бразилии в 1978 году. В настоящее время Бразилия наряду с США является крупнейшим экспортером мяса курицы в мире. Так, в 2012 году экспорт из этой страны превысил 3,6 млн тонн.

Николай Федоров отметил, что сейчас перед птицеводами стоит непростая задача, выполнению которой должны способствовать Минсельхоз, Минэкономразвития и отраслевые союзы России. «Отраслевые союзы должны сообщать, если нам будут чинить препятствия для прохождения российской продукции на свободный рынок», – добавил он.

По данным Росстата, Россия в январе 2014 года увеличила производство мяса птицы на 4,7% по сравнению с предыдущим годом – до 305 тыс. тонн.

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

Тема номера

ЕАЭС: ВЗАИМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ



Автор:
Виктория
Загоровская

Иллюстрации: Тимофей Ярковбех и Нина Кузьмина

Благодаря созданию ЕАЭС Россия, Беларусь и Казахстан выйдут на новую ступень интеграции: при полном сохранении государственного суверенитета будет обеспечено более тесное и слаженное экономическое сотрудничество и кооперация трех стран.



Логика развития ЕАЭС предполагает два этапа. Первый – сформировать единый внутренний рынок, который послужил бы надежной платформой по обеспечению участников ЕАЭС товарами и услугами. Второй – на этой основе при поддержке внутреннего рынка продвигать свои конкурентоспособные товары и услуги на внешние рынки.

странства, соглашения по которому работают с 2012 года. Во-вторых, договор содержит своего рода «дорожную карту» по дальнейшему развитию евразийской экономической интеграции, в том числе по движению к единым рынкам.

Логика развития ЕАЭС предполагает два этапа. Первый – сформировать единый внутренний рынок, который послужил бы надежной платформой по обеспечению участников ЕАЭС товарами и услугами. Второй – на этой основе при поддержке внутреннего рынка продвигать свои конкурентоспособные товары и услуги на внешние рынки.

По экспертным данным, задача импортозамещения стоит не менее чем в 17 крупных и значимых отраслях производства товаров и услуг: в том числе продуктах питания и сельскохозяйственном сырье, племенном животноводстве и семеноводстве.

К числу перспективнейших направлений среднесрочного развития собственного производства принадлежит сельское хозяйство и агропром: молочная и мясная промышленность, включая птицеводство, зерновые для России и Казахстана, в том числе в кооперации и по взаимным поставкам с Беларусью, а для Беларуси по по-

В 2015 году в мировом хозяйстве появляется новая международная организация и экономическое объединение, которое строит свое взаимодействие на основе высокой степени интеграции. По глубине интеграции это второе в мире объединение, уступающее только Европейскому союзу.

Россия, Беларусь и Казахстан в мае минувшего года заключили договор о создании с 1 января 2015 года

Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Уже в момент подписания к договору присоединилась Армения, активно продвигается процесс переговоров о присоединении к ЕАЭС Киргизии.

Подписанный документ решает две задачи. Во-первых, он кодифицировал уже достигнутые договоренности по функционированию Таможенного союза и целого ряда сфер применения Единого экономического про-

Таблица 1. Основные показатели птицеводческой отрасли Республики Казахстан

	Годы		
	2013 г.	Предварительные данные 2014 г.*	Прогноз на 2015 г.**
Численность птицы во всех категориях хозяйств, тыс. голов	34 173,1	35 181,9	36 237,7
в том числе: на птицефабриках	21 773,0	22 821	23 624
Производство яиц во всех категориях хозяйств, млн штук	3 895,9	4 272,4	4357,8
в том числе: на птицефабриках	2 576,3	3 020	3110
Производство мяса птицы во всех категориях хозяйств, тыс. тонн	135,8	145	190
в том числе: на птицефабриках	128,2	138	180

* Данные Агентства статистики РК. ** Данные птицефабрик республики. Источник: Союз птицеводов Казахстана.

Украинская компания «Авангард» – второй в мире производитель яиц с показателем 6,3 млрд штук и 14 100 тонн сухих яичных продуктов.

ставкам ряда зерновых, прежде всего пшеницы, из России и Казахстана. А в долгосрочной перспективе страны ЕАЭС в кооперации друг с другом смогут прокормить 1 млрд человек – сначала зерновыми, а потом и мясомолочной продукцией.

Вместе с тем в прошлом году произошло еще одно знаменательное событие – Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Украина объединились в **ЕВРАЗИЙСКУЮ АССОЦИАЦИЮ ПТИЦЕВОДОВ**. Подписание Соглашения о международном сотрудничестве в отрасли птицеводства состоялось в марте в Беловежской Пуще на 2-м **МЕЖДУНАРОДНОМ ФОРУМЕ ПТИЦЕВОДОВ**.

Заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь Игорь Брыло подчеркнул, что этот форум определит дальнейшие пути развития птицеводческой отрасли в странах СНГ.

Участники признали важность международного сотрудничества и обмена опытом в отрасли птицеводства, в соответствии с положениями Единого таможенного союза, в целях дальнейшего укрепления взаимопонимания и партнерства между российскими, белорусскими, казахстанскими, украинскими и армянскими производителями мяса птицы и яиц, а также вывоза продукции на экспорт в страны Азии, Африки и Европы.

Стороны намерены осуществлять отраслевое сотрудничество в форме обмена опытом, статистическими и аналитическими данными, передовыми технологиями в области генетики, кормления и лечения птиц, производства, переработки и экспорта мяса и яиц, будут организовывать международные форумы птицеводов, конференции, выставки и семинары, а также проводить совместные мероприятия.



Сергей Шабает,
глава компании «АГРОСПРОМ»,
председатель **МЕЖДУНАРОДНОГО
ФОРУМА ПТИЦЕВОДОВ**,
президент **ЕВРАЗИЙСКОЙ
АССОЦИАЦИИ ПТИЦЕВОДОВ**:

*«В этом году произошло знаменательное событие – Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Украина объединились в **ЕВРАЗИЙСКУЮ АССОЦИАЦИЮ ПТИЦЕВОДОВ**. Причем подписание Соглашения о международном сотрудничестве в отрасли птицеводства состоялось в Беловежской Пуще, за тем же столом, за которым рухнул Советский Союз. И мы гордимся тем, что птицеводы оказались выше политики!»*

О перспективах развития птицеводства Евразии рассказал **глава компании «АГРОСПРОМ», председатель МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРУМА ПТИЦЕВОДОВ, президент ЕВРАЗИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПТИЦЕВОДОВ Сергей Шабает:**

– Обращаясь к евразийскому птицеводству, я буду говорить о пространстве стран СНГ, включаящем Россию, Беларусь, Украину, Казахстан, Армению, Киргизстан, Молдову, Азербайджан, Узбекистан, Таджикистан и Туркменистан.

Производство яиц: страны-лидеры

В 2013 году в странах СНГ произведено 77,6 млрд штук яиц. Лидерами являются Россия и Украина, растут показатели в Беларуси и Казахстане. В России в 2012 году было произведено около 42 млрд штук яиц, в 2013-м – 41 млрд, в 2014-м показатель остался примерно на том же уровне, а к 2020 году планируется нарастить объемы до 45 млрд штук.

При этом, несмотря на то что население Украины в три раза меньше, чем в России, там производится половина российских объемов – примерно 19,9 млрд, а продукты экспортируются более чем в 40 стран мира. Так, в 2013 году Украина поставила на экспорт 1,85 млрд штук яиц. По итогам 2014 года, по словам председателя совета директоров Ассоциации «Союз птицеводов Украины» Александра Бакуменко, на экспорт будет поставлено 2,1 млрд штук яиц.

Крупнейшим украинским производителем яиц в Евразии и вторым в мире после Cal-Main Foods, Inc. является компания «Авангард», которой руководит ее владелец Олег Бахматюк. Украина также лидирует по количеству яиц на одного жителя – 430 штук на человека в год. В Армении этот показатель составляет 295, Беларуси – 294, России – 286, Казахстана – 220 яиц на душу населения.

Давая прогноз относительно развития ситуации в странах Евразийского союза, необходимо сказать, что в 2020 году Казахстан планирует производить 308 штук яиц на человека, Беларусь – 401 штуку, Россия – 313 штук.

Отмечу, что мировое первенство в производстве яиц сегодня принадлежит Китаю, который выпускает около 40% глобального рынка. За ним следуют США, Европа и Индия.



В 2013 году в Россию было ввезено 555,4 тыс. тонн мяса птицы, из них сверхквоты – 190 тыс. тонн.

По производству мяса птицы на душу населения в странах СНГ на первом месте находится Беларусь – 52,9 кг.

Мясо птицы: рыночный потенциал

Мировое производство мяса бройлеров в 2013 году составило 84,6 млн тонн, в 2014-м ожидается 87 млн тонн, в том числе 19 млн – в Америке, которая продемонстрировала рекордные показатели.

По прогнозам, к 2022 году в мире будет выпущено 129 млн тонн мяса птицы: 114 млн тонн придется на курицу и 15 млн тонн – на мясо индейки, утки и гусей.

В России в настоящее время действуют 203 яичных и 237 бройлерных птицефабрик (в 2013 году 51 предприятие яичного направления перепрофилировалось на производство мяса птицы). В странах СНГ, по данным за 2013 год, было произведено около 6 млн тонн мяса птицы, в том числе свыше 3,8 млн тонн – в России. На Украину пришлось немного более 1,2 млн тонн, на Беларусь – 501 тыс. тонн.

Согласно данным «Союза птицеводов Украины», по итогам минувшего года производство курятины в стране увеличится на 5–6%, или 70–80 тыс. тонн – до 1,25 млн тонн (без учета данных по Крыму). Отметим, что в более ранних прогнозах эксперты называли цифру в 1,35 млн т.

Основным игроком, занимающим 50% местного рынка мяса птицы, является «Мироновский Хлебопродукт» (МХП). В 2013 году МХП произвел 473 тыс. тонн мяса птицы. Экспортные операции по продаже куриного мяса составили порядка 28% от общего объема. Доля украинского лидера в экспорте составила 80%, или 123 тыс. тонн мяса курицы, более половины из них поставлялась на территорию государств – членов ТС.

По производству мяса птицы на душу населения в странах СНГ на первом месте находится Беларусь – 52,9 кг. В России эта цифра составляет 26,6 кг на человека, Украине – 27,8 кг, Казах-

Таблица 1. СНГ: производство мяса птицы

Страна	Население	Тонн	Кг на человека
Азербайджан	9298000	42000 / 89000 / 42000	9,6
Армения	2969000	37000 / 40000	12,5
Беларусь	9464000	501000	52,9
Казахстан	16800000	146000	18,7
Киргизстан	5582000	5610 / 103730	1,0
Молдова	3560000	48000	13,5
Россия	143500000	3813000	26,6
Таджикистан	8090000	3460	1,3
Туркменистан	5173000	6590 / 16280	1,3
Узбекистан	29780000	28000 / 46600	1,6
Украина	45590000	1266000 / 191000	27,8

Таблица 2. Евразийский союз: производство яиц

	2012	2013	2020
Россия	41 900 / 292	41 100 / 286	45 000 / 313
Беларусь	2 700 / 285	2 787,5 / 293,4	3 800 / 401 310
Казахстан	3 400 / 202	3 700 / 220	5 200 / 308

Таблица 3. Евразийский союз: производство мяса птицы

	2012	2013	2020
Россия	625000 / 25,3	3813000 / 26,6	4500000 / 31,5
Беларусь	467000 / 49,0	501000 / 52,9	750000 / 79,3
Казахстан	123 000 / 7,3	146 000 / 8,7	300 000 / 17,9

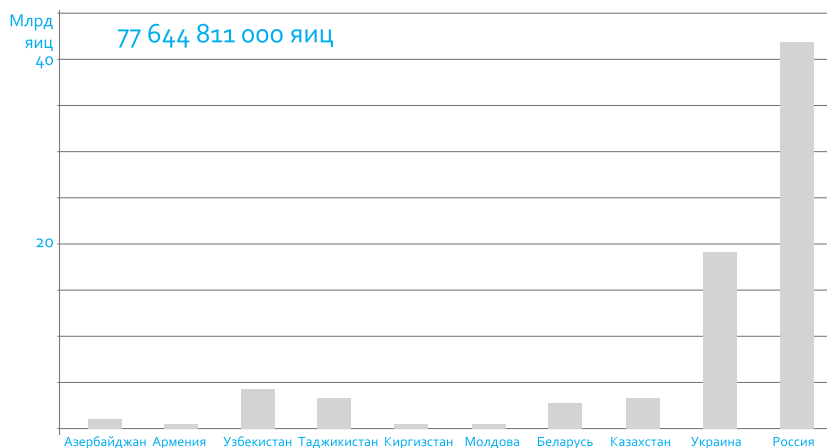
стане – 18,7, Молдове – 13,5, Армении – 12,5, Азербайджане – 9,6, Узбекистане – 2,1, в Туркменистане и Таджикистане – 1,3 кг.

В 2013 году в Россию было ввезено 555,4 тыс. тонн мяса птицы, из них сверх квоты – 190 тыс. тонн. При этом Беларусь вплоть до сегодняшнего дня является вторым после США экспортером мяса птицы и первым экспортером по яйцу.

В 2014 году в России наблюдается сокращение объемов импорта, и эта тенденция продолжится. Согласно прогнозу Минсельхоза США, в результате ожидаемого роста внутреннего производства, а также торговых ограничений, импорт мяса кур в Россию в 2015 году сократится еще на 12% – до 340 тыс. тонн. Напомним, что в 2013 году Россия импортировала 424,8 тыс. тонн мяса кур (без данных

Давая прогноз относительно развития ситуации в странах Евразийского союза, необходимо сказать, что в 2020 году Казахстан планирует производить 308 штук яиц на человека, Беларусь – 401 штуку, Россия – 313 штук.

График 1. Производство яиц в странах СНГ



Сергей Шабаяев:

«Хотя пока речь идет об обеспечении быстрорастущих внутренних потребностей российского рынка, я уверен, что у России есть шанс стать крупным поставщиком продукции птицеводства на мировом рынке».

График 2. Производство мяса птицы в странах СНГ



по Беларуси) против 456,6 тыс. тонн в 2012-м.

К 2020 году в расчете на экспорт Беларусь предполагает увеличить показатель душевого потребления мяса птицы до 80 кг на человека при наращивании объемов производства до 750 тыс. тонн. В Казахстане к этому времени на одного жителя будет приходиться 17,9 кг при производстве 300 тыс. тонн, в России – 31,5 кг при 4,5 млн тонн.

Куда мы идем? Перспективы экспорта

Несмотря на то, что перед российскими птицеводами поставлена задача к 2020 году довести объемы производства до 4,5 млн тонн, уже в 2014 году будет выпущено более 4 млн тонн мяса птицы в связи с запуском новых производств. К сожалению, из заявленных проектов в полной мере реализуется всего 30–40%,

что объясняется проблемами, с которыми специалистами приходится сталкиваться в ходе строительства, в том числе в области финансирования.

Однако это не останавливает отечественных предпринимателей в стремлении развивать производство и расширять существующие мощности. И хотя пока речь идет об обеспечении быстрорастущих внутренних потребностей российского рынка, я уверен, что у России есть шанс стать крупным поставщиком продукции птицеводства на мировом рынке. Министр сельского хозяйства РФ Николай Федоров заявил, что к 2020 году экспорт мяса птицы должен достичь 150 тыс. тонн.

Надеюсь, что достижению этой цели во многом будет способствовать работа Евразийской ассоциации птицеводов, направленная на улучшение качества продукции и повышение эффективности производства, что в конечном счете должно привести к выводу конкурентоспособной продукции на мировой рынок.

Гигиеничный и универсальный!

Для надежной и удобной упаковки в пакеты.

MPL + EZ 4500

Быстрое и простое управление

Подстраивается под любые размеры птицы

Соответствует самым строгим требованиям гигиеничности благодаря конструкции из нержавеющей стали

Комбинируется с клипсаторами Easy Clip Line® и системой этикетирования

Спрашивайте на сайте

www.polyclip.com



НОВИНКА!

лидерство · новаторство · надежность

poly-clip®
SYSTEM



ООО Поли-клип Систем · Тел. +7 495 229-46-70 · polyclip@polyclip.ru
www.polyclip.com



Однократная вакцинация –
высокая эффективность! ✓



ТАБИК® МВ

Живая вакцина против болезни Гамборо

PHIBRO ANIMAL HEALTH CORPORATION
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РОССИИ
119311, Москва, Пр-т Вернадского, 8А
Тел./Факс +7(495)645-03-58; +7(495)645-03-59
www.pahc.com, www.phibro-vaccines.com

ООО фирма «АБИК Септа»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИМПОРТЕР И ДИСТРИБУТОР
119526, Москва, Ленинский проспект, 146, офис 331
тел.: +7(495)434-65-41; факс: +7(495)434-97-80
www.abiksepta.ru

Мнение эксперта

Согласно предварительным данным, в 2014 году объем производства мяса птицы достиг 145 тыс. тонн, яиц – 4,3 млрд штук; а численность поголовья составляет более 35 млн.

Руслан Шарипов,
президент Союза птицеводов
Казахстана:

– Несмотря на имеющиеся экономические трудности, птицеводческая отрасль Казахстана демонстрирует стабильный рост основных показателей. Согласно предварительным данным, в 2014 году объем производства мяса птицы достиг 145 тыс. тонн, яиц – 4,3 млрд штук, а численность поголовья составляет более 35 млн.

Сегодня в Казахстане действует 56 предприятий промышленного птицеводства, из них 31 – яичного направления и 15 специализируется на производстве птичьего мяса, а также 11 племенных хозяйств. Вот уже на протяжении трех лет в республике успешно работает единственная индийская птицефабрика ТОО «Ордабасы кус», которая в 2014 году выпустила порядка 7,3 тыс. тонн мяса индейки.

Союз птицеводов Казахстана тесно сотрудничает с Министерством сельского хозяйства, правительством РК и с Национальной палатой предпринимателей Казахстана, которые помогают решать проблемные вопросы и поддерживают наши предложения. Так, по инициативе Союза в Закон «О зерне» внесены изменения и дополнения по созданию государственного фуражного фонда в размере полугодовой потребности птицефабрик, что соответствует 330–350 тыс. тонн, по фиксированной цене. Данный проект находится на рассмотрении в правительстве РК и в скором времени заработает. Такая мера избавит птицефабрики от дорогостоящей работы по созданию гарантированного запаса фуражных культур и не приведет к введению запрета экспорта зерна в неурожайные годы с целью сохранения стабильности внутреннего рынка.

В 2014 году правительством РК и Минсельхозом по фиксированной цене был выделен зернофураж в объеме 100 тыс. тонн, что составляет 19% от необходимого общего годового объема; также в январе 2015 года нам выделено 215 тыс. тонн фуража.

Не обошлось и без проблем. В 2013 году импортная продукция российских, бе-



Руслан Шарипов:

«На рассмотрении в правительстве республики находится законопроект, согласно которому 50% от потребности в зернофураже отечественным птицеводам государство будет выделять по фиксированной цене».

лорусских и украинских производителей, предлагаемая по демпинговым ценам и не соответствующая требованиям технического регламента, огромным потоком хлынула на казахстанский рынок. Неограниченный ввоз вызвал сокращение объемов продаж изделий местного производства. Трудности с хранением скоропортящейся продукции и процесс затоваривания приводили к порче, отечественные предприятия были вынуждены работать на склад, отодвигать технологические сроки убоя птицы и идти на перепроизводство, на дополнительные расходы, связанные с кормами, сроками выращивания, хранением конечного продукта, которые в итоге вели к убыткам птицеводов республики.

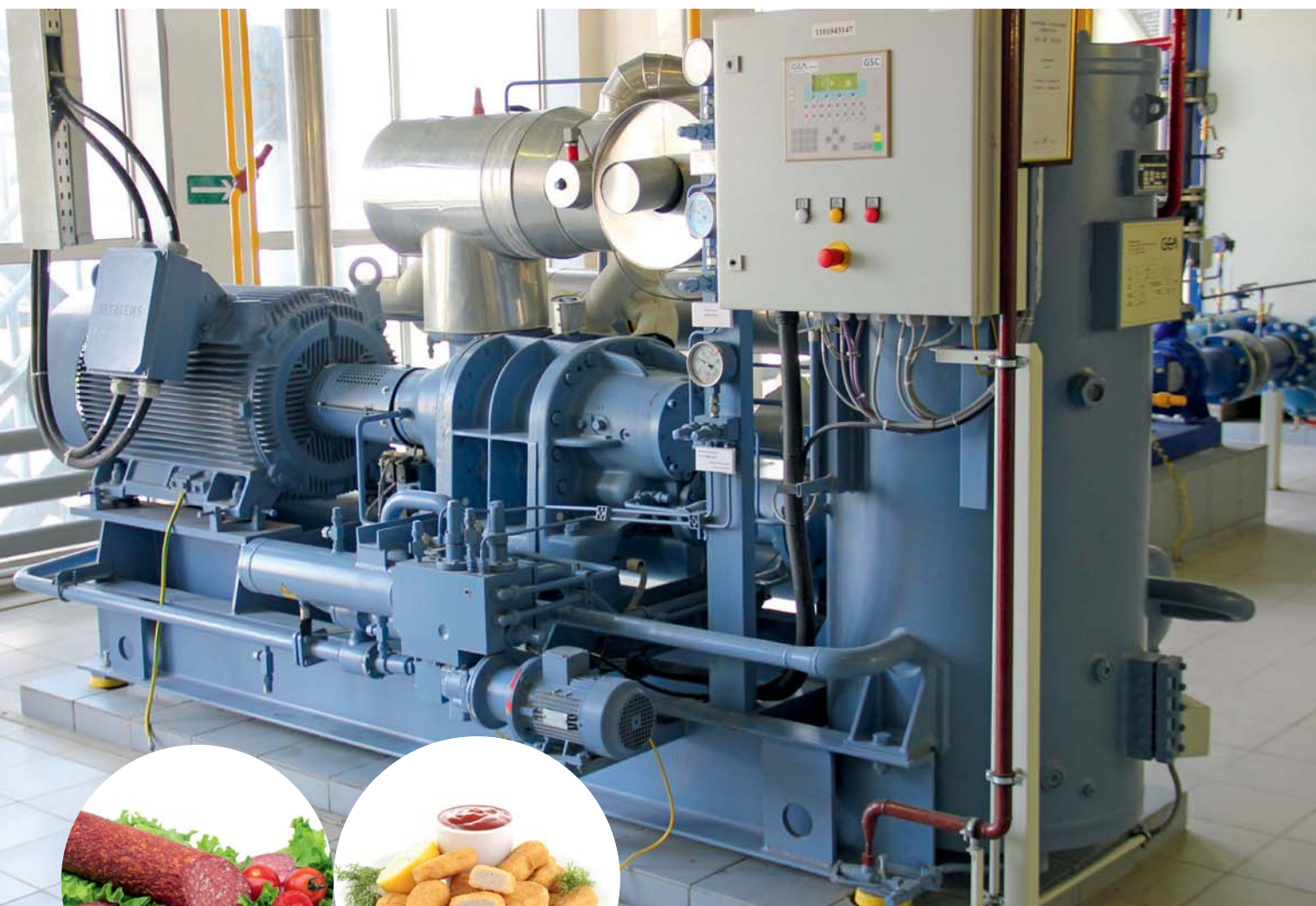
Такая же ситуация наблюдалась в связи с неконтролируемым ввозом пищевого яйца. Кроме того, демпинговая цена поставок говорит о скрытом характере ввозимого пищевого яйца: ввозимая продукция не имеет маркировки или посредники ставят на нее свою маркировку, при перевозке яйца не соблюдаются условия транспортировки, температура хранения не соответствует ГОСТу.

Конечно, подписание Россией указа о запрете импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели санкции против нее, открыло возможности для выхода на рынки государств – членов Таможенного союза. Однако надо учитывать, что Казахстан на сегодня является импортозависимым по мясу птицы. Рост объемов потребления происходит в основном за счет импорта. Так, в 2010 году в республику было импортировано 127,4 тыс. тонн мяса птицы, в 2013-м – уже 180 тыс. тонн. Соответственно, увеличивается и потребление: если в 2000 году оно составляло 3,6 кг на душу населения, то в 2013-м – 18,3 кг. Поэтому если Казахстан будет экспортировать свою продукцию, то лишь в незначительном объеме. Птицеводы планируют к 2020 году полностью обеспечить внутренний рынок мясом птицы и в дальнейшем выйти на экспорт. А поскольку отечественное производство является экологически чистым, так как предприятия не применяют биостимуляторы, казахстанское птицеводство имеет очень хорошие экспортные перспективы.

Одним из главных событий минувшего года, определяющих дальнейший вектор развития птицеводства Евразии, стала организация Евразийской ассоциации птицеводов, направленной на улучшение взаимодействия ряда стран. Идея ее создания изначально исходила от Союза птицеводов Казахстана, так как мы были более всех заинтересованы в объединении.

В первую очередь Евразийская ассоциация создаст рынок потребления, повысит инвестиционную привлекательность птицеводства и будет способствовать увеличению числа совместных проектов. Она обеспечит свободную торговлю в соответствии с международными соглашениями и продвижение всеобщего взаимопонимания и доверия. Мы убеждены, что следующие несколько десятилетий отрасль будет успешно выполнять свою благородную миссию кормления населения мира самым здоровым и доступным источником протеина. ■

○ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ○ ПОСТАВКА ○ МОНТАЖ ○ СЕРВИС
ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛОДИЛЬНЫХ УСТАНОВОК



Инженерные решения, улучшающие мир.

ООО «ГЕА РЕФРИЖЕРЕЙШН РУС»

Москва

105094, ул. Семеновский вал, 6А
Тел.: (495) 787-20-11, факс: (495) 787-20-12

Екатеринбург

620028, ул. Фролова, 31, офис 31
Тел./факс: (343) 287-37-30

Санкт-Петербург

190031, ул. Гороховая, 53, лит. А, пом. 6Н
Тел./факс: (812) 310-38-49

Владивосток

690091, ул. Набережная, 9
Тел./факс: (4234) 65-02-80

РЕАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПРЕСС- ГРАНУЛЯТОР НАЧИ- НАЮТСЯ С МОМЕНТА ЕГО ПОЛОМКИ.



Ориентировочные затраты:
\$160,000

Надежность является фундаментальной характеристикой оборудования по производству комбикормов. Гранулятор CPM, в котором даже наименьшая деталь произведена в соответствии с наивысшими стандартами качества, обеспечивает непрерывность производства, высокую производительность и низкие эксплуатационные расходы. За дополнительной информацией обращайтесь к одному из наших консультантов по тел.

+31 75 6512 611 (Европа) или
+1 319-232-8444 (США) или
посетите www.cpmeurope.com.



ГЛОБАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР С
1883 ГОДА



CPM. Производитель оборудования по гранулированию, плющению и дроблению для комбикормовой, маслособывающей промышленности, промышленности по переработке биомассы и вторичного сырья. Основана в 1883 году.



БИОМАССА



КОМБИКОРМА



МАСЛИЧНЫЕ



ДРУГИЕ

**CPM Европа. Ваш партнер в
производительности**

Россия: возможно- сти для экспорта

Из-за санкций России пришлось заморозить переговоры с Евросоюзом, Канадой и Японией по открытию их рынков для российской готовой продукции из мяса птицы, свинины и даже мраморной говядины. Об этом заявил **глава МСХ РФ Николай Федоров**.

«Не могу сказать, что по этим направлениям отечественный рынок уже насыщен, но ряду крупных производителей, например «Мираторгу», экспортные поставки были бы выгодны. Поэтому при первой же возможности мы будем договариваться по поводу открытия зарубежных рынков для российского мяса, растительного масла и свежесваренного сахара», – заявил он.



По его словам, после вступления России в ВТО несколько предприятий Калининградской и Белгородской областей получили право допуска на рынок Евросоюза. «Но потом появились новые проблемы в отношениях с нашими партнерами – санкции с их стороны, на которые мы могли ответить только контрмерами», – пояснил он.

Россия сейчас ищет новые возможности на азиатско-тихоокеанском и ближневосточном направлениях. «Иран, Ирак, Турция, Вьетнам, Китай – эти страны представляют для нас интерес. Но пока прошло мало времени, чтобы ожидать результатов, мы будем вести переговоры в рабочем режиме», – заявил глава МСХ РФ. – К тому же нет тотальной острой необходимости сбывать свою продукцию на внешних рынках, как это вынуждены делать производители США и Канады, где фермеры выливают, выбрасывают и раздают бесплатно продукты, потому что девать некуда из-за недружественных действий их правительств по отношению к России. А у нас еще нет такой ситуации. И в условиях эмбарго нам нужно обеспечить свой рынок. Так что работу по расширению экспортных рынков ведем, но не форсируем».

webpticeprom.ru

Рост производства птицы в РФ

Производство скота и птицы на убой в живом весе к 2016 году увеличится в России до 13,29 млн тонн, что на 1,1 млн тонн (8,8%) выше уровня 2013 года.

За последние 5 лет в России производство скота и птицы на убой в живом весе увеличилось на 2,9 млн

тонн, или на 31,0%, к уровню 2008 года и составило 12,22 млн тонн.

Об этом сообщил **директор Департамента животноводства и племенного дела Владимир Лабинов** на семинаре-совещании для руководителей бухгалтерских и финансово-экономических служб органов управления агропромышленным комплексом субъектов России.



По словам Лабинова, введено, реконструировано и модернизировано 1579 объектов по молочному скотоводству, 437 объектов – по производству крупного рогатого скота на убой в живом весе, 419 объектов – по свиноводству и 303 объекта – по производству птицы на убой в живом весе.

В соответствии с Основными направлениями деятельности Правительства РФ на период до 2018 года удельный вес отечественной животноводческой продукции в общем объеме ресурсов мяса и мясорезных продуктов составит не менее 86%.

Агроперспектива

Украина + ЕС

Введение дополнительного сбора с импорта грозит отменой беспощадного режима с ЕС. Об этом заявила Европейская бизнес-ассоциация, комментируя принятый за основу Верховной радой 25 декабря законопроект.

«Законопроекты №1562 и 1563 не соответствуют Генеральному соглашению по тарифам и торговле ВТО, нарушают международные договоры. Учитывая односторонний преференциальный режим со стороны ЕС, введение такого тарифного регулирования должно быть согласовано с ЕС, чего не произошло», – говорится в заявлении организации.

«Это, в свою очередь, грозит отменой беспощадного режима, в одностороннем порядке предоставленном Европейским союзом для украинских товаров», – отмечает ЕВА.

Кроме того, ассоциация подчеркивает, что проекты закона были зарегистрированы без соблюдения процедур, в них отсутствует финансово-экономическое обоснование, что делает невозможным любую оценку последствий его действия. Также проекты не прошли необходимого обсуждения с представителями общественности и бизнеса.

«Европейская бизнес-ассоциация, которая выступает от имени бизнеса, работающего в Украине в сверхсложных условиях, уверена, что негативные последствия от введения дополнительной импортной пошлины могут стать катастро-



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления Вашим предприятием

фическими как для бизнеса, так и для общества», – говорится в заявлении.

Напомним, импорт продовольственных товаров предлагается облагать дополнительным сбором 10%, другие товары – по ставке 5%. Кроме того, ставку 10% правительство намерено ввести для товаров, которые ввозятся на территорию Украины гражданами.

АПК-Информ

Украина + Беларусь

Об активизации украинско-белорусской рабочей группы для увеличения взаимного присутствия сельскохозяйственной и другой продукции на рынках двух стран договорились **министр аграрной политики и продовольствия Украины Алексей Павленко и чрезвычайный и полномочный посол Республики Беларусь в Украине Валентин Величко**.

«Мы готовы привлекать украинский и белорусский бизнес для создания совместных предприятий по производству мясных и молочных продуктов, и заинтересованы в увеличении их экспорта, а также масла, кукурузы и т. д.», – подчеркнул Алексей Павленко.

Кроме того, стороны отметили перспективность дальнейшего сотрудничества в машиностроении. Был обсужден ход выполнения «дорожной карты» развития сотрудничества на 2013–2015 годы.

Со своей стороны Валентин Величко высоко оценил уровень партнерства двух стран. Он сообщил, что украинские продукты составляют более 30% продовольственного рынка Беларуси. Был обсужден формат участия белорусских предприятий в Международной выставке «Агро-2015».

Минагрополитики



Китай: Стагнация потребления и относительно высокие затраты на корма приведут к тому, что производство продукции птицеводства в Китае в 2015 году не покажет сколько-нибудь значительного роста, согласно прогнозу Иностранной сельскохозяйственной службы США (FAS).

Объем производства останется на уровне 13 млн тонн, однако это можно рассматривать как положительную дина-

мику на фоне сокращений производства в течение последних двух лет. Тем не менее дальнейший рост бройлерной индустрии может быть сдержан снижением потребления мяса птицы и сохранением цены на корма на исторически высоком уровне в 2015 году.

Кроме того, китайские птицеводы столкнулись со значительными финансовыми потерями из-за вспышек птичьего гриппа. При этом населенные страны активно переходят на другие виды мяса, поэтому вполне вероятно, что спрос на мясо птицы останется на уровне 12,8 млн тонн в 2015 году. На его потребление негативное влияние оказывают многочисленные скандалы, связанные с безопасностью изделий, а также более низкие цены на такие виды мяса, как свинина. С другой стороны, высокие цены на говядину могут поддерживать рост потребительского спроса на бройлеров.

Общий объем импорта мяса птицы в Китай в 2014 году немного вырос, до 240 тыс. тонн, благодаря наращиванию поставок из Бразилии, хотя, по прогнозам, этот показатель упадет на 2%, до 235 тыс. тонн в 2015-м.

Экспорт мяса птицы, как ожидается, вырастет на 5%, до 460 тыс. тонн, на фоне активного роста спроса со стороны ключевых экспортных рынков, в частности Малайзии. По итогам минувшего года объем экспорта составит около 440 тыс. тонн на фоне роста спроса со стороны Японии.

Meatinfo



Бразилия: Потребление куриного мяса в Бразилии на душу населения снова растет после снижения показателей в 2013 году, сообщает Бразильская ассоциация производителей животноводческой продукции (ABRA).

Согласно предварительным оценкам, по итогам минувшего года, потребление мяса птицы достигнет 43 кг на человека против 41,8 кг, что означает рост на 2,8%. Птицеводческая отрасль выиграла от повышения цен на говядину, однако объемы потребления курятины все еще ниже рекорда, зафиксированного в 2012 году и составившего 45 кг на душу населения.

По словам представителей отрасли, в ближайшее время производство будет расти, но на фоне роста внутреннего и экспортного спроса со стороны России и Китая не стоит опасаться падения цен на мясо птицы. Как ожидается, це-

ны на говядину продолжат повышаться, что будет и дальше стимулировать рост производства и потребительского спроса на куриное мясо. По оценкам ABRA, в 2015 году бразильский экспорт мяса птицы вырастет на 3–4%.

Meatinfo



Индия: В 2015 году птицеводство Индии может показать двузначные темпы роста. Это поддержит стабильность цен на корма и спрос в сельских районах вопреки международным и местным вызовам, таким как недавняя вспышка птичьего гриппа и угроза начала поставок окорочков из США в связи с решением ВТО признать индийские ограничения на ввоз американской курятины необоснованными.

В течение последних лет индийские птицеводы столкнулись с проблемами, обусловленными удорожанием кормов (главным образом сои и кукурузы), перепроизводством продукции птицеводства, что совпало с засухами и несвоевременным наступлением сезона дождей в ряде регионов страны.

Индия является вторым глобальным производителем яиц и третьим – мяса бройлеров. В физическом выражении это 65 млрд яиц и 3,8 млн тонн мяса в год. В стране увеличивается среднестатистическое потребление куриного мяса, что обусловлено изменением кулинарных предпочтений населения крупных городов. Сейчас на города приходится порядка 80% национального спроса. Однако ожидается значительный его рост в сельских районах. Это будет связано с увеличением благосостояния населения, снижением стоимости курятины, а также общими изменениями в стиле жизни людей.

Что касается доходности птицеводческих хозяйств, по оценкам экспертов Rabobank, в III квартале она росла за счет хороших цен на бройлеров и ослабления цен на корма. Улучшение спроса и снижение цен на корма – это те факторы, которые будут обуславливать развитие индийского птицеводства в ближайшей перспективе. Однако стоимость кормов из сои здесь выше, чем в среднем по миру, что ограничивает возможность для экспорта.

В этом году с учетом роста спроса в сельских районах и стабилизации издержек птицеводческими предприятиями сектор может показать рост 8–9%.

meat.ru



Успех – вопрос системы

Посетите нас на выставке Молочная и Мясная индустрия 2015! 17-20 марта 2015 года Москва, ВДНХ, Павильон 75, Стенд А345

Быстрее
Надежнее
Эффективнее

Успешные компании птицеперерабатывающей промышленности во всем мире 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
тел.: +7 (495) 64-15-156 ■ факс: +7 (495) 95-33-116

197342, г. Санкт-Петербург
ул. Белоостровская 2, офис 423
тел.: +7 (812) 44-94-263 ■ факс: +7 (812) 44-94-264

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



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 Europe (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: грядут перемены!

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



6 ТЫС. специалистов и руководителей высшего звена

Почти 80% из них составят представители российского агропромышленного сектора, а остальные приедут из стран СНГ.

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.

Саммит для руководителей отрасли

В соответствии с потребностями российского рынка животноводства, птице-

водства, рыбоводства и производства молочной продукции программа VIV Russia будет расширена и впервые в рамках выставки состоится саммит VIV Russia 2015, на котором будут обсуждаться основные направления развития отрасли. Он пройдет 18 мая в гостинице Lotte Hotel Moscow. А на следующий день, 19 мая, в «Крокус Экспо» откроется и сама выставка, которая продлится до 21 мая.

Важной частью саммита станет панельная дискуссия с участием ведущих игроков рынка «Потенциал российского животноводческого бизнеса в свете комплексной программы по импорто-

замещению. Ключевые задачи и перспективы развития животноводческой отрасли». 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 будет проведена серия технических секций по шести важнейшим направлениям отрасли.

В ходе презентации **руководитель проекта VIV Worldwide Руван Беркуло** подчеркнул, что темой дня является максимальная эффективность для достижения оптимальной рентабельности. По его словам, Россия в настоящее время нуждается в оптимизации процессов производства животноводческой продукции внутри страны. Поэтому на саммите будут рассмотрены последовательные шаги по внедрению и использованию новых технологий в каждой из отраслей по производству и переработке животного белка, а докладчики представят полную и всеобъемлющую картину всего производства в целом, а не только отдельные его стадии.

Одна из секций будет посвящена теме, которая заинтересует в первую очередь специалистов в области разведения птицы, и, в частности, на ней будут рассмотрены новые идеи по кормлению птицы в раннем возрасте, сразу после посадки в птичник. Это позволит с другой стороны взглянуть на методы выращивания птицы и быть в тренде потребительских тенденций в отношении производства мяса птицы и яиц.

Специалисты в области свиноводства рассмотрят на своей секции практические вопросы производства свинины. В этот же день для специалистов других отраслей будут представлены обзорные технические секции, посвященные проблемам здоровья и кормления животных и птиц, а также вопросам управления микроклиматом в помещениях для содержания животных.

Новая выставочная стратегия VIV Russia

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 выставки свои инновационные разработки представят 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 разде-

Одна из главных задач выставки VIV Russia 2015 – демонстрация направлений, связанных с импортозамещением, что является наиболее актуальной задачей на сегодняшний день в сфере АПК. 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.

лам. Например, производство свинины будет сосредоточено в одном демонстрационном павильоне. Переработка мяса будет представлена в павильоне MeatTech, производство кормов – в павильоне CropTech-FeedTech, аквакультура расположится в павильоне Aquatic Russia, а производство и переработка молока и молочной продукции – в павильоне DairyTech.

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, целью которого является отбор и объективная оценка высококачественных продуктов питания, изготовленных по новым и традиционным технологиям. Конкурс будет проводиться по следующим видам пищевой продукции: мясная (включая консервы), из мяса птицы, рыбная, яйцо и яйцепродукты в номинациях «Лучший традиционный продукт» и «Лучшая новинка года». Победителям будут вручены Гран-при, золотые, серебряные и бронзовые медали. Состав конкурсной комиссии утверждается руководителями отраслевых институтов.

«Выставки VIV Russia имеют многолетнюю историю, которая начинается с 2004 года, когда в Москве состоялся первый проект. Сейчас мы можем с уверенностью сказать, что в мае этого года будет представлена совершенно новая выставочная стратегия VIV Russia, которая продемонстрирует новейшее оборудование, технологии и инновационные разработки в области животноводства, свиноводства, птицеводства, кормопроизводства и здоровья животных, что внесет огромный вклад в эффективное развитие всех направлений производства животного белка как в России, так и в странах СНГ», – подчеркнул Руван Беркуло. ■



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.

Гость:



Наринэ Багманян,
президент выставочной
компании «Асти Групп»

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

Наринэ Багманян: «Давайте оставаться оптимистами!»

О предстоящей выставке VIV Russia 2015 и состоянии птицеводческой отрасли мы поговорили с президентом выставочной компании «Асти Групп» Наринэ Багманян.

— **Р**асскажите, как сегодня складывается ситуация в российском птицеводстве?

— Сейчас очень сложно говорить о том, что в отрасли творится что-то хорошее. В связи с нестабильной экономической ситуацией, которая держит всех в состоянии неопределенности, оптимизма хватает совсем у небольшого количества людей.

Отечественные птицефабрики, как и сельское хозяйство в целом, сильно зависят от курса евро и доллара. Многие боятся говорить об этом вслух, но весь наш бизнес напрямую зависит от скачков курса национальных валют. Если обстановка не будет выправляться, надежда на то, что мы сами накормим страну, совершенно не обоснована — для нас эта задача станет невыполнимой. Так я оцениваю ситуацию, общаясь с участниками отрасли: все платежи остановлены, бизнес находится в состоянии коллапса, и это касается не только сельского хозяйства, но и всего российского рынка.

Я бы оценила ситуацию в АПК как патовую. И все-таки давайте оставаться оптимистами! Рано или поздно все поменяется — ведь этот кризис не первый, и до сих пор нам удавалось со всем справляться.



Наринэ Багманян,
президент выставочной
компании «Асти Групп»:

«Адресные рассылки и публикации в журналах Издательского дома «Сфера» в преддверии выставки VIV Europe обеспечили своевременное оповещение о мероприятии компаний, расположенных на территории бывших российских республик, и в очередной раз подтвердили эффективность нашего партнерства!»

— Как сложившаяся рыночная конъюнктура отразилась на выставке VIV Russia 2015? Что ждет посетителей и экспонентов?

— Грядут глобальные перемены! Изменения, которые коснутся проекта, будут капитальными и колоссальными, потому что сегодня выставки как таковые перестают на все сто процентов выполнять свои функциональные задачи. Вкладываешь рубль — получаешь десять копеек. Для того чтобы каждый рубль, который вложен с нашей стороны, равно как и со стороны участников, принес хотя бы двадцать копеек прибыли, нужно концептуально изменить очень многое.

Именно поэтому несколько месяцев мы посвятили встречам с крупными участниками рынка, стараясь поговорить с максимально большим количеством представителей бизнеса и понять, что нужно каждому из секторов отрасли.

Исходя из прошлого опыта, мы много размышляли над тем, как повысить эффективность мероприятия и что сделать для того, чтобы у западных компаний, представленных на рынке, была дальнейшая перспектива продаж, а у наших российских предприятий — перспектива создавать что-то новое. В результате убедились в необходимости переходить совершенно на другой формат.

Прежде всего, мы решили не проводить одновременно выставку и конференцию, а разнести их по времени. Вроде бы одно маркетинговое мероприятие дополняет другое, но на самом деле одно другому мешает. У посетителя, который приходит на большую выставку, попросту не хватает времени на то, чтобы обойти и осмотреть всю экспозицию и вдобавок посетить конференцию. В реальности мы видим: тот круг людей, который сидит в зале во время конференции, не доходит до многих стендов, а некоторые очень хорошие конференции, которые мы долго и тщательно готовим, проходят при фактически пустом зале.

Отмечу, что опыт разделения событий на одной неделе у нашей головной компании уже есть. По этому принципу они впервые организовали мероприятие в Китае: один день проводила конференция, три дня — выставка. Сейчас конференция длится три дня, и выставка — тоже три дня. Таким образом, проходит неделя животно-

дов и птицеводов всего мира в рамках концепта VIV. Тем, кому интереснее пойти на выставку, например технологам и людям смежных профессий, которые хотят подробно ознакомиться с технологиями и оборудованием, предоставляется возможность посетить экспозиционные залы. А те, кому необходимо принимать какие-то важные управленческие решения или, наоборот, научиться чему-то новому, отправляются на конференцию. Модель нашей российской выставки будет трансформироваться, как это уже произошло в Китае и Таиланде. Я считаю, что это правильно! Всегда высказываюсь против одновременного проведения двух мероприятий – все семинары, если компания четко не работает над приглашением определенных компаний, проходят, можно сказать, безрезультатно.

– Изменился ли ваш подход к планировке выставочного пространства и принципам структурирования экспозиции?

– На этот раз мы постарались сегментировать площадку, например в один зал поставить все ветеринарные компании и разделить экспонентов по секторам в зависимости от направления работы (разведение, содержание, кормление и т. д.).

Мы смотрели на пространство экспозиции глазами посетителя. Если человек приходит, чтобы ознакомиться с каким-то определенным оборудованием конкретного производителя, он должен четко знать, куда ему идти, где встретиться с представителями предприятия и с кем поговорить. Изменение принципов распределения и расположения экспонентов направлено на повышение комфорта посетителей, улучшение навигации, предоставление возможности быстро ориентироваться в залах и легко определяться на месте.

– Что можно сказать о количестве и составе посетителей выставок данной тематики и, в частности, VIV Russia? Вообще, как много агрохолдингов работает в России? И сколько действующих птицефабрик?

– В России на сегодняшний день насчитывается до 150 агрохолдингов, не больше. Количество птицефабрик за последнее время несколько увеличилось: если недавно их было в пределах сотни, то, по последним данным, как сообщил президент Росптицесоюза Вла-



Более 300 ведущих компаний – производителей оборудования и технологий для животноводства, птицеводства, свиноводства, рыбоводства и аквакультуры представляют свои инновационные разработки

димир Фисинин, эта цифра составляет 354 предприятия яичного и бройлерного направлений.

Поэтому, когда организаторы некоторых выставок сообщают, что к ним пришло 30 тыс. посетителей, то это смешно. Наша реальная база всего животноводства – 5–6 тыс. предприятий. Это компании, которые действительно работают на рынке. Мы ежегодно подтверждаем собранные сведения, обзванивая своих посетителей, начиная с мелких фермерских хозяйств, заканчивая крупными. От каждой компании на VIV Russia бывает по три персоны. Делим 5 тыс. на 3 – и получаем реальную статистику.

По нашим данным, на сельскохозяйственном рынке России работает максимум от 1200 до 1500 предприятий, хотя иностранцам нередко заявляют про 30 или 50 тыс. На самом деле посетителей может быть хоть 100 тыс., но кто из них покупатели?

Проблема в том, что экспоненты начали раздувать площади, покупая вместо 60 кв. м по 80, 100, 120 и так далее. При

подготовке двух последних мероприятий мы держали фиксированную планку: самой крупной компании предлагали максимальную площадь 100 кв. м вместо 250–300.

Практика выставочных мероприятий диктует такой подход: общий метраж делим на количество посетителей – и в результате узнаем, сколько квадратных метров приходится на одного человека. У нас получается 3–3,5 посетителя на каждый квадратный метр, а это очень мало! Если площадь увеличится, а посетителей останется те же 5 тыс., отдачи от выставки для нас как организаторов не будет.

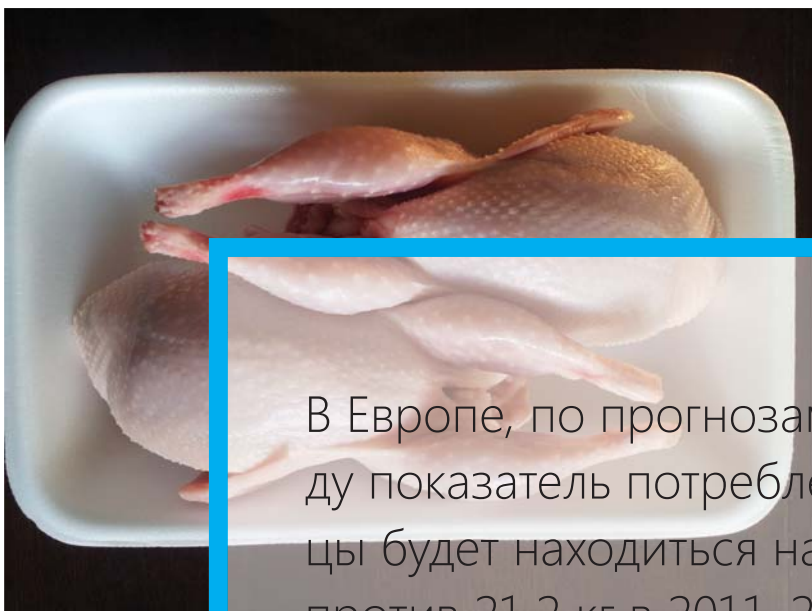
Мы стараемся сделать все возможное, чтобы наши российские выставки посещали не только граждане страны. Сейчас в нашей базе данных представлены в основном предприятия России, Украины и Казахстана, но мы нацелены расширить этот круг, чтобы он включал хотя бы компании Ирана и Пакистана, ориентированные на закупки в России, например, кормов и ветеринарной продукции. А таких много, что подтверждает проект VIV Europe.

– А насколько широко была представлена Россия на VIV Europe?

– Там собралось более 500 российских посетителей, если быть точной – 567 человек, в число которых включены также жители Таджикистана, Узбекистана, Азербайджана и других стран СНГ.

В сравнении с другими европейскими отраслевыми выставками это очень хороший показатель, свидетельствующий о привлекательности VIV Europe в глазах российских предприятий, повышении внимания и интереса к мероприятию. Секрет высоких результатов – грамотно выстроенная маркетинговая стратегия, направленная на активное продвижение и рекламу проекта в бывших союзных государствах, в том числе с помощью вашего издания.

Когда мы спрашивали своих гостей, откуда они узнали о выставке VIV Europe, нам отвечали, что получили приглашение через вас. Адресные рассылки и публикации в журналах Издательского дома «Сфера» обеспечили своевременное оповещение о мероприятии компаний, расположенных на территории бывших российских республик, и в очередной раз подтвердили эффективность нашего партнерства! ■



В Европе, по прогнозам, в 2023 году показатель потребления мяса птицы будет находиться на уровне 23,6 кг против 21,2 кг в 2011–2013 годах.

Потребление мяса птицы: мировые тенденции

Потребление мяса птицы в России и Украине увеличилось и довольно быстро за последние годы догнало средние показатели в странах Европейского союза, сообщает Терри Эванс в своем последнем докладе, посвященном мясной промышленности в Европе.

Ценовая конкурентоспособность, удобство и санитарно-гигиенические соображения будут гарантировать, что потребление мяса птицы (в первую очередь куриного) продолжит расти в обозримом будущем.

Мировое потребление мяса на душу населения, выраженное в розничном весе, как ожидается, достигнет к 2023 году 36,3 кг, что на 2,4 кг больше, чем, в среднем, за 2010–2012 годы, причем на долю мяса птицы придется 1,7 кг, или 72% этого прироста. К 2023 году мировое потребление птицы приблизится к 15 кг на душу

World trends in poultry meat consumption

In recent years, poultry meat consumption in Russia and Ukraine has increased and quickly reached the average levels in EU countries, according to the latest report for meat industry in Europe by Terry Evans.

Price competition, comfort and hygiene issues will guarantee the continuous growth of poultry meat consumption (chicken most of all) in recent future.

The world meat consumption per capita in retail weight is expected to reach 36.3 kilos by 2023, which is 2.4 kilos more than the average value for 2010–2012, with 1.7 kilos, or 72% of this growth, belonging to poultry meat. By 2023, poultry consumption in the world will reach nearly 15 kilos per capita (retail weight, which is 88% of slaughter weight).

Источник:
Meatinfo

Source:
Meatinfo



населения (в розничном весе, который составляет 88% убойного веса).

В Европе, по прогнозам, в 2023 году показатель потребления мяса птицы будет находиться на уровне 23,6 кг против 21,2 кг в 2011–2013 годах, а соответствующие показатели для ЕС – 21 и 22,2 кг.

Данные о потреблении мяса птицы, предоставляемые ФАО (табл. 1 и рис.) представлены в убойном весе. Цифры на самом деле не относятся к потреблению, а представляют собой оценку количества доступного для потребления объема мяса птицы. Учитывается объем производства с поправкой на торговлю, изменения в запасах и потери при хранении и транспортировке.

Очевидно увеличение потребления мяса птицы во всех регионах мира в период с 2000 по 2011 год. Неудивительно, что потребление является самым низким в Африке – на уровне 6,2 кг на человека, но даже здесь оно выросло почти на 2 кг на человека в год.

Потребление мяса птицы на душу населения в 2011 году было самым высоким в Океании – более 42 кг на человека, увеличившись с 2000 года на 12 кг. Но следует помнить, что население этого региона в то время составляло только 37,2 млн человек (0,5% от мирового), по сравнению, например, с 1,057 млрд (15%) людей, живущих в Африке.

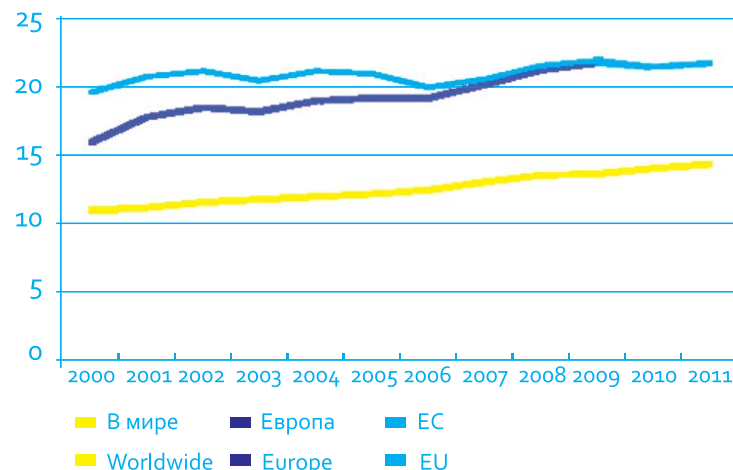
Северная и Южная Америка увеличили потребление птицы на 7 кг за обозреваемый период – до 38,6 кг на душу населения.

Повышение потребления мяса птицы в Азии было относительно небольшим, на 2,8 кг, но опять же сравнение должно учитывать размеры населения этого региона, которые составили 60% от общемирового в 2011 году.

В Европе потребление мяса птицы выросло на 5,8 кг по сравнению со средним показателем по миру в 3,4 кг. Тем не менее увеличение потребления птицы в ЕС составило только 2,1 кг, а средний показатель роста потребления для всей Европы был более высоким.

Таблица 2 подчеркивает быстрый рост потребления мяса птицы, который произошел на территории России и Украины.

Рисунок. Потребление мяса птицы, кг на человека
Diagram. Poultry meat consumption, kilos per capita



According to the forecasts, in Europe the value for poultry meat consumption in 2023 will be at the level of 23.6 kilos, compared to 21.2 kilos in 2011–2013, with the similar EU values of 21 and 22.2 kilos.

Data for poultry meat consumption from FAO (see table 1 and diagram) are present in slaughter weight. The numbers are not really related to consumption, they present the value of poultry meat volume available for consumption. The production volume is valued, taking into account all trade, changes in resources and losses from keeping and transporting.

The increase in poultry meat consumption in all regions of the world from 2000 to 2011 is obvious. It is no wonder that the lowest consumption level of 6.2 kilos per capita is seen in Africa, but even here it has grown by nearly 2 kilos per capita a year.

Poultry meat consumption per capita in 2011 was the highest in Oceania, with more than 42 kilos per capita, having grown by 12 kilos since 2000. But we should remember that the population of this region

Таблица 1. Потребление мяса птицы, кг на человека
Table 1. Poultry meat consumption, kilos per capita

		2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Азия	Asia	6,6	7,4	8,1	8,5	9,0	9,2	9,4
Африка	Africa	4,3	4,7	5,2	5,5	5,6	6,1	6,2
Европа	Europe	15,9	19,2	20,2	21,3	21,7	21,4	21,7
ЕС	EU	19,6	21,0	20,6	21,5	21,9	21,4	21,7
Океания	Oceania	30,1	35,6	36,8	35,4	35,6	37,4	42,1
Северная и Южная Америка	Americas	31,5	34,1	36,0	37,1	35,9	37,6	38,6
В МИРЕ	WORLD	11,0	12,2	13,1	13,6	13,7	14,1	14,4

Источник: ФАО
Source: FAO

Таблица 2. Население Европы и потребление мяса птицы
Table 2. Population of Europe and poultry meat consumption

Страна	Country	Население, млн чел.				Потребление мяса птицы, кг/чел./год					
		2000	2010	2015	2020	2000	2007	2008	2009	2010	2011
Албания	Albania	3,3	3,2	3,2	3,3	5,3	9,8	12,8	13,7	14,3	13,4
Андорра	Andorra	0,1	0,1	0,1	0,1	–	–	–	–	–	–
Австрия	Austria	8,0	8,4	8,7	9,0	17,1	17,7	17,1	17,7	19,1	19,2
Беларусь	Belarus	10,3	10,9	11,4	11,7	9,1	18,0	20,9	22,2	24,6	25,2
Бельгия	Belgium	10,3	10,9	11,4	11,7	19,6	24,8	24,3	21,5	21,4	22,9
Босния и Герцеговина	Bosnia and Herzegovina	3,8	3,9	3,8	3,7	4,0	7,5	10,4	11,4	11,9	14,2
Болгария	Bulgaria	8,0	7,4	6,8	6,2	16,4	19,2	20,0	21,9	18,8	21,1
Хорватия	Croatia	4,5	4,3	4,2	4,0	7,0	10,5	10,5	10,3	8,2	8,9
Чехия	Czech Republic	10,3	10,6	10,9	11,1	22,2	24,6	24,7	25,0	24,0	23,1
Дания	Denmark	5,3	5,6	5,8	6,0	17,3	20,0	22,7	18,9	22,0	25,4
Эстония	Estonia	1,4	1,3	1,3	1,2	17,7	17,7	18,3	20,0	21,0	19,2
Фарерские острова	Farer Islands	0,1	0,1	0,1	0,1	–	–	–	–	–	–
Финляндия	Finland	5,2	5,4	5,5	5,7	13,7	18,8	19,7	18,4	17,5	18,2
Франция	France	59,2	63,2	66,6	69,3	26,5	21,0	21,2	23,7	23,1	23,1
Германия	Germany	83,5	83,0	81,9	79,6	13,3	13,8	14,7	15,0	14,9	14,7
Греция	Greece	11,0	11,1	11,1	11,0	13,3	13,8	14,7	15,0	14,9	14,7
Венгрия	Hungary	10,2	10,0	9,8	9,5	34,0	27,7	28,3	27,4	23,7	25,2
Исландия	Iceland	0,3	0,3	0,4	0,4	11,3	26,1	25,8	23,9	22,9	24,5
Ирландия	Ireland	3,8	4,5	5,0	5,4	30,9	26,1	27,6	26,0	23,2	21,4
Италия	Italy	57,0	60,5	61,4	61,2	18,9	15,8	17,0	17,4	17,6	18,1
Латвия	Latvia	2,4	2,1	2,0	1,9	10,3	21,6	22,3	20,9	21,5	20,8
Лихтенштейн	Lichtenstein	#	#	#	#	–	–	–	–	–	–
Литва	Lithuania	3,5	3,1	3,0	2,8	9,8	26,3	26,6	24,4	23,2	23,4
Люксембург	Luxembourg	0,4	0,5	0,6	0,6	14,8	18,0	20,0	19,0	19,7	24,2
Македония	Macedonia	2,1	2,1	2,1	2,1	12,1	19,0	15,6	17,0	17,4	17,0
Мальта	Malta	0,4	0,4	0,4	0,4	15,1	24,0	24,7	25,6	26,2	25,5
Молдова	Moldova	4,1	3,6	3,3	3,1	5,1	12,3	14,5	12,0	15,7	15,6
Монако	Monaco	#	#	#	#	–	–	–	–	–	–
Черногория	Montenegro	–	0,6	0,6	0,6	–	11,4	13,3	12,5	14,5	13,8
Нидерланды	Netherlands	15,9	16,6	17,0	17,3	12,6	14,5	27,0	22,5	16,1	12,4
Норвегия	Norway	4,5	4,9	5,4	5,8	10,1	14,9	17,6	17,0	17,1	17,2
Польша	Poland	38,3	38,2	38,2	37,5	14,5	21,1	18,6	21,4	21,5	21,7
Португалия	Portugal	10,3	10,6	10,6	10,4	26,6	26,4	27,8	28,7	29,6	29,2
Румыния	Romania	22,4	21,9	21,2	20,2	12,9	19,0	18,3	20,7	17,0	15,0
Россия	Russia	146,8	143,6	140,0	133,6	9,8	22,0	22,4	22,8	22,3	23,1
Сан-Марино	San Marino	#	#	#	#	–	–	–	–	–	–
Сербия	Serbia	–	9,7	9,2	8,6	–	7,0	7,8	8,3	8,8	11,0
Словакия	Slovakia	5,4	5,4	5,5	5,4	12,6	18,1	18,1	17,5	16,1	16,4
Словения	Slovenia	2,0	2,1	2,1	2,1	28,9	19,8	24,5	26,2	24,8	23,5
Испания	Spain	40,3	46,2	47,8	48,2	25,4	27,4	25,4	27,7	25,5	27,0
Швеция	Sweden	8,9	9,4	10,0	10,7	10,2	14,8	16,1	15,4	15,9	15,7
Швейцария	Switzerland	7,2	7,8	8,7	9,5	12,8	14,9	15,8	15,9	15,9	16,3
Украина	Ukraine	49,1	46,1	43,2	39,8	4,4	17,7	22,6	23,1	23,0	22,0
Великобритания	UK	59,2	62,3	65,9	68,9	28,5	29,0	28,2	29,0	30,2	30,8
ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ	EU	487,9	506,0	515,7	518,5	19,6	20,6	21,5	21,9	21,4	21,7
ЕВРОПА	Europe	729,1	740,3	743,6	736,4	15,9	20,2	21,3	21,7	21,4	21,7

(менее 50 тыс. человек); – (данные отсутствуют). Источник: ФАО
(less than 50 thousand people); – (no data). Source: FAO

Таблица 3. Население мира, млн чел.
Table 3. World population, million people

Регион	Region	2000		2010		2020		2030	
		Кол-во, %		Кол-во, %		Кол-во, %		Кол-во, %	
		Quantity, %		Quantity, %		Quantity, %		Quantity, %	
Северная и Южная Америка	North and South America	808,3	13,2	1031,1	14,9	1312,1	17,0	1634,4	19,4
Азия	Asia	841,7	13,7	942,7	13,6	1,037,5	13,4	1120,1	13,3
Европа	Europe	3717,4	60,7	4165,4	60,2	4581,5	59,4	4886,9	58,0
Океания	Oceania	729,1	11,9	740,3	10,7	743,6	9,6	736,4	8,7
В МИРЕ	WORLD	31,2	0,5	36,7	0,5	42,1	0,6	47,3	0,6
Итого	Total	6127,7	100,0	6916,2	100,0	7716,7	100,0	8424,9	100,0

Источник: ФАО
Source: FAO

Хотя на Украине оно сохранилось на уровне 22–23 кг на человека с 2008 года, прирост в 4 кг в среднем в 2000 году был удивителен. Потребление птицы в России выросло более чем на 13 кг на человека в течение отчетного периода. Действительно, к 2023 году потребление в России и на Украине в розничном весе, согласно прогнозам, достигнет 30,1 и 25,8 кг соответственно.

Для Европейского союза общий объем потребления мяса птицы, по прогнозам, увеличится примерно с 12,3 млн тонн в 2013 году до более 13 млн тонн в 2023-м – эти цифры эквивалентны росту потребления с 21,2 до 22,1 кг на душу населения.

Ключевым фактором, влияющим на рост потребления мяса птицы, является любое изменение численности населения.

Здесь картина не будет позитивной для Европы, так как после достижения пика в 743 млн 700 тыс. человек в 2010 году общее число населения снизится до 736 млн 400 тыс. человек к 2030 году (табл. 3). Таким образом, доля от общемирового населения в Европе упадет с почти 12% в 2000 году до всего 8,7% в 2030-м. **□**

that time was only 37.2 million people (0.5% from the world value), compared, for example, to 1.057 billion (15%) of people living in Africa.

North and South America have increased poultry meat consumption to the level of 38.6 kilos per capita during the observed period.

The increase in poultry meat consumption in Asia was quite small, by 2.8 kilos, but the comparison should notice the region’s population, which was 60% of the world value in 2011.

In Europe, poultry meat consumption has grown by 5.8 kilos, compared to the average world level of 3.4 kilos. Nevertheless, the increase in poultry consumption in the EU was only 2.1 kilos, with the higher average consumption level for the whole Europe

Table 2 highlights the rapid growth of poultry meat consumption which has taken place in Russia and Ukraine.

Though in Ukraine the level of 22-23 kilos per capita has been kept since 2008, the average growth of 4 kilos in 2000 was unexpected. Poultry consumption in Russia has grown by more than 13 kilos per capita during the reviewed period. The fact is that retail weight consumption levels in Russia and in Ukraine, according to the forecasts, will reach 30.1 and 25.8 kilos correspondingly by 2023.

As for the European Union, the total poultry meat consumption volume, according to the forecasts, will increase from nearly 12.3 million tons in 2013 to more than 13 million tons in 2023 – these values are equivalent to consumption growth of 21.2 to 22.1 kilos per capita.

The key factor having influence on poultry meat consumption growth is any change in population.

Here, the picture will not be positive for Europe, as after reaching the peak of 743,700 thousand people in 2010 its total population will fall to the level of 743,400 thousand people in 2030 (see table 3). Thus, the share of Europe in the world population will fall from nearly 12% in 2000 to only 8.7% in 2030. **□**

К 2023 году мировое потребление птицы приблизится к 15 кг на душу населения.

By 2023, poultry consumption in the world will reach nearly 15 kilos per capita.

According to the forecasts, in Europe the value for poultry meat consumption in 2023 will be at the level of 23.6 kilos, compared to 21.2 kilos in 2011–2013.

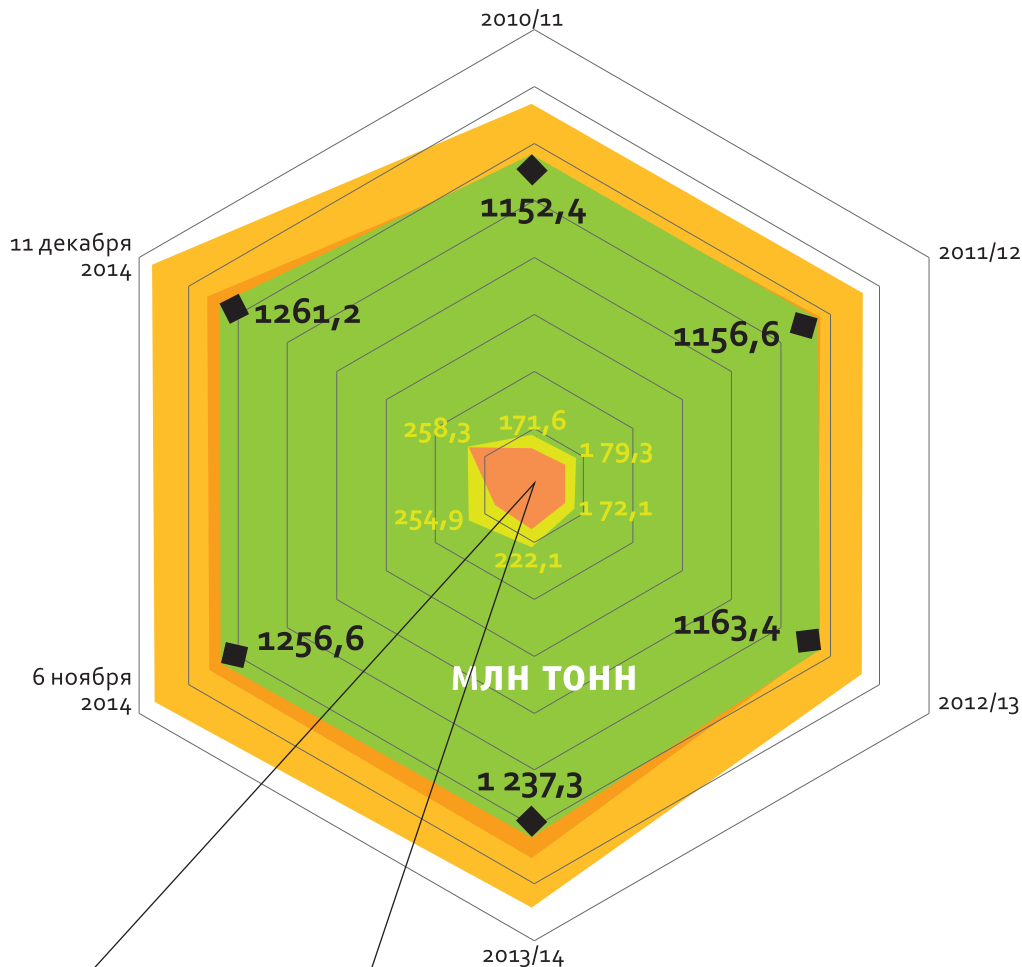


Мировой рынок зерна: баланс спроса и предложения

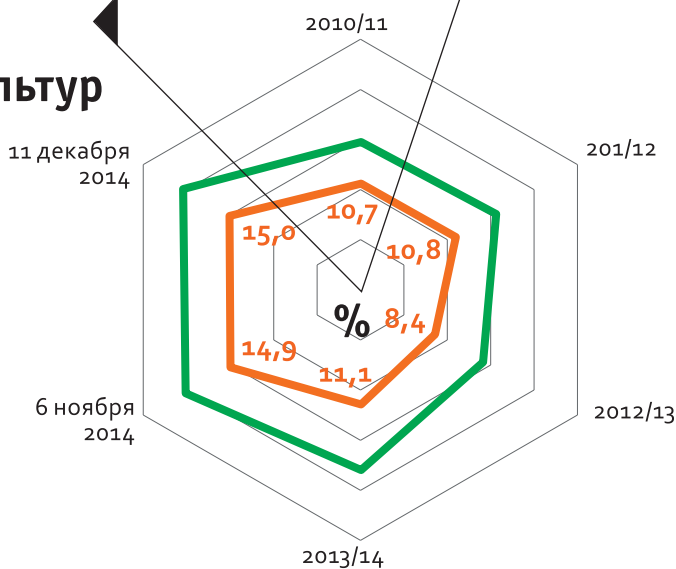


Объем мирового производства зерновых в 2014 году прогнозируется на рекордном уровне в 2532 млн тонн (включая рис в пересчете на обрубленный рис), что на 10 млн тонн выше данных прогноза за ноябрь. Больше всего на пересмотр прогноза в сторону увеличения повлияла корректировка по фуражным зерновым, общемировое производство которых может достичь 1312 млн тонн, что немного больше рекордного показателя 2013 года и на 8,5 млн тонн выше предыдущих прогнозов. Объем производства кукурузы был пересмотрен по сравнению с предыдущим месяцем в сторону повышения более чем на 5 млн тонн, главным образом в связи с увеличением показателей в Китае, ЕС и Мексике.

Объем мировой торговли в 2014–2015 годах сократится примерно на 17,7 млн тонн (5%), главным образом за счет пшеницы и фуражных зерновых, и составит 339 млн тонн. Мировая торговля фуражными зерновыми может уменьшиться в 2014–2015 годах (июль/июнь) до 148 млн тонн, что на 10,7 млн тонн (6,8%) ниже уровня прошлого сезона, причем практически все снижение произошло за счет сокращения импорта ЕС и, в меньшей степени, Египтом. Объем мировой торговли пшеницей на 2014–2015 годы (июль/июнь) прогнозируется на уровне 150 млн тонн, что на 7,3 млн тонн (4,6%) ниже прошлого сезона. Это также обусловлено сокращением импорта со стороны Китая, Бразилии, Мексики и нескольких стран Северной Африки. С другой стороны, объемы торговли рисом окажутся несколько выше рекордных оценок 2014 года главным образом в силу роста спроса со стороны стран Африки и больших объемов предложения со стороны стран-экспортеров.



Мировой рынок фуражных зерновых культур



Мировое потребление зерновых в сезоне 2014/15 года прогнозируется на уровне 2465 млн тонн, что на 48,2 млн тонн (2%) выше объема 2012/13 года. Это отражает рост потребления зерновых в животноводстве благодаря снижению цен. Мировой объем потребления на корма может достигнуть 876 млн тонн, что на 25 млн тонн (3%) больше, чем в 2013/14 году. Объем потребления зерновых на продовольственные нужды может составить 1104 млн тонн, что на 10 млн тонн (1%) больше, чем в 2013/14 году. Это указывает на стабилизацию среднего потребления на душу населения на уровне 152,8 кг.

- Глобальный показатель соотношения объемов запасов и потребления
- Предложение
- Запасы на конец периода
- Отношение запасов основных экспортеров к их использованию
- Производство
- Потребление
- Торговля



«Белая птица» берет отсрочку

Агрохолдинг «Белая птица» (Белгород), подконтрольный «Промсвязькапиталу», может пересмотреть сроки запуска мощностей обанкротившегося «Оптифуда», приобретенного в октябре 2014 года. Об этом рассказал **заместитель губернатора Ростовской области Вячеслав Василенко**.



Ранее «Белая птица» заявляла о намерении запустить птицефабрику уже в январе текущего года. Сейчас, по словам Василенко, с уверенностью можно говорить только о том, что «Оптифуд» запустят в 2015 году. Причина – нестабильная экономическая ситуация в стране и скачки курсов валют.

Для полноценного запуска предпринят бывший «Оптифуд» белгородскому агрохолдингу понадобится не менее 8 млрд руб. По словам замгубернатора, топ-менеджмент «Белой птицы» недавно побывал на производстве и сообщил о пересмотре подхода к проекту. В частности, пока не решен вопрос со строительством нового комбикормового завода мощностью 75 тонн продукции в час. Ориентировочно он будет возведен в Усть-Донецком районе области. Сейчас с главой района ведутся переговоры о выделении земельного участка и переводе его из земель сельхозназначения. Рассматривается возможность создания собственных репродукторов, полной замены устаревшего оборудования на мясокомбинатах, расширения мощностей двух убойных заводов и закрытия третьего, а также строительства нового элеватора на 150 тыс. тонн зерна.

Кроме того, компания ведет переговоры о приобретении в Ростовской области 100 тыс. га земельных угодий. Как ранее пояснил **председатель совета директоров «Белой птицы» Игорь Баршук**, земля понадобилась инвестору для утилизации помета и выращивания зерновых. Так, компания планирует обезопасить себя от волатильности цен на корма.

С приобретением «Оптифуда» холдинг «Белая птица» может войти в четверку крупнейших игроков российского рынка мяса птицы наравне с «Черкизово», «БЭЗРК-Белгранкорм» и «ГАП-Ресурс».

ИА «РБК-Ростов»

«Балтптицепром» удвоит производство

ООО ТПК «Балтптицепром» (Калининградская область, входит в ГК «Продукты питания») планирует в 2015 году увеличить производство мяса птицы в 2 раза – до 40 тыс. тонн, сообщил **президент Группы «Продукты питания» Стефано Влахович**.

По его словам, увеличение объемов производства произойдет за счет строительства двух птицеводческих кластеров. Каждый из них будет состоять из 21 птичника и объектов инфраструктуры. Общие мощности составят 20 тыс. тонн курятины.

«Мы уже ведем строительство первого кластера в Калининграде на площади 30 га. Это будут производственные объекты на 45 тыс. кв. метров. В ближайшее время начнется сооружение под Багратионовском и собственного инкубатора, мощности которого составят порядка 36 млн яиц в год. Инвестиции в эти два объекта составят 1 млрд 240 млн руб.», – сообщил С. Влахович.

По его словам, планами развития компании предусмотрено дальнейшее строительство птицеводческих кластеров. Возведение очередного намечено на май 2015 года. Еще для двух приобретена в собственности необходимая земля. Также предстоит возвести новых убойных цех, строительство которого намечено на 2016 год.



«Мы ставим перед собой задачу довести производство куриного мяса до 120 тыс. тонн в год. Это позволит полностью удовлетворить потребности в мясе птицы ГК «Продукты питания», которая использует в своем производстве до 20% импортной курятины. При этом уже сегодня «Балтптицепром» на 100% закрывает потребности региона в свежем и мороженом мясе птицы».

Губернатор Калининградской области Николай Цуканов отметил важность для региона данного проекта. В условиях санкций «предприятие получило хороший шанс на интенсивное развитие. При содействии федерального центра власти региона ускорят реализацию программ поддержки отраслей, которые способны решить проблему импортозамещения на продовольственном рынке за счет наращивания собственного производства и переработки».

Глава области поручил Министерству сельского хозяйства пе-

ресмотреть программу поддержки птицеводства и найти возможность оказать «Балтптицепрому» существенную финансовую помощь.

chickeninfo.ru

Группа «Черкизово» запустила «Новоникольскую»

В ноябре прошлого года в Данковском районе Липецкой области состоялось торжественное открытие первой птицеводческой площадки проекта «Елецпром» – «Новоникольская». При участии **главы региона Олега Королева** в 56 возведенных птичниках было высажено более 2 млн цыплят.



На церемонии открытия присутствовали: губернатор Липецкой области Олег Королев, заместитель главы региона Николай Тагинцев, генеральный директор Группы «Черкизово» Сергей Михайлов, исполнительный директор ОАО «Куриное Царство» Сергей Сахно, глава Данковского района Владимир Фалеев, представители общественных организаций, бизнеса, органов государственной власти.

Строительство площадки «Новоникольская» началось в августе 2012 года и продлилось чуть больше двух лет, инвестиции в проект превысили 1,3 млрд руб. Строительные работы велись с участием заемных средств, предоставленных КБ «Газпромбанк» на реализацию проекта «Елецпром».

В ходе мероприятия губернатор Олег Королев отметил: «В 1990 году вся Липецкая область героически трудом произвела 29,5 тыс. тонн мяса птицы. Сегодня мы достигаем таких показателей только на одной площадке. Это свидетельствует о том, что выбрана правильная инвестиционная политика в сфере сельского хозяйства, и мы способны реализовывать проекты, позволяющие обеспечивать мясом птицы не только наш регион, но и до шести соседних областей».

«Это далеко не первый проект, который мы реализуем в регионе. Открывая новый бройлерный цех, который даст 28 тыс. тонн мяса в год, я прежде всего хотел бы выразить благодарность липецкой администрации в лице Олега Королева, – сказал **генеральный директор Группы «Черкизово» Сергей Михайлов**. – Как инвесторы мы очень комфортно ощущаем себя на липецкой земле и в ближайшее время запустим еще несколько объектов – это элеватор в Елецком районе и крупнейший в Европе инкубаторий».

По сообщению компании

ГК «Евродон»: рыбок по всем направлениям

В сложной макроэкономической обстановке Группа компаний «Евродон» выполняет взятые на себя обязательства по реализации инвестиционных проектов.

Входящий в ГК «Евродон» промышленный комплекс по выращиванию и производству индейки, расположенный в Октябрьском районе Ростовской области, увеличил производство до 44 тыс. тонн мяса в живом весе. Ассортимент продукции расширился до более 200 наименований.

Мясоперерабатывающий комплекс успешно прошел самую строгую систему международной сертификации продукта по стандарту FSS 22000. Благодаря этому «Евродон» получил значительные преференции в работе с международными ритейлерами.

К концу года практически полностью завершён переход на производство продукции категории «Мясная гастрономия» из натуральных ингредиентов, таким образом, компания максимально приблизилась к пищевым стандартам стран Европейского союза.

В 2014 году «Евродон» вел строительство птицеводческих объектов более чем на двух десятках площадок в рамках увеличения мощности по производству мяса индейки. Их поэтапный ввод в эксплуатацию позволит довести объем выпуска до 70 тыс. тонн к концу 2015 года и до 130 тыс. тонн к концу 2016-го. После вывода всех проектов на полную мощность «Евродон» станет самым крупным производителем мяса индейки в Европе и четвертым в мире.

Площадки коммерческого стада «Евродона» были полностью обеспечены инкубационным яйцом компании «Урсдон» (входящей в состав Группы), успешно подтвердившей статус племенного репродуктора индейки тяжелого кросса. Комплекс родительского поголовья «Урсдон» произвел 6 млн инкубационного яйца. При необходимости показатель может быть увеличен до 8,5 млн штук в 2015 году.

Параллельно с реализацией индейководческого проекта был запущен в эксплуатацию комплекс по производству мяса пекинской утки «Донстар». В начале прошлого года предприятие начало получать первый продукт под торговой маркой «Утолина». А в декабре был открыт последний из строящихся объектов – комбикормовый завод проектной мощностью 300 тыс. тонн в год.

В целом на птицеводческие предприятия, входящие в состав Группы «Евродон», приходится 72% от общего производства мяса птицы в Ростовской области.

По сообщению компании

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



Завод включает три производственные линии проектной мощностью 70 тонн гранулированных кормов в час, что позволяет выпускать до 300 тыс. тонн кормов в год для птицеводства и животноводства

Компания: **ГК «Евродон»**

«Евродон»: запуск нового комбикормового завода

Кризис не стал помехой для реализации стратегических планов ГК «Евродон» – в конце декабря состоялось открытие нового комбикормового завода, который нацелен не только на удовлетворение собственных нужд компании, но и на потребности отрасли в целом.

Комбикормовый завод стал финальным объектом в технологическом цикле первого в России промышленного комплекса по производству утки компании «Донстар», входящей в аграрно-промышленную группу «Евродон».

С запуском этого объекта «Донстар» raportовал о выполнении строительного этапа проекта по выпуску утки. Несмотря на сложные внешние обстоятельства, агрохолдинг «Евродон» держит свои обе-

щания. Собственное производство позволит повысить качество кормов, от которых зависит здоровье и стойкость породы, а главное – снизить себестоимость продукта, так как 65% из нее составляет именно корм.

Завод включает три производственные линии проектной мощностью 70 тонн гранулированных кормов в час, что позволяет выпускать до 300 тыс. тонн кормов в год для птицеводства и животно-

КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД КОМПАНИИ «ДОНСТАР»

Проект «Донстар» воплотил ведущие мировые технические и биоветеринарные разработки в области строительства заводов по приготовлению кормов для животных.

Техническим консультантом и поставщиком оборудования выступила компания Yetmak (Турция), которая на протяжении многих лет сотрудничает с ГК «Евродон» в различных областях, таких как производство кормов и переработка отходов. Производство расположено на 15 га. В состав входят весовая, лаборатория с административно-бытовым комплексом, автозагрузка, зерносушильное оборудование, очистительная вышка, производственный корпус, инфраструктура.



Вадим Ванеев,
глава группы компаний «Евродон»:

«Я горжусь, что именно на донской земле построен первый в России промышленный комплекс по производству мяса утки. Заверяю, что мы и впредь сделаем все, чтобы российский продукт был на столе россиян. Это первый подобный проект за всю историю российского и советского птицеводства. Утка – традиционный продукт для россиян. Однако промышленного производства в стране не было. Это самый большой утиный комплекс как в России, так и в Европе».

водства. Часть продукции предприятие намерено реализовывать сторонним компаниям (птицеводческим и животноводческим).

Помимо комбикормового завода, комплекс «Донстар» включает инкубатор на 8 млн яиц, 11 птицеводческих участков родительского и коммерческого стада в миллион голов, птицекомби-

нат и административно-бытовой корпус. Общая площадь производственных объектов составляет 230 тыс. кв. метров. Было построено инженерных сетей протяженностью 300 км (автодороги, электро-, газо-, водопроводы).

Комбикормовый завод является завершающим объектом развития вертикально-интегрированного птице-

водческого комплекса по выращиванию и переработке мяса утки.

«Я горжусь, что именно на донской земле построен первый в России промышленный комплекс по производству мяса утки. Заверяю, что мы и впредь сделаем все, чтобы российский продукт был на столе россиян, – отметил во время торжественной церемонии открытия **глава группы компаний «Евродон» Вадим Ванеев.** – Это первый подобный проект за всю историю российского и советского птицеводства. Утка – традиционный продукт для россиян. Однако промышленного производства в стране не было. Это самый большой утиный комплекс как в России, так и в Европе».

Запуск завода имеет стратегически важное значение не только для комплекса по производству мяса утки, но и для всей отрасли. Он позволит снабжать птицу кормами гарантированного качества, а также добиться наилучшего раскрытия ее генетического потенциала. Уменьшение себестоимости за счет использования собственных производственных мощностей, снижение конверсии корма, увеличение выхода мяса позволит компании «Донстар» достичь высочайших производственных показателей и укрепить лидирующие позиции в сегменте утиной. ■

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ «ДОНСТАР»

«Донстар» – первый промышленный агрокомплекс по выращиванию и производству мяса утки за всю историю российского и советского птицеводства. Проект призван возродить культуру потребления традиционно русского продукта – утки.

Проектная мощность комплекса «Донстар» – 26 тыс. тонн мяса утки в год. Объем инвестиций – 7 млрд руб. Финансировал проект ОАО «Россельхозбанк». На предприятии создано 1070 рабочих мест.

Основными преимуществами компании является использование лучших мировых достижений, кластерный подход к организации производства и его модульность, а также технология замкнутого цикла.

Продукция комплекса способна обеспечить потребительский рынок охлажденным мясом утки высокого качества и обеспечить замещение на рынке импортного замороженного товара охлажденной отечественной продукцией.

Ассортимент включает свыше 100 позиций, в том числе натуральные полуфабрикаты, субпродукты, запеченные продукты.

Использование кросса пекинской белой утки позволяет компании производить в промышленных масштабах продукт стабильно высокого качества с низким содержанием жира и одним из самых сбалансированных по питательности и количеству микроэлементов, витаминов составу.

Для гостей была организована обзорная экскурсия по территории птицефабрики, во время которой специалисты продемонстрировали технологический процесс производства мяса.



Компания:

**птицефабрика «Элинар-Бройлер»
(входит в состав группы
компаний «Элинар»)**

Событие:

пресс-тур в честь 20-летия
со дня основания

Дата:

25 ноября 2014 года

Место:

Наро-Фоминский район,
Московская область

Объемы производства:

1994 год – 3,4 тыс. тонн

1996 год – 4 тыс. тонн

1999 год – 5,4 тыс. тонн

2009 год – 31 тыс. тонн

2012 год – 39,5 тыс. тонн

2014 год – 43 тыс. тонн

Ассортимент:

более 200 наименований
охлажденной продукции из мяса
цыплят бройлеров под торговой
маркой «Первая Свежесть»

География поставок:

свыше 1,3 тыс. торговых
точек в Московском регионе
и Центральном федеральном округе





Фото:



Нина
Слюсарева

Автор:



Виктория
Загоровская

«Элинар-Бройлер»: от яйца до тепловой энергии



В конце прошлого года один из ведущих производителей мяса птицы Центрального региона России – компания «Элинар-Бройлер» – отметил свое 20-летие, которое совпало со 135-летней годовщиной основания производственно-технологической базы группы компаний «Элинар».

В день юбилея для российских журналистов был организован пресс-тур, в ходе которого гости познакомились с деятельностью предприятия, встретились с руководством, а также своими глазами увидели процесс выращивания и переработки мяса птицы.

История о дружбе

Как птицефабрика стала частью холдинга «Элинар», объединяющего 20 предприятий в различных сферах бизнеса, ведущим из которых является завод электроизоляционных материалов, рассказал **председатель совета директоров группы компаний «Элинар» Игорь Куимов**.

«На протяжении всей своей деятельности коллектив промышленного предприятия «Элинар» оказывал всестороннюю шефскую помощь своему соседу – совхозу «Дружба», – поведал он. – В 1994 году сокращение государственной поддержки

птицефабрики «Дружба» привело ее в состояние потенциального банкротства. В сложившейся ситуации два коллектива пришли к единодушному решению о необходимости реорганизации путем слияния акционерных обществ в одно под общим названием АО «Элинар» с целью совместного решения проблем по выживанию в сложных условиях перестройки».

В 1999 году на базе «Дружбы» была основана птицефабрика «Элинар-Бройлер» – как совместный российско-американский демонстрационный проект по внедрению современных технологий производства, менеджмента и маркетинга продукции птицеводства. Зарубежным партнером стал USAPEEC (Совет США по экспорту домашней птицы и яиц).

Одновременно «Элинар-Бройлер» осуществил переход на международные стандарты управления, воплотил в жизнь маркетинговую стратегию, значительно увеличившую потребление курицы в стране и коренным образом изменившую отношение российских птицеводов к продвижению продукции. Одним из важнейших достижений совместной работы российских и зарубежных специалистов стало внедрение в 2001 году современной системы контроля безопасности продукции – ХАССП, позволяющей

Птицефабрика «Дружба» после преобразования в «Элинар-Бройлер» первой в России начала внедрять наиболее прогрессивные технологии управления, маркетинга и производства.





снизить до нуля возможные риски и гарантировать ее высочайшее качество.

В 2002 году частью структуры «Элиар-Бройлера» стала Жилино-Горковская птицефабрика: началась реализация программы получения качественного репродуктивного яйца для выращивания бройлерных кур. В 2005-м в ее состав также вошла Чеховская птицефабрика.

«В 2006 году «Элиар-Бройлер» стал первым и до сих пор единственным предприятием в стране, принятым в Международный птицеводческий совет (IPC). А в 2009-м российская сторона выкупила большинство акций СП, однако оставила американских специалистов в качестве членов совета директоров, консультантов и менеджеров, – продолжил Игорь Куимов. – В результате партнерства объем производства «Элиар-Бройлера» за 1994–2014 годы вырос почти в 10 раз: с 3,4 до 43 тыс. тонн. Было внедрено более 300 технологических инноваций, введено в строй более тысячи единиц современного оборудования, ранее никогда не использовавшегося в российском птицепроме».

Что посеешь, то и съешь

«Будучи вертикально интегрированным комплексом, «Элиар-Бройлер» охватывает весь процесс производства – от выращивания зерна на своих земельных участках, вывода цыплят от собственного родительского стада, производства кормов, откорма бройлеров до убой, переработки и доставки готовой продукции конечному потребителю», – говорит **генеральный директор птицефабрики Оксана Лукинюк**.

Две собственные лаборатории «Элиар-Бройлера» полностью контролируют физико-химические и микробиологические параметры входного сырья, кормов, инкубационного яйца, здоровье стада, состояние оборудования, помещений, персонала и готовой продукции. Помимо этого, на птицефабрике осуществляется строжайший внутренний контроль на всех этапах производства государственными и собственными специалистами службы качества. Основные производственные подразделения «Элиар-Бройлера» – птицеводческий комплекс и перерабатывающий завод. Весь процесс выращивания бройлеров, от инкубационного яйца до 42-дневных цыплят, направлен на максимальное сохранение поголовья.



Оксана Лукинюк,
генеральный директор птицефабрики:

«Поддерживая государственную политику импортозамещения, мы стараемся находить отечественных поставщиков и производителей любой продукции, начиная с моющих средств и заканчивая мясными ингредиентами».

Инкубатор – это «родильный дом» для бройлеров, поэтому от его оснащения, квалификации персонала, соблюдения всех ветеринарных и гигиенических стандартов зависит получение здоровых цыплят, отмечают специалисты. Так, гигиенические требования для персонала и немногочисленных посетителей очень высоки – все проходит через душ и полную смену одежды. Их соблюдение позволяет добиваться выводимости на уровне 85%.

Порода птицы, которую выращивает «Элинар-Бройлер», – «РОСС 308» – очень требовательна к условиям содержания. Поэтому после вывода цыплята перемещаются в специально подготовленные птичники. «Здесь вы видите цыплят в возрасте девяти дней, всего на одной площадке находится порядка 36–40 тыс. голов, то есть 19–20 голов на кв. метр, – показывает свои владения **Алексей Кириченко, руководитель производства выращивания бройлеров.** – Автоматизированная система управления микроклиматом поддерживает постоянную температуру и влажность воздуха. Использование светодиодных ламп помогает создать благоприятный режим освещения и значительно снизить затраты на электроэнергию. Пол в птичнике покрыт толстым слоем сухих свежих древесных опилок. Кстати, именно «Элинар-Бройлер» стал первым предприятием, которое перешло на прогрессивную систему напольного выращивания бройлеров, впоследствии внедренную большинством российских птицефабрик».

Повышенное внимание уделяется здоровью птицы. Чистота помещений, где она содержится, строгое выполнение санитарных требований позволяют отказаться от антибиотиков и гормонов при выращивании.

«Качество мяса зависит от состава корма. Птицефабрика располагает земельными участками для производства зерновых, элеватором с единовременным объемом хранения 17,5 тыс. тонн, а также двумя кормозаводами общей мощностью более 500 тыс. тонн в смену, или 127 тыс. в год, что позволяет в значительной степени обеспечивать собственные потребности в натуральных кормах», – добавляет Оксана Лукинюк.

По мере роста и развития птицы изменяется и состав корма для них. Это не менее шести различных рецептов, обладающих разными диетическими свойствами. Корм гранулируется, дополнительно проходит термическую обработку паром при температуре 150 °С, что гарантирует полную свободу от вирусов и бактерий.

«Отходы, образующиеся в процессе выращивания бройлеров в виде отработанного подстильного материала, отправляются на утилизацию с выработкой тепловой энергии в виде пара, который расходуется в основном на технологические нужды, – подчеркивает **технический директор предприятия Анатолий Бельский.** – Производительность завода по утилизации отходов птицеводства составляет 200 куб. метров подстилки в сутки. В дальнейшем рассматривается возможность использования этого пара для выработки электроэнергии».



Торговая марка «Первая Свежесть» была запущена в 2002 году и с этого момента лидирует по потребительской лояльности в категории мяса птицы в Московском регионе.

Пионер российского рынка

Цех убоя – это начало технологического процесса переработки мяса птицы, с основными этапами которого нас познакомил представитель компании.

Высокочастотное оглушение, «мягкая» система ошпарки тушки, достаточное количество бильных машин с резиновыми пальцами различной жесткости и целый комплекс машин по потрошению тушки обеспечивает высокое качество обработки конечного продукта. Весь процесс автоматизирован, количество персонала в цехе минимальное. Руки человека, облаченные в специальные резиновые одноразовые перчатки, касаются цыпленка-бройлера только один раз в начале технологического процесса, далее все операции делают машины.

«В цех переработки потрошенная тушка следует через отделение охлаждения, – продолжил, переходя в следующее помещение, представитель компании. Оборудование этого участка позволяет приготовить ледяную воду температурой – 40 °С и охладить тушку до – 4 °С. Далее она поступает в цех переработки по линии калибровки. Эта компьютеризированная линия позволяет взвесить тушку и сбросить ее с навески в нужном количестве и весе».

В цехе переработки используется оборудование ведущих европейских компаний, позволяющее выпускать большой ассортимент натуральных полуфабрикатов. Это как целая тушка, так и разделанная продукция (бескостное мясо, филе, продукты в маринаде) в соотношении 10 к 90%».

«Мощность завода по убою и переработке птицы достигает 12 тыс. голов в час, – обращает внимание гостей представитель компании. – Мы были первыми в России, кто установил у себя высокоскоростное голландское оборудование по обвалке филе. Затем нашему примеру последовали остальные птицефабрики. Одна такая установка заменяет труд 30 человек, у нас их уже две. А недавно мы приобрели и машину по обвалке окорочков».

Цех кулинарных изделий и полуфабрикатов завершает цепочку производственных структурных подразделений завода. Сюда из цеха переработки ежедневно поступает мясо птицы, специально отобранное для кулинарной продукции. Технологические операции в основном ручные.

«В качестве начинок используются различные сыры, грибы, сливочное масло, чернослив, лук, курага и много других натуральных продуктов, которые позволяют обеспечить выпуск более 40 наименований изделий, – раскрывает секреты **директор производства куриных полуфабрикатов Андрей Ставничюк**. – Это рубленые полуфабрикаты, с начинкой или без нее, а также колбаски для жарки и полуфабрикаты в маринадах и специях. В основе их создания лежат как хорошо известные классические рецепты, так и оригинальные разработки технологов «Элинар-Бройлера».

По его словам, одна из лидирующих ассортиментных позиций, на которую приходится львиная доля объемов продаж, принадлежит куриным шарикам. Повышенным спросом пользуются котлеты «Домашние» и «Сливочные».



В качестве начинок используются различные сыры, грибы, сливочное масло и другие натуральные продукты, которые позволяют обеспечить выпуск более 40 наименований изделий.



«В свое время «Элинар-Бройлер» стал пионером в разработке и продаже охлажденных куриных полуфабрикатов, – вспоминает Андрей Ставничюк. – А теперь их производство достигает порядка 60 тонн в день и составляет около половины от общего объема. Кроме того, мы были первыми отечественными производителями, кто вышел на рынок с охлажденным куриным мясом, упакованным на подложке. Сегодня в цеху кулинарных изделий и полуфабрикатов установлена уникальная упаковочная машина, которая позволяет производить до 120 подложек в минуту».

Процесс глубокой переработки занимает до полутора часов, завершает его взвешивание, нанесение этикетки в автоматическом режиме, укладка в гофроящики и отправка на склад готовой продукции.

В целом ассортимент продукции «Элинар-Бройлера» под торговой маркой «Первая Свежесть», представленный куриным мясом и полуфабрикатами, включает более 200 наименований индивидуально упакованных изделий.

В 2002 году «Элинар-Бройлер» стал первой птицеводческой компанией в России, получившей право производить халяльную

продукцию, разрешенную для мусульман. Соответствующий сертификат был выдан после аудита главой Совета муфтиев России и руководителем Духовного управления мусульман европейской части России.

«В последнее время мы наблюдаем значительный рост спроса на халяльную продукцию среди немусульман. Знак «халяль» на упаковке для многих служит подтверждением качества изделия, и россияне готовы за него платить, – уверен **Альберт Давлеев, член совета директоров «Элинар-Бройлера», вице-президент Международной программы развития птицеводства (IPDP).** – Сегодня все торговые сети, с которыми мы работаем, требуют увеличения объемов поставок халяльной продукции, и мы обязательно продолжим осваивать столь перспективную нишу».

Расширение ассортиментной линейки – одно из приоритетных направлений развития птицефабрики. А с ним увеличивается и количество наград. Так, на конкурсе «Лучший продукт» в рамках выставки «Продэкспо-2014» продукция компании – шарики куриные, колбаски для жарки «Австрийские» и рулет куриный – получила высшую оценку жюри и была отмечена золотой медалью.



О политике и географии

Стратегия компании нацелена на интенсивное развитие: в центре внимания постоянное совершенствование качества продукции, повышение эффективности на каждом участке производства, разработка новинок, превосходящих ожидания покупателей.

«В настоящее время наших мощностей не хватает для того, чтобы покрыть существующий спрос, поэтому мы активно наращиваем производство, – делится Оксана Лукинюк. – В планах компании к 2017 году увеличить объемы производства на 40% за счет возведения новых современных птичников. В целях обеспечения финансово-экономической устойчивости, снижения уровня зависимости предприятия от внешних факторов, в числе которых колебания курсов валют и рост цен на сырье, планируется строительство комплекса по содержанию бройлеров прародительских и селекционных стад».

Кроме того, по ее словам, поддерживая государственную политику импортозамещения, «Элинар-Бройлер» старается находить отечественных поставщиков и производителей любой продукции, начиная с мощных средств и заканчивая мясными ингредиентами.

«Наша задача – в максимально короткие сроки полностью обеспечить охлажденным мясом птицы не только рынок столицы, но и Московской области; затем можно будет подумать о выходе в другие крупные регионы, например Санкт-Петербург», – заключает руководитель «Элинар-Бройлера». ■



Гость:
Маргарита Дмитриева,
заместитель директора по научной работе Всероссийского научно-исследовательского ветеринарного института птицеводства (ВНИВИП)

Беседовала:
Виктория Загоровская



Маргарита Дмитриева: «Я никогда не стремилась быть руководителем»

— **Расскажите, почему вы выбрали эту профессию?**

— Я пошла по стопам матери — она была ветеринарным врачом и 25 лет проработала на птицеводческом предприятии, заняв со временем должность заведующей лабораторией. Я часто бывала в лаборатории, наблюдала за ее работой,

и по окончании школы для меня был только один путь.

В 1983 году я, как и мама, закончила Санкт-Петербургскую академию ветеринарной медицины — на тот момент Ленинградский ветеринарный институт. И, прежде чем попасть в ВНИВИП, более 20 лет проработала в сфере про-

женские правила

мышленного птицеводства — в бройлерном и убойном цехах, заведующей лабораторией и, наконец, главным ветеринарным врачом птицеводческого предприятия.

Еще когда после четвертого курса мы проходили производственную практику, я попала на птицефабрику, где на время отпусков замещала врачей бройлерного и маточного цехов, а также инкубатория. Поэтому, когда после окончания института пришла на производство, то была уже почти полноценным специалистом.

— **Как происходило ваше продвижение по карьерной лестнице?**

— Начинала я с должности ветврача ремонтного молодняка. В то время при птицефабриках было рекомендовано заводить еще какое-то хозяйство — это могла быть свиноферма, ферма крупного рогатого скота или конеферма. И вот на нашем предприятии решили организовать конеферму, а мне хотели поручить еще и лошадей. Я отказалась, и меня перевели в бройлерный цех. Потом грянула перестройка, предприятия стали закрываться, и поскольку у меня было двое детей младше семи лет, меня не могли сократить и перевели в убойный цех. Через некоторое время фабрика начала возрождаться практически с нуля, и меня перевели на должность заведующей лабораторией. Когда вновь наступили сложные времена для организации и сотрудникам перестали выплачивать зарплату, пришлось уволиться и какое-то время подрабатывать обычным лаборантом. Но вскоре мне предложили вернуться на родную птицефабрику уже в качестве главного ветеринарного врача.

— **А как вы попали в ВНИВИП?**

— Должность главного ветврача я занимала в течение восьми лет, и за это

Я считаю, что в птицеводстве работают фанатики своего дела – только они могут с таким увлечением отдаваться работе.

Мне становится грустно, когда на больших машинах ездят женщины, а на маленьких – мужчины, или когда большие мужчины гуляют с маленькими собачками.



— Специалисты, работающие в птицеводстве, выделяются высокой квалификацией и находчивостью при принятии решений. Вот почему отрасль является столь эффективной и быстро развивающейся.



время написала кандидатскую диссертацию на актуальную тогда тему «Инфекционный энцефаломиелит птиц. Методы диагностики и профилактики в условиях промышленного предприятия закрытого типа».

Надо сказать, что у меня всегда было стремление к исследовательской работе. Работа, на протяжении многих лет ограниченная технологическими рамками, перестала приносить удовлетворение. Я решила к практическим навыкам добавить научные знания и пошла работать в научно-исследовательский институт. Во многом на это повлиял научный руководитель моей кандидатской диссертации, директор ВНИВИП Эдуард Джавадов, который был и остается моим учителем.

В институте я уже почти семь лет. Моя деятельность и сейчас тесно свя-

зана с птицеводческими хозяйствами. В качестве консультанта я езжу по птицефабрикам России и ближнего зарубежья различного технологического направления, где используются разные кроссы, системы содержания и т. п. В решении проблем на местах мне помогают мой практический опыт, определенный научный стаж и коллеги-исследователи.

– Какие еще направления работы вы охватываете?

– Это, конечно же, публикация статей и монографий, работа в качестве научного руководителя у аспирантов. Раньше я занималась преподавательской деятельностью, но совмещать мою основную работу с чтением лекций крайне тяжело – мне часто приходилось прогуливать собственные заня-

тия в связи с командировками. Однако это тоже очень интересное направление, которое способствовало тому, чтобы в наш институт после его окончания пришли работать студенты из моих групп. Из них получаются грамотные специалисты – молодые, энергичные, надежные, на которых можно положиться.

Сегодня во ВНИВИП есть возможность карьерного роста и повышения квалификации, а также возможность зарабатывать, просто об этом мало кто знает.

– Какими качествами должна обладать женщина, чтобы занимать руководящую позицию?

– Нужно быть требовательной и одновременно уметь находить подход к людям, а для этого – знать, как и чем они



досье

Имя, фамилия:

Маргарита Дмитриева

Название компании, должность:

Всероссийский научно-исследовательский ветеринарный институт птицеводства, заместитель директора по научной работе

Место рождения:

село Новинка, Приозерский район Ленинградской области

Дата рождения:

6 октября 1961 г.

Образование:

высшее: закончила Ленинградский ветеринарный институт по специальности «ветеринария»

Основные достижения в карьере:

защита кандидатской диссертации, назначение заместителем директора по научной работе

Семейное положение, дети:

замужем, двое детей – сын и дочь

Как предпочитает проводить свободное время:
на даче, за выращиванием роз и чтением

живут, какие у них интересы. Понятно, что все люди разные, у всех свои проблемы, но я считаю, что благодаря человеческому отношению к сотрудникам можно многого добиться.

Один человек сделать ничего не может: для этого нужен слаженный, нацеленный на перспективу коллектив, в котором царит добрая рабочая атмосфера.

Кроме того, важно равное отношение руководителя ко всем без исключения: любимчиков быть не должно, все сотрудники равны, если, конечно, они серьезно относятся к работе и уделяют ей достаточно времени. Я никогда не потерплю бездельников!

Тем, кто интересуется, всегда готова помочь, поделиться профессиональными знаниями и опытом.

Меня спасает только крепкий тыл: муж и взрослые дети, которые мне помогают, а не наоборот.

– Какие еще черты вы не приемлете? И что нужно, чтобы вам понравиться?

– Мне не нужно нравиться. Я уважаю тех, кто не только говорит, но и делает. Не люблю, когда выносят сор из избы – считаю, что с руководителем всегда можно найти общий язык. Проблемы должны решаться конструктивно, в диалоге, а не «перепрыгивая через головы».

Не люблю людей, которые преследуют только свой интерес. Еще не терплю, когда в глаза говорят одно, а за спиной – другое, и уважаю тех, кто способен открыто высказать все, что думает. Тем, кто интересуется, всегда готова помочь, поделиться профессиональными знаниями и опытом. Не приемлю лесть – мне нравятся люди открытые, честные. У нас в коллективе сложился костяк сотрудников, на которых можно положиться и, давая поручения, знать, что их обязательно выполнят, несмотря на загруженность и нехватку времени. С такими людьми проще работать и добиваться высоких результатов.

– Становятся ли ваши коллеги друзьями?

– Я считаю, что друзья – люди очень близкие, и потому их не может быть много.

Рабочие отношения могут быть добрыми, приятельскими, но не дружескими: это разные вещи. Понимание, взаимовыручка, сочувствие, сострадание, желание помочь – все это не исключается при отсутствии тесной дружбы. Кроме того, должность руководителя не позволяет выделять кого-то из сотрудников особо.

– Лучшие руководители – мужчины или женщины?

– Я не могу ответить однозначно. Думаю, это не зависит от пола. Я встречала очень жестких руководителей-женщин и мягких директоров-мужчин. Дать оценку руководителю может только результат его деятельности, то, как развивается предприятие, насколько стремятся там работать люди.

Женщину и мужчину здесь невозможно сравнивать: у нас могут быть

разные подходы к управлению и принципы ведения бизнеса. Каждый руководитель поступает так, как считает нужным, независимо от пола. Вопрос в другом: дает его руководство результаты или нет?

– Тем не менее мужчин на ключевых должностях намного больше...

– Да, и я считаю, что это правильно. Я бы очень расстроилась, если бы ситуация перевернулась и стали преобладать руководители из числа представительниц слабого пола. Мне становится грустно, когда на больших машинах ездят женщины, а на маленьких – мужчины, или когда большие мужчины гуляют с маленькими собачками.

– То есть вы считаете, что руководящие должности – для мужчин?

– Скажем так: мужское дело – заниматься бизнесом. Женщине делать это намного труднее, потому что надо полностью отдаваться работе, а она отвечает еще за дом, семью, детей, и немало примеров, когда бизнес-леди не хватало на них времени. У мужчины есть тыл – заботливая жена, обеспечивающая дома уют. А женщина пришла с работы – и должна заботиться обо всех остальных.

Меня спасает только крепкий тыл: муж и взрослые дети, которые мне помогают, а не наоборот. Бывает, муж меня даже контролирует: сделала я, что должна, или нет. Еще шутит, что пожалуется директору, если я занимаюсь не тем, например вышиваю крестиком, вместо того чтобы писать.

– Что для вас является стимулом для развития?

– Я по жизни большая оптимистка, и не смогла бы долго сидеть дома у очага. Мне нужно заниматься каким-то делом, общаться с людьми, постоянно двигаться вперед. И потом стимулом является прежде всего результат.

Я никогда не стремилась быть руководителем – так сложилась жизнь. Я просто люблю свою работу, и благополучие нашего института – само по себе большой стимул, тем более на сегодняшний день нас часто приглашают выступить

Женщину и мужчину здесь невозможно сравнивать: у нас могут быть разные подходы к управлению и принципы ведения бизнеса.

Дать оценку руководителю может только результат его деятельности, то, как развивается предприятие, насколько стремятся там работать люди.



— Скажем так: мужское дело – заниматься бизнесом. Женщине делать это намного труднее, потому что надо полностью отдаваться работе, а она отвечает еще за дом, семью, детей, и немало примеров, когда бизнес-леди не хватает на них времени.

на отраслевых выставках, конференциях, семинарах, и мы видим, что институт востребован.

Играет роль и сплоченный коллектив – хочется видаться с этими людьми, работать с ними, достигать совместных результатов.

– Какое самое нестандартное решение вам приходилось применять на практике?

– Специалисты, работающие в птицеводстве, ежедневно принимают нестандартные решения, потому что для каждого хозяйства часто приходится применять не заранее установленные правила, а действовать по ситуации. В птицеводстве постоянно возникают неожиданные проблемы.

Приведу один пример. В результате распространения метапневмовирусной инфекции у птицы родительского стада опухли головы, а ее надо было перевести из ремонтного молодняка в маточный цех, перевозить из одного птичника в другой. В этих птичниках различались системы кормления: у ремонтно-

го молодняка были открытые чашечные кормушки, а в маточном цехе – система кормления гриль. На новом месте головы у птицы застревали в кормушках: мы боялись, что она погибнет от голода. Со временем опухоли сместились в область шеи, и тогда мои врачи прибегли к хирургической операции: они вскрывали скальпелем кожу на шее, вытаскивали все, что там скопилось, дезинфицировали, обрабатывали антибиотиком, и после заживления эта птица прекрасно себя чувствовала, и ее высаживали в общую группу. Конечно, ее следовало выбраковать, сдать на санитарную бойню, но это означало бы существенную потерю поголовья. Отмечу, что на тот момент эта инфекция была абсолютно новой для нашей страны, еще не было вакцин, и никто не знал, что в таких случаях делать.

Я считаю, что в птицеводстве работают фанатики своего дела – только они могут с таким увлечением отдаваться работе. Когда я отправляюсь в командировку на птицефабрику в качестве консультанта, то договариваюсь с главным

врачом, когда лучше приехать. Мне, например, удобнее посвятить этому выходной день, тогда не страдает моя непосредственная работа. И часто я слышу в ответ: нам тоже подходит выходной – тогда не отвлекает начальство и можно спокойно заняться делом.

Специалисты, работающие в птицеводстве, выделяются высокой квалификацией и находчивостью при принятии решений. Вот почему отрасль является столь эффективной и быстро развивающейся.

– Как предпочитаете проводить свободное время?

– На даче. У меня много роз, я очень люблю ими заниматься. Стараюсь находить время для чтения. В большинстве случаев выбираю книги по специальности, но читаю и художественную литературу – иногда хочется отвлечься. У меня нет определенных предпочтений в плане авторов или жанров – все зависит от настроения. У дочери большая библиотека и она всегда помогает мне выбрать что-нибудь интересное. ■

В ПОЛЯХ

Производство инновационного оборудования – это не только разработка уникальных для рынка решений, но еще и соблюдение обязательств.

Гость:
Вадим Шишкин,
генеральный директор компании
Pal-Bullermann GmbH в России

Беседовала:
Ольга Паленова

Вадим Шишкин:

«Первая продажа была сложной»

– **Расскажите про ваши первые профессиональные шаги.**

– Сразу после института начал заниматься оборудованием для сельского хозяйства, прежде всего для птицеводства, а с 1994 года стал активно заниматься разработкой и поставками оборудования. Именно тогда, в 90-е, мы вместе с коллегами начали проектировать и создавать инновационные решения. В частности, разработали первый на нашем рынке прибор для управления освещением птичника на электронной базе. Наше решение

позволило уменьшить габариты конструкции, улучшить ее функциональность и в целом вывести прибор на новый уровень.

После 2000 года стали заниматься дилерскими поставками оборудования немецкой компании Pal-Bullermann GmbH на российский рынок, а в 2010 году вместе с немецким собственником приняли решение организовать компанию PAL Industries Rus в России.

– **Как ваша первая продажа повлияла на вашу карьеру?**

– Первая продажа была сложной: с клиентом мы не виделись, общались только по телефону. Он заказал нам партию изделий, мы их изготавливали в течение трех месяцев, так как тогда для нас все было в новинку: и организация производства, и закупка комплектующих. Но в итоге уложились в поставленные сроки, клиент забрал у нас заказ и остался доволен.

Тогда мы поняли: то, что мы делаем, востребовано и нужно. И осознали, производство инновационного оборудо-



На уровне бизнеса не вижу разницы в менталитете региональных и столичных заказчиков.

Однажды я познакомился со специалистом по животноводству из Аргентины при перелете из Франкфурта в Москву. Мы сидели на соседних креслах, разговорились, узнали много нового для себя.



досье

ФИО:

Вадим Валерьянович Шишкин

Должность, компания:

генеральный директор компании
Pal-Bullermann GmbH в России
(PAL Industries Rus)

Место рождения:

Орджоникидзе, Северная Осетия

Дата рождения:

17.01.1968 года

Работает в продажах:

с 1994 года

Места, где побывал в командировках:

разные города и регионы России:
Иркутск, Мурманск, Калининград,
Северо-Западный и Кавказский регионы;
страны бывшего СНГ и зарубежные
государства: Армения, Казахстан,
Германия, Китай.
Семейное положение:
женат, есть сын

дования – это не только разработка уникальных для рынка решений, но еще и соблюдение обязательств как перед клиентами, так и перед работниками нашего предприятия.

– Каковы, на ваш взгляд, главные качества хорошего продавца? Всеми ли из них вы обладаете?

– Я неплохо разбираюсь в людях, умею вести диалог. Для того чтобы заключить сделку, эти качества важны.

Но мне кажется, что прирожденный продавец – это человек, для которого главное – заключить выгодную сделку. А я все же скорее человек творческий, нежели прагматичный, поэтому часто делюсь знаниями с собеседниками даже тогда, когда это в коммерческом плане невыгодно.

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

– Минут 5–10 разговора.

– Как располагаете к себе клиента, который нервничает или встревожен?

– Выслушаю, в чем его проблема.

– Влияет ли пол клиента на ваш стиль ведения переговоров?

– Да. Как правило, беседуя с клиентами, помимо бизнеса, приходится касаться и отвлеченных тем. И здесь интересы у мужчин и женщин разные. С этим приходится считаться.

– Может ли иметь место флирт при деловом общении с представителями противоположного пола?

– Нет. Флирт может наложить определенные обязательства, поэтому предпочитаю, общаясь с клиентами, обходиться без него.

– Выделяете ли вы VIP-клиентов? Есть ли у них особые привилегии?

– На самих переговорах я стараюсь быть одинаково внимателен ко всем клиентам. Однако для подготовки к переговорам с крупными заказчиками, конечно, уходит больше времени, чем к разговору с представителями малых предприятий.

К слову, я заметил, что собственники небольших предприятий более заинтересованно слушают и вникают в нюансы работы оборудования. Владельцы же крупных компаний не занимаются сами выбором поставщика и не пытаются в деталях понять, как работает то или иное решение – у них есть для этого специалисты.

Доверие между партнерами очень важно.

На переговорах я стараюсь быть одинаково внимателен ко всем клиентам.



Переговоры, даже не являющиеся результативными в плане заключения контракта, важны: в ходе беседы с потенциальными клиентами мы не только доносим информацию до собеседника, но и узнаем для себя что-то новое об отрасли и потребностях владельцев предприятий.

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

– На уровне бизнеса не вижу разницы в менталитете региональных и столичных заказчиков.

– Иногда с потенциальными партнерами можно познакомиться не только в деловой поездке, но и в других местах, например на отдыхе. Были ли у вас такие ситуации?

– Да, были. Однажды я познакомился со специалистом по животноводству из Аргентины при перелете из Франкфурта в Москву. Мы сидели на соседних креслах, разговорились, узнали много нового для себя.

– Расскажите о самой необычной сделке в вашей практике.

– Вспоминается ситуация с нашими итальянскими партнерами, которые изготавливают нам комплектующие. Когда мы договаривались о сотрудничестве, представители итальянской компании мне сказали, что договор подписывать нет необходимости: достаточно устной договоренности о поставке. И они нас никогда не подводили, как и мы их. Мне такой подход нравится, так как доверие между партнерами очень важно.

– Расскажите о самых сложных для вас переговорах. Какой был результат?

– Это были переговоры с одним стратегически важным клиентом.

Мы поселились в отеле недалеко от офиса компании заказчика, жили там два дня и в течение этих дней до позднего вечера вели переговоры, в ходе которых выкурили много сигар и выпили много кофе. В итоге сделка состоялась, хотя нам пришлось сделать клиенту серьезную скидку. Тем не менее результатом остались довольны не только клиенты, но и мы тоже.

– А какая командировка запомнилась вам как наиболее экстремальная?

– Сейчас практически в каждом населенном пункте есть отели, где можно остановиться переночевать. А в 1990-е гостиницы были далеко не везде. Однажды в те годы я приехал на предприятие, находящееся в 100 км от ближайшего города с отелем, и мне пришлось ночевать в комнате сторожа на кожаном диване – других вариантов просто не было. Сторожа, кстати, отправили спать домой. Причем в офисе за стенкой забыли выключить радио, и я всю ночь его слушал.

– Остается ли у вас время на осмотр достопримечательностей в деловых поездках?

– Иногда остается. Например, когда я был в командировке в Ижевске, то посетил Музей стрелкового оружия им. Калашникова. Так как офис нашей компании находится в Туле, которая славится своим оружейным заводом, все, что связано с оружием, мне интересно.

– Вам легко удается отключаться от работы?

– Отключаться от работы нелегко, так как клиенты могут мне звонить и рано утром, и поздно вечером, даже когда я отдыхаю дома с семьей. Однако с родными стараюсь не говорить о работе.

Отключаться от работы нелегко, так как клиенты могут мне звонить и рано утром, и поздно вечером.

Только материального стимулирования недостаточно. Мы стараемся воодушевить наших специалистов созданием инновационных интересных решений.

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

– В офисе. Хотя поездки вносят разнообразие в мою жизнь.

– Как вы мотивируете своих сотрудников на высокий объем продаж?

– Конечно, материально. Однако многие люди, которые занимаются продажами, достигая определенного уровня дохода, на нем останавливаются, так как им этот доход кажется «достаточным». Поэтому только материального стимулирования недостаточно. Мы стараемся воодушевить наших специалистов созданием инновационных интересных решений.

– Какой фильм показали бы своему отделу продаж?

– Мне нравится фильм «Джобс. Империя соблазна». Он близок мне по духу – его герои, как и мы, горели идеей изменения мира к лучшему посредством создания чего-то нового.

– Какая книга, по-вашему, является энциклопедией продаж?

– «Стратегия голубого океана». Идея книги в том, что есть рынки, на которых очень много компаний, конкурирующих между собой. Это алый океан, так как в нем проливается много крови: сильные компании-акулы поедают более слабых и мелких рыбешек. Поэтому нужно искать в океане то место, где вода еще голубая, где нет конкурентов, то есть предлагать рынку что-то новое, занимать свободную нишу.

– Если бы у вас были неограниченные ресурсы, что бы вы подарили своему клиенту на юбилей?

– То, о чем он мечтает, что его порадует. Важна не стоимость подарка, а его эмоциональная ценность.

– Что вы считаете самым важным в жизни?

– Чувствовать себя нужным людям. ■



День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой ноутбук, смартфон, иногда – подарки клиентам, так как со многими из них сложились теплые приятельские отношения.

Находясь в пути, читаю книги, не относящиеся к работе.

Собираясь на переговоры, я сначала мысленно составляю их сценарий, а затем записываю его тезисами в блокнот.

Как правило, я могу определить, готов ли человек заключить контракт, по тому, какие вопросы начинает задавать собеседник.

Хотя бывает, я изначально знаю, что сделки, скорее всего, не будет. Рынок, на котором мы работаем, очень жесткий, клиенты, как правило, консервативны и долго не могут решиться сменить поставщика, даже если видят, что твоё предложение лучше, чем решения, которые им поставляют конкуренты. Они понимают, что придется заново обучать персонал, вникать в детали работы с новым оборудованием. Но переговоры, даже не являющиеся результативными в плане заключения контракта, важны: в ходе беседы с потенциальными клиентами мы не только доносим информацию до собеседника, но и узнаем для себя что-то новое об отрасли и потребностях владельцев предприятий.



Утверждено ЕЭК!

Коллегия ЕЭК утвердила программу по разработке межгосударственных стандартов для технических регламентов Таможенного союза по пищевой продукции.

Об этом сообщили в конце декабря в пресс-службе Евразийской экономической комиссии. Программа, касающаяся техрегламента «О безопасности пищевой продукции», предусматривает разработку 148 межгосударственных стандартов. Республика Беларусь является ответственным разработчиком 3 из них, Казахстан – 4 и Россия – 141.

БЕЛТА

Корм для скота важнее экспорта

Министерство сельского хозяйства России считает использование зерна на корм для скота приоритетнее экспорта, заявил директор Департамента животноводства и племенной работы ведомства Владимир Лабинов.

«Наша задача – имеющиеся избытки зерна экспортировать, для того чтобы иметь какое-то присутствие на внешнем рынке. Но главная стратегия – конвертировать его в продукт животного происхождения, что наиболее целесообразно делать через производство мяса птицы и яиц», – сказал он.

По словам эксперта, специальных мер, поддерживающих экспорт зерна, госпрограмма развития сельского хозяйства не содержит – в отличие от поддержки мясо-молочного животноводства, и Минсельхоз не планирует их принимать.



Ранее Правительство РФ приняло решение ввести с 1 февраля 2015 года экспортные пошлины на пшеницу в связи с усилением внешних поставок этого валютноёмкого товара на фоне падающего рубля и, как следствие, рисков дефицита и роста внутренних цен на зерно.

Темпы экспорта российского зерна с июля 2014 года по декабрь опередили показатели 2013-го примерно на 30%. Цены на него в России за тот же период выросли на 80%.

Введение пошлин станет первой ограничительной мерой по экс-

порту зерна с 2010 года, когда Россия ввела полный запрет на экспорт из-за засухи, спровоцировав резкий рост цен на мировых рынках. С начала экспортного сезона, т. е. с июля 2014 года, было вывезено 20,6 млн тонн зерна на 4,5 млрд долл., трейдеры планировали поставить на внешний рынок еще 11 млн тонн на 2,1 млрд долл. до 30 июня 2015 года. Участники рынка ожидали ограничений на вывоз зерна еще с лета, но в виде эмбарго, которое позволило бы им сослаться по договорам с покупателями на форс-мажор. Пошлины такого права не дают.

chickeninfo.ru

ВБД: новый зерновой терминал

Основатель «Вимм-Билль-Данн», член совета директоров АФК «Система» Давид Якобшвили планирует построить на прилегающих к Ейскому портовому элеватору территориях паромную переправу, которая потенциально может увеличить объемы перевалки зерна почти вдвое в этом порту.



«Порт «Кавказ» сегодня перегружен, и в этом смысле паром рядом с Ейским портовым элеватором может стать очень интересным подспорьем. Проект подразумевает увеличение приемо-разгрузочных мощностей», – сказал источник, знакомый с планами бизнесмена. По его словам, прежде всего бизнесмену интересно развивать направление в сторону Грузии, однако рассматриваются и другие черноморские направления. Строительство планируется начать к весне, сама паромная переправа может заработать уже летом, сообщил источник. При этом он не стал уточнять, включает ли в себя проект подводку к переправе железнодорожных путей.

Якобшвили подтвердил, что планирует развивать прилегающие к элеватору территории.

Грузооборот ОАО «Ейский портовый элеватор» в 2012 году составил 770,4 тыс. тонн, данные за 2013 год пока не представлены. Аналогичный крупнейший зерновой терминал ОЗК в Новороссийске переваливает около 4 млн тонн зерна в год. Суммарные мощности его перевалки в РФ – около 32 млн тонн, все сосредоточены на юге страны. Самая крупная экспортная точка – в Новороссийском порту, где грузооборот трех зерновых терминалов составляет в общей сложности порядка 18 млн тонн, остальные точки расположены в портах Ростова-на-Дону (всего около 5 млн тонн), Туапсе, Азова, Темрюка, Ейска, Тамани.

chickeninfo.ru

Серебро – на замену антибиотикам

Технологию применения коллоидного серебра в области птицеводства испытывают в условиях лаборатории ученые Института криосферы Земли.



Препарат разрабатывается тюменскими учеными совместно с коллегами новосибирского Академгородка. В использовании иммуномоделирующего препарата свою заинтересованность выразили несколько птицефабрик. Причем здесь научные изыскания идут не только в аспекте разработки формы препарата на базе штамма реликтовой микробиоты, но еще и в аспекте применения в птицеводческой отрасли коллоидного серебра.

Доказано, что коллоидное серебро имеет мощные бактерицидные свойства, соответственно – правильное использование препаратов на его основе позволит сначала уменьшить, а в дальнейшем и вовсе вытеснить из технологического процесса антибиотики. Главным результатом, которого удастся достичь в этом случае, – уменьшение потерь производства и качественное улучшение мяса птицы и яиц.

После повторных испытаний в условиях лаборатории ученые уже совместно с производителями выйдут на эксперимент с десятками тысяч кур в условиях предприятия, сообщили в институте.

ptichki.net

Птичий грипп перешагивает границы

Быстрое распространение новых штаммов птичьего гриппа в Европе угрожает птицеводству, особенно в странах с ограниченными ресурсами.

ФАО и Всемирная организация по охране здоровья животных (ВОЖ) в конце ноября сообщили, что новый штамм птичьего гриппа, обнаруженный в Европе и схожий со штаммами, распространившимися в 2014 году в Азии, представляет серьезную угрозу для птицеводства, особенно в странах с ограниченными ресурсами и расположенными на пути черноморских и восточно-атлантических маршрутов миграции диких птиц. Недавно Германия, Нидерланды и Великобритания подтвердили присутствие на фермах нового штамма H5N8 птичьего гриппа, а немецкие ветеринарные службы также обнаружили вирус в популяции дикой птицы. В начале прошлого года Китай, Япония и Республика Корея сообщили о вспышках гриппа H5N8 среди домашней птицы, а также об обнару-

жении вируса у перелетных птиц и водоплавающих популяций.

До сих пор не было подтверждений, что H5N8 передается человеку. Однако вирус характеризуется как высокопатогенный для домашней птицы, вызывая значительную смертность среди кур и индюшек. Он может инфицировать диких птиц, способных переносить вирус на большие расстояния, у которых болезнь протекает почти незаметно.

Если птицеводческие системы с низким уровнем биозащиты оказались инфицированы в странах с ограниченным уровнем ветеринарной готовности, то вирус может быстро распространиться по фермам с разрушительными последствиями для хрупких источников жизнеобеспечения, а также для экономик и торговли отдельных государств.

ФАО и ВОЖ призывают страны, наиболее подверженные риску, активизировать профилактические меры по повышению биобезопасности и систем эпиднадзора.

Новый штамм птичьего гриппа не отмечен в случаях заболеваний населения. Тем не менее он родственен вирусу H5N1, который, как известно, распространился из Азии в Европу и Африку в 2005–2006 годах. Эпидемия H5N1, вызванная в том числе дикими пернатыми, унесла жизни почти 400 человек и повлекла потери сотен миллионов домашних птиц.

chickeninfo.ru

Продукты РФ помечат

Отечественные товары, включая продовольственные, будут проходить проверку на соответствие утвержденным параметрам. Отобранная продукция сможет получить разработанный «Российский знак качества».

Замруководителя рабочей группы Минпромторга России по созданию российской системы качества Максим Протасов сказал, что при создании визуального обозначения знака использовалась кириллическая буква «К», вписанная в пятиугольник.

Он добавил, что в I квартале будущего года система начнет проверять первые 10 категорий товаров, которые будут согласованы с Минпромторгом и Минсельхозом. Первыми на обладание знаком смогут претендовать производители следующих видов отечественной продукции: детской обуви с верхом из кожи, подшпек, также стеганых одеял, махровых полотенец, трикотажного белья для новорожденных, подсолнечного масла и проч. До конца 2015 года утвердят еще 10 продовольственных и 10 непродовольственных категорий, которым будут присваивать «Российский знак качества».

Систему подтверждения качества российской продукции готовит Минпромторг вместе с крупнейшими бизнес-объединениями.

Руссельхоз

Комплексные комбикормовые заводы, установки и машины

Экономичное измельчение с вальцовыми дробилками "КАЛЬ"



для кормовых смесей, зерновых, бобовых и масличных культур

Кондиционирование под давлением в экспандере "КАЛЬ" с кольцевым зазором



технология кондиционирования для улучшения качества комбикормов

Посетите нас в Москве на выставке
"Зерно-Комбикорма-Ветеринария"
 ВДНХ, пав. № 75, зал В, стенд В 300



Представительство
 "Амандус Каль"
 121357 г. Москва, ул. Верейская, 17,
 Бизнес-Центр "Верейская Плаза-2", офис 318

Тел. + 7 (495) 644 32 48
 Факс + 7 (495) 644 32 49
 info@kahl.ru
www.akahl.ru



Компания: **МСЕ «Экспохлеб»**,
организатор выставки
«MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015»

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

ЗКВ: юбилей на новой площадке

С 27 по 29 января 2015 года в Москве на ВДНХ пройдет 20-я Международная специализированная торгово-промышленная выставка «MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015».

Бесценный организатор выставки – МСЕ «Экспохлеб», член Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), Российского зернового союза, Союза комбикормщиков. Она проводится с 1994 года при поддержке Минсельхоза РФ, правительства Москвы, ОАО «ВДНХ», Россельхознадзора, Роспотребнадзора, ТПП РФ, Российского зернового союза, Союза комбикормщиков, Росрыбхоза, Национальной организации дезинфекционистов, Союза предприятий зообизнеса, Росптицесоюза и Союзроссахара и является одной из самых интересных, представительных и пользующихся признанием среди специалистов. С 2011 года выставку поддерживает Европейская федерация производителей комбикормов (FEFAC).

По традиции в рамках выставки организована деловая программа с участием ведущих специалистов российских и зарубежных компаний. На выставочной площадке разместятся стенды 390 фирм

Событие:

20-я юбилейная
Международная специализированная
торгово-промышленная выставка
«MVC: Зерно-Комбикорма-
Ветеринария – 2015»

Дата:

27–29 января 2015 года

Место проведения:

г. Москва, ВДНХ,
павильоны №75 и 69

Площадь:

более 20 тыс. кв. метров

Организатор:

МСЕ «Экспохлеб»

Участники:

390 фирм из 46 регионов
России и 29 стран мира

из 46 регионов России и 29 стран мира: Австрии, Беларуси, Бельгии, Болгарии, Великобритании, Германии, Дании, Италии, Испании, Китая, Кореи, Литвы, Нидерландов, Норвегии, Польши, Сербии, Словении, США, Украины, Финляндии, Франции, Чехии, Швейцарии, Швеции и др.

«MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария – 2015» включена в план-график конгрессно-выставочных мероприятий, проводимых под патронатом правительства Москвы и является социально-значимым проектом, потому что проблема обеспечения населения России качественными и безопасными продуктами питания, соответствующими требованиям действующего законодательства, очень актуальна.

Участники имеют возможность не только представить свою продукцию, но в рамках деловой программы, включающей в себя 13 международных конференций, несколько тематических круглых столов и семинаров, обменяться опытом с коллегами, наладить новые долгосрочные контакты с российскими и зарубежными партнерами, выявить актуальные проблемы отрасли и тенденции развития российского рынка в области АПК.

На выставке будут представлены: технологии и оборудование для выращивания, сбора, транспортировки, хранения и переработки зерна; агрохимия, сельхозтехника; сырье, технологии и оборудование для производства хлебопродуктов: муки, крупы, комбикормов; элеваторы и зерносклады; мельницы, комбикормовые и крупозаводы; комбикорма для сельскохозяйственных и домашних животных, птицы, рыб; ветеринарное оборудование, препараты, инструменты и услуги; упаковочное оборудование и материалы; технологии и оборудование для животноводства, свиноводства, птицеводства и аквакультуры. **Р**



Нобилис Гамборо 228Е

Для победы над болезнью Гамборо
необходима не грубая сила,
а сбалансированный подход



Гость:



Юрий Кацнельсон,
президент Центра маркетинга «Экспохлеб»

Беседовала:



Ольга Паленова

Юрий Кацнельсон: «Главное сегодня – сохранить бизнес»

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. Как вы знаете, самое тяжелое положение в скотоводстве, где срок возврата инвестиций составляет около семи лет. С этой точки зрения больше повезло птицеводству с самым коротким сроком окупаемости проектов. Ситуацию усугубляют скачки курсов валют и падение рубля.

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,

удержать набранные темпы реализации сельскохозяйственной продукции, не соблазниться 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. В помощь бизнесу 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.

Пока не будет найдено решение недорогих «длинных» денег, сделать ры-



Юрий Кацнельсон,
президент Центра
маркетинга «Экспохлеб»:

«Зерно точно найдет своего потребителя, потому что в 2014 году произведено 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».

вок вперед вряд ли представляется возможным. Понятно, что наше государство, как рачительная хозяйка, будет очень скупко 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 законодательстве, – здесь я вижу определенные резервы, и это тоже входит в задачи отраслевых союзов, в том числе – объединения 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 – 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.

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 произведено 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 отчасти закладываются риски, связанные с затратами на его транспортировку. К сожалению, цивилизованный рынок

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.

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 со 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 зернового сырья, чтобы получать продукты, которые имеют уже совсем другую цену. Более того, они являются предметом экспорта.

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 известны случаи, когда наше зерно покупают, а потом перепродают – и это тоже вполне нормальное рыночное явление. А мы просто вывезти его не можем – или пока доведем 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. По сравнению с 2014 годом при сегодняшней конъюнктурной ситуации это хороший результат. Произошло это прежде всего потому, что компании стали брать стены, адекватные их желаниям и нашим нынешним возможностям: так, 30 кв. метров превратились в 60, а 40 кв. метров –



Юрий Кацнельсон,
президент Центра
маркетинга «ЭкспоХлеб»:

«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. Как вы знаете, самое тяжелое положение в скотоводстве, где срок возврата инвестиций составляет около семи лет. С этой точки зрения больше повезло птицеводству с самым коротким сроком окупаемости проектов. Ситуацию усугубляют скачки курсов валют и падение рубля».

в 120. И это здорово, ведь 80–85% экспонентов – постоянные участники выставки. Для этих компаний участие в выставке – 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 представят 390 компаний.

– Не могу обойти вопрос ваших взаимоотношений с выставкой животно-

водства 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 нанесли 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 перешли 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 бы 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 непосред-

ственно 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 посмотреть выставочную экспозицию и узнать что-то новое в ходе посещения деловых мероприятий.

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

Здесь мы опять возвращаемся к началу интервью. Сложившиеся непро-

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.

стые 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! ■

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

Встреча на 12 лет – в новом формате бизнес-клуба



БИЗНЕС КЛУБ BBCG

RETAIL • FOOD • SERVICE

6 и 7 февраля 2015

Загородный клуб Империл 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 Империл 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





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»

Михаил Полюянов,
 менеджер по продажам
 ООО «ЦСБ-Систем»

Свежесть превыше всего

Высокая скорость обработки заказов – это рецепт успеха немецкого предприятия оптовой торговли *Fripa GmbH*. С момента получения заказа клиентов до доставки продукции проходит не более 24 часов.

Фирма *Fripa GmbH* в Бенсхайме предлагает своим клиентам очень широкий ассортимент пищевой продукции. На складских площадях в 2900 м², в том числе низкотемпературных, хранятся мясо, рыба, хлебобулочные изделия, деликатесы, сыры и приправы. Две трети ассортимента составляет скоропортящаяся продукция. Для клиентов *Fripa*, в основном гастрономических предприятий, это означает, что у своего поставщика они могут приобрести все необходимое.

Основанная в 1978 году фирма росла и развивалась собственными силами и средствами. От прежнего предприятия осталась сегодня традиция гарантировать клиенту высокое качество поставляемой продукции и наилучший сервис. Ровно 20 лет назад **руководитель предприятия Вольфганг Халь** и его сын Ральф приняли решение о внедрении CSB-System. «Программное обеспечение в любое время поддерживало рост нашего предприятия, в течение ряда лет мы активировали все большее число модулей. Сегодня мы управляем всеми процессами предприятия с CSB-System и имеем ряд преимуществ как результат быстрой обработки заказов клиентов, начиная с приемки заказа до его отгрузки», – поясняет Ральф Халь.

Многоканальный сбыт

Основным каналом сбыта более чем 6 тыс. различных артикулов является классическая продажа по телефону.



1.



2.

1. Терминалы для сбора данных напрямую сообщаются с системой CSB-System в режиме онлайн

2. Задания на подбор заказов преобразуются в речевые команды и передаются комплектовщикам посредством микрофонно-телефонной гарнитуры

Многие клиенты заказывают товар также посредством EDI, имейла или факса. Уже в три часа утра первые сотрудники предприятия начинают обрабатывать полученные ночью заказы клиентов. В семь утра наблюдается пик поступления заказов, телефоны не замолкают ни на минуту.

Оптимальное обслуживание более чем 900 клиентов и обеспечение точно в срок доставки продукции является непростой задачей организации внешних и внутренних логистических процессов. ERP-система CSB-System поддерживает сотрудников предприятия при регистрации заказов клиентов, с помощью программного решения на экране компьютера визуализируется вся необходимая информация о клиенте, порядке оформления заказа, продукции, объемах, ценах и актуальном запасе на складе. Заказы клиентов остаются только зарегистрировать в системе и дать разрешение на комплектацию.

Между тем клиенты *Fripa* могут заказывать продукцию и в Интернете, вне основных часов работы. Недавно *Fripa* начало использовать B2B-интернет-магазин от CSB-System с целью исчерпывающего использования современного многоканального сбыта продукции.

Интернет-магазин полностью интегрирован в ERP-решение CSB-System, благодаря этому все поступающие заказы клиентов сразу доступны модулю диспозиционного менеджмента. При этом нет необходимости в ручной обработке данных, которой свойственны ошибки и большие затраты времени.

Полная интеграция в систему управления товарным хозяйством очень важна как для возможности учета цен продукции, так и с точки зрения автоматического доступа ко всей информации о ней, такой как вес, срок хранения, номер партии, данные по прослеживаемости.

Благодаря прямой коммуникации интернет-магазина с ERP-системой возможна также автоматическая проверка наличия артикула для каждого отдельного заказа, учитывающая также сроки поставки. Таким образом, процессы комплектации заказов и достав-

ки продукции могут стартовать непосредственно с момента принятия заказа клиента.

Комплектация заказов с использованием сканера на сухом складе

Обеспечение высокой скорости процесса является основной задачей и в комплектации заказов. С недавнего времени фирма Fripa полностью отказалась от использования бумажных документов и ручного ввода данных в этом процессе.

Вместо этого на сухом и холодильном складах комплектовщики используют мобильные терминалы для сбора данных с функцией сканирования, сообщаемые в режиме онлайн с системой CSB-System и получающие задания на комплектацию по беспроводной локальной сети (WLAN). Сотрудник обрабатывает последовательно все позиции заказа, сканируя штриховой код артикула и отбирая требуемое его количество с соответствующей полки. Благодаря предварительной сортировке заданий по месту хранения артикулов возможна оптимизация последовательности их обработки, а также пути движения комплектовщика по складу. Результатом является существенное ускорение процесса комплектации заказов и увеличение объемов ежедневной отгрузки.

Отбор каждого артикула подтверждается комплектовщиком в системе CSB-System, эта информация автоматически передается в систему управления складом, где актуализируются складские остатки. Благодаря такой обработке информации в режиме онлайн больше нет необходимости в последующей регистрации данных вручную. Кроме того, на пункте управления непрерывно выдается статус процесса комплектации.

Голосовое управление комплектацией заказов при -20 °C

Для комплектации заказов на низкотемпературном складе фирма Fripa использует решение Pick-by-Voice. При температуре -20 °C здесь хранится особенно чувствительная в отношении свежести скоропортящаяся продукция – мясо, рыба и хлебобулочные изделия глубокой заморозки. Использование мобильных оконечных устройств в таких условиях ограничено, поэтому здесь комплектация заказа



1.



2.

1. Основным каналом сбыта более чем 6 тыс. различных артикулов является продажа по телефону. Многие клиенты заказывают товар также посредством EDI, имейла или факса

2. CSB-System обеспечивает Fripa GmbH решающее конкурентное преимущество – высокую скорость обработки заказов. Спустя не более чем 24 часа после подачи заказа клиент получает свой товар



ЦИФРЫ И ФАКТЫ

- Основано в 1978 году
- Продажа продуктов питания
- Предприятие сертифицировано по DIN EN ISO 9001:2008 и BIO-стандарту
- Более 50 сотрудников
- 12 единиц грузового автотранспорта с холодильными камерами
- Более 2900 м² холодильных и низкотемпературных складских помещений
- Более 900 клиентов
- Более 6 тыс. артикулов

зов выполняется при поддержке решения Pick-by-Voice, использующее голосовую технологию.

Система CSB-System и мобильные речевые компьютеры сообщаются между собой посредством беспроводной локальной сети (WLAN). При этом данные заказов клиентов преобразуются в речевые команды и передаются комплектовщикам посредством микрофонно-телефонной гарнитуры. Это обеспечивает безошибочный и быстрый подбор заказов. Руки сотрудников при этом остаются свободными, что позволяет выполнять комплектацию заказов с максимальной производительностью.

Подтверждение отбора каждого артикула также осуществляется голосо-

вой командой. Благодаря коммуникации с системой управления складом в режиме онлайн складские остатки актуализируются в реальном масштабе времени. В дополнительной ручной обработке данных нет необходимости.

Программное обеспечение как фактор повышения производительности

Ральф Халь считает, что его предприятие хорошо оснащено технологически: «Программное обеспечение является для нас фактором повышения производительности. Прежде всего, значительно улучшилось качество процесса комплектации заказов. Все процессы протекают здесь теперь намного быстрее, без помех и ошибок. Ни в одной из областей склада мы больше не используем бумажные накладные, что позволило минимизировать количество ошибок. Благодаря программному обеспечению мы имеем решающее конкурентное преимущество – высокую скорость. Спустя не более чем 24 часа после подачи заказа клиент получает свой товар». В планах фирмы Fripa – внедрение и других CSB-модулей. Вскоре, например, с помощью программного решения будет начато управление оборотной транспортной тарой, так как в этой области был выявлен потенциал для дальнейшей экономии. **Р**

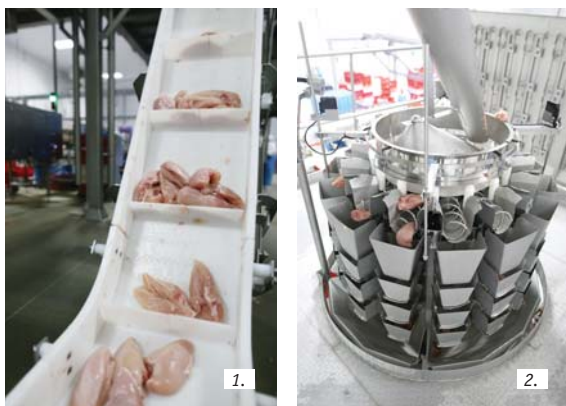


Компания: **Ishida Europe, Россия и СНГ**
129164, Россия, г. Москва,
Ракетный бульвар, д. 16
Тел.: +7 (499) 272-05-36
Факс: +7 (499) 272-05-37
www.ishidaeuropa.ru
info@ishidaeuropa.ru

Канал Ishida на YouTube:
Ishidaeuropeltd



MEYN-ISHIDA запустила одну из крупнейших птицефабрик в Европе – Wipasz



1. В течение дня до 90 тыс. тушек разделанной птицы подается на упаковочные линии Ishida

В 2012 году компания Wipasz успешно завершила первую фазу своего главного инвестиционного проекта по преобразованию в одну из самых современных продовольственных компаний Европы по переработке мяса птицы. В качестве специалиста по производству оборудования для взвешивания и упаковки Wipasz выбрала Ishida Europe.

Компания Wipasz, один из крупнейших в Польше поставщиков кормов для животных, в 2010 году приняла решение вложить средства в промышленное птицеводство, приобретя в городе Млава фабрику, способную перерабатывать до 5 тыс. голов птицы в час.



2-4. Весовой дозатор точно формирует заданные порции, которые затем сбрасываются на дозировочный стол для ручной укладки в лотки операторами



Два года тому назад, после завершения первого этапа проекта, компания более чем вдвое увеличила выход готовой продукции, достигнув отметки в 90 тыс. тушек птицы в день. Однако речь шла не о простом увеличении производственных объемов.

Прежде основу продукции составляли большие упаковки целых и разделанных тушек курицы без фиксированного веса. Теперь же акцент сделан на экономически более выгодной упаковке в лотки с модифицированной газовой средой, меньших размеров и с фиксированным весом.

Результаты

«Фаза 1» включала в себя одновременную модернизацию помещений, в которых происходит сбор и приемка птицы, а также полную автоматизацию всех производственных процессов, начиная от разделки и заканчивая упаковкой.

Компания Ishida установила четыре новые упаковочные линии: одна для переработки крыльев, одна для филе и две для окорочков разного типа разделки.

Два главных преимущества нового оборудования – это, во-первых, использование технологии, гарантирующей точное взвешивание и позволившей упаковкам с фиксированным весом стать основой рентабельности производства.

Во-вторых, всестороннее использование многофункциональных систем тестирования и контроля за качеством упаковки, благодаря чему продукты Wipasz стали желанным гостем в холодильных камерах самых престижных европейских супермаркетов.

Фиксированный вес

Производственный процесс на каждой из новых линий Ishida, установленных на фабрике Wipasz, начинается с загрузки продукта с разделочной линии в мультиголовочный весовой дозатор Ishida. При этом, как правило, используется модель со шнековой подачей, которая бережно, но быстро продвигает липкие куски охлажденной курицы в бункеры со скребковым открыванием (скребкового типа).

Весовой дозатор точно формирует заданные порции, которые затем сбрасываются на дозировочный стол для ручной укладки в лотки операторами. Непревзойденная точность взвешивания, демонстрируемая мультиголовочным дозатором Ishida, положительно сказывается на значительном сокращении потери продукта на перевес в пользу покупателя, помогая максимально увеличить выход упаковок с фиксированным весом.

Контроль качества

На фабрике Wipasz твердо намерены использовать только самые инновационные технологии, способные обеспечить конкурентные преимущества на региональном рынке и устроить достойное соперничество с ведущими европейскими производителями. Пытаясь наладить партнерство с крупнейшими точками розничной торговли, компания предлагает заказчикам первоклассный внешний вид продукта в лотке, интегрируя в свои производственные линии самые продвинутые трейсилеры и самые надежные ви-



Яцек Елонек,
директор фабрики Wipasz:

«Применяемые на фабрике технологии Ishida позволяют приспособить оборудование под конкретные производственные требования. Есть намерение увеличить производственные мощности до 13 500 голов птицы в день и стать одной из самых технологически совершенных фабрик в мире»



5, 6. Конвейеры, куда поступает мясо после мультиголовочного дозатора, подают взвешенный продукт на рабочие станции. Как только взвешенная порция поступает на рабочую станцию, рычаг сталкивает продукт с конвейера на уровень станции для дальнейшей ручной укладки в лотки операторами



1–3. Оператор нажимает на кнопку, и точно взвешенная порция выпадает из бункера. Оператор выкладывает кусочки порции на подложку и размещает ее на конвейер для дальнейшей запайки и маркировки
4. Трейсилеры Ishida QX-1100 позволили предложить покупателям широкий ассортимент лотков разных размеров и типов, с различными видами пленки, а также используемой МГС
5–7. Совместное использование систем рентгеновского контроля Ishida и тестеров качества запайки лотков обеспечивают стабильно высокое качество продукции

деосистемы Ishida, отслеживая точное нанесение маркировки и этикетки.

Еще более важным является сочетание систем рентгеновского контроля Ishida в комбинации с металлодетекторами, что исключает малейшую возможность проникновения в продукт посторонних частиц из металла или иного материала, а также наличия костного остатка в филе.

При этом применение трейсилеров гарантирует упаковку продукта в модифицированную газовую среду с заданными характеристиками. После чего с помощью тестеров качества запайки Ishida исключается любая возможность образования неплотных швов и стабильное поддержание выбранной газовой среды внутри упаковки.

Хранение данных

Другой особенностью организации производственного процесса на фабрике Wipasz является надежное сохранение данных о работе линий. Вся информация, отображенная непосредственно на запаянной упаковке и этикетках, тщательно проверяется с помощью интегрированных тестеров качества запайки/видеосистем.

Эти данные сравниваются с показателями производственной линии, а также других источников в масштабах всего предприятия. В результате чего конечные потребители могут быть полностью уверены, что информация о весе, сроке годности продукта и т. п. полностью соответствует действительности. Ishida тесно сотрудни-

чала с Wipasz при разработке общей концепции, планировке упаковочного цеха, а также при поставке всего необходимого для линии оборудования.

Рассказывает директор фабрики Яцек Елонек: «Мы убеждены, что тщательный контроль за качеством продуктов, использование современных технологий и универсальность процесса являются ключевыми факторами успеха как на внутреннем, так и на международном рынке. Применяемые на фабрике Wipasz технологии Ishida позволяют приспособить оборудование под конкретные производственные требования. Мы только что успешно завершили на фабрике в Млаве «Фаза 1» наших преобразований. «Фаза 2» находится в процессе выполнения, и мы тесно сотрудничаем со всеми нашими партнерами, в том числе с компанией Ishida. Есть намерение увеличить производственные мощности до 13 500 голов птицы в день и стать одной из самых технологически совершенных фабрик в мире». P



РЕКЛАМА

Международная выставка VIV Russia 2015

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

19-21 Мая
Москва, Крокус Экспо

САММИТ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОТРАСЛИ | **18 МАЯ**, LOTTE HOTEL MOSCOW

FEED to MEAT



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

Специальные разделы

Календарь выставок 2015-2016



VIV Asia 2015

11-13 марта 2015
Бангкок, Таиланд



VIV Russia 2015

19-21 мая 2015
Москва, Россия



VIV Turkey 2015

11-13 июня 2015
Стамбул, Турция

VIV China 2016

6-8 сентября 2016
Пекин, Китай

Организаторы:

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

Organized by:



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



Автор: **Филипп Перри**,
специалист в области инкубации
Jamesway Incubator Company Inc.

Одноступенчатая и многоступенчатая системы инкубации

На сегодняшний день существует две основных системы инкубации, которые широко используются в инкубационном производстве, – одноступенчатая и многоступенчатая.

Дизайн многоступенчатой системы и используемый поток воздуха являются более традиционными. Количество монтажей этой системы по всему миру достигает многих тысяч, и большинство инкубационных компаний продолжают производить и продавать многоступенчатые инкубаторы. В одноступенчатой системе инкубации использован уникальный дизайн с циркулярным потоком воздуха и усиленным охлаждением. Одноступенчатая система предлагает многообразие функций и опций, обеспечивающих эмбриону именно те условия, которые необходимы ему на каждом этапе инкубации.

При сравнительном анализе одноступенчатой и многоступенчатой систем следующим разделам уделяется особое внимание, так как они чрезвычайно важны для инкубатория:

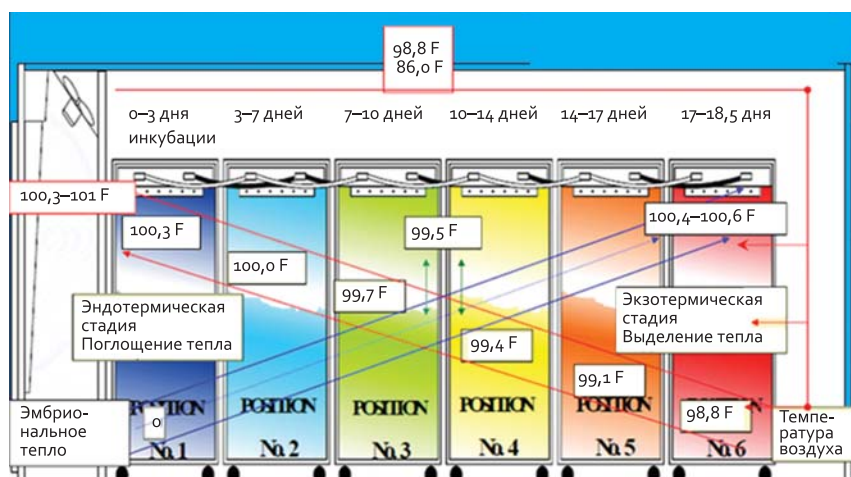
- биобезопасность – санация;
- инкубация – процессы;
- функционирование – трудозатраты;
- энергопотребление – экономия;
- результаты работы – качество.

Биобезопасность – санация

Понятие «биобезопасность» имеет следующее определение: «биобезопасность – это продукт совокупных мер, предпринятых организацией, для пре-

дотвращения проникновения болезнетворных микроорганизмов на определенный ареал». В данном конкретном случае организацией, предпринимющей действия, является инкубаторий, а определенным ареалом, защищаемым от проникновения болезнетворных микроорганизмов, является инкубационный и выводной шкафы. Итак, в чем же состоит принципиальная разница между одноступенчатой и многоступенчатой системами, когда осуществляется реализация мер по биобезопасности? Принцип многочисленных закладок при использовании многоступенчатой системы (производство в течение трех недель) обуславливает больший риск болезнетворного распространения, в случае если одна партия яйца окажется зараженной. Если болезнетворные микроорганизмы присутствуют в одной группе, то другие партии попадают в зону риска, что в конечном итоге может привести к потере всех оказавшихся вместе партий. Надлежащая тщательная мойка многоступенчатого инкубатора осуществляется один или два раза в год, и зачастую данная процедура проводится при наличии яиц в инкубаторе, так как график закладок не позволяет проводить мойку при пустой камере. При использовании одноступенчатых инкубаторов закладка осуществляется одновременно и состоит из одной партии яиц, при этом зачастую яйца в этой партии взяты от одного родительского стада. Одноступенчатые инкубаторы работают по принципу «занято – пусто». В случае наличия болезнетворных микроорганизмов в зону риска попадает только одна партия яиц. При использовании одноступенчатой системы риск горизонтального распространения инфек-

Пример теплового профиля для многоступенчатого инкубатора



ции исключается, так как камера инкубатора тщательно моется каждые 18–19 дней после осуществления перекладки в выводной инкубатор.

Инкубация – процессы

Современные эмбрионы более подвержены заболеваниям и менее жизнеспособны. Генетика современных кроссов, направленная на получение максимального объема произведенного продукта, ставит все больше сложных задач, которые необходимо решать путем пересмотра базовых основ инкубации, а также нюансов организации инкубационного процесса. Многоступенчатая система использует предопределенные и усредненные параметры инкубации, которые не отвечают индивидуальным нуждам любой из шести возможных партий, заложенных в инкубатор. В ходе многочисленных закладок необходимо осуществлять регулировки для достижения правильной усредненной температуры. Температура обуславливает скорость эмбрионального развития. Процесс развития каждой группы эмбрионов находится в зависимости от других находящихся в камере групп. В процесс многоступенчатой инкубации также неизбежно вмешивается закладка поступающих в инкубатор партий яиц и перекладка партий, созревших для выводного инкубатора.

Одноступенчатая система работает на заданных параметрах (режимах инкубации), которые полностью отвечают изменяющимся потребностям эмбрионов. Корректировки в работу инкубационного шкафа вносятся автоматически в соответствии с заданными параметрами режима инкубации. Существует три параметра, которым уделяется особое внимание: температура – обуславливает скорость развития эмбриона; влажность – не является критичной при закрытой заслонке и становится критичной при открытой заслонке, так как начинает обуславливать потерю влаги; работа заслонки – контролирует уровень O_2 и CO_2 . Процесс инкубации проходит непрерывно и без вмешательства. Полный контроль над микроклиматом в инкубационной камере дает неоспоримое преимущество, которое проявляется в значительном улучшении качества выводимых цыплят.

Режим инкубации – это ключ к правильной реализации одноступенчатой инкубации.

Для успеха многоступенчатой инкубации является важным что, как и ког-

Режим инкубации по температуре воздуха

День/час	Температура, F	Влажность, %	Заслонка по CO_2 , ppm
0/00	100,4	70	0
1/00	100,3	70	0
1/12	100,2	70	0
2/12	100,1	70	0
3/12	100,0	70	0
5/00	99,9	70	0
6/00	99,8	70	0
7/00	99,7	70	10000
8/12	99,6	70	10000
9/12	99,5	65	8000
10/00	99,4	60	6000
10/12	99,2	55	4000
11/00	99,0	50	4000
11/12	98,8	45	3800
12/00	98,6	45	3800
12/06	98,4	45	3800
12/12	98,2	45	3800
12/18	98,2	45	3800
13/00	98,1	45	3800
13/12	98,0	45	3800
14/00	98,0	43	3500
14/12	97,8	42	3500
15/00	97,6	42	3500
15/06	97,4	40	3500
15/12	97,2	40	3500
16/00	97,2	40	3500
16/12	97,2	40	3500
17/12	97,2	40	3500
18/00	97,3	40	3200

да было сделано. Здесь требуется более интенсивное планирование графика закладок и перекладки, чтобы температура поддерживалась на среднем уровне, необходимом для всех партий, находящихся в камере. Техническое обслуживание требует большие усилия, так как в связи с постоянным движением внутри камеры оборудование и его компоненты изнашиваются быстрее. Время закладки должно быть тщательно выверено, потому что является критичным для правильного начала цикла. Итак, многоступенчатая система работает на усредненных параметрах, которые являются приемлемыми для различных этапов инкубационного развития, кроме того, необходимо отметить, что она требует

больше усилий от менеджмента инкубатория.

Успех одноступенчатой инкубации зависит от работы инкубационного и выводного шкафа. От оператора требуется следовать простым указаниям, выполнять надлежащие процедуры и предоставлять инкубатору возможность выполнять все самому. Как только оператор закрыл двери инкубационного шкафа и запустил процесс инкубации, от него больше ничего не требуется до момента перекладки. Одноступенчатый инкубатор можно использовать в качестве камеры для хранения яиц перед последующей закладкой. В качестве примера рассмотрим следующую ситуацию: запуск режима инкубации длительностью в 510 часов назначен на

5 утра, а значит, инкубационные тележки можно закатить в шкаф за сутки до этого и содержать там яйца при температуре 72–75 F до запуска режима инкубации. Одноступенчатый режим инкубации учитывает специфику развития эмбрионов на каждом этапе. Такой подход не дает повода для беспокойства.

Функционирование – трудозатраты

При работе с многоступенчатой системой график закладок должен быть максимально точным, чтобы начало цикла было правильным. Это требует присутствия персонала, который должен контролировать выполнение закладки в соответствии с запланированным временем. В некоторых многоступенчатых инкубаторах используются трехколонные инкубационные тележки, которые требуют дополнительных направляющих для правильной фиксации своего положения и могут весить на 33% больше, чем инкубационные тележки для одноступенчатых инкубаторов. Другие компании используют перманентную систему для размещения инкубационных лотков, которая не может быть извлечена из шкафа в целях мойки. Большинство многоступенчатых инкубационных тележек не могут быть использованы для транспортировки яиц с фермы в инкубаторий. Помимо всего прочего, многоступенчатые инкубаторы требуют более интенсивной мойки вручную, так как некоторые компоненты тяжело доступны, кроме того, требуется больше специализированного персонала, который умеет обращаться с многоступенчатым оборудованием.

Закладка в одноступенчатый инкубатор может быть выполнена в любое время, так как яйца могут содержаться в инкубационной камере при температуре хранения яиц. Некоторые инкубационные компании используют двухколонные инкубационные тележки, с которыми может управляться большинство персонала инкубатория. Тележки могут быть загружены яйцами на ферме, что позволит исключить необходимость перекладки яиц в инкубационные тележки по прибытии в инкубаторий. Камеры инкубаторов легко промываются из водяного шланга под напором. Для датчиков имеются защитные колпачки, которые устанавливаются во время мойки и санации. Одноступенчатый инкубатор удобен в использовании и способствует оптимизации персонала.

Экономия трудозатрат обусловлена гибкостью одноступенчатых инкубаторов в работе. Можно завершить закладку по наличию достаточного количества рабочего персонала, кроме того, возможность использовать одноступенчатые инкубаторы для хранения яиц позволяет заведующему инкубаторием произвести закладку, когда освободится персонал.

Энергопотребление – экономия

Некоторые инкубационные компании предлагают одноступенчатые инкубаторы с трехфазным электропита-

Одноступенчатые инкубаторы работают по принципу «занято – пусто». В случае наличия болезнетворных микроорганизмов в зону риска попадает только одна партия яиц. При использовании одноступенчатой системы риск горизонтального распространения инфекции исключается, так как камера инкубатора тщательно моется каждые 18–19 дней после осуществления перекладки в выводной инкубатор.

нием. Экономия затрат при отсутствии трансформатора, который необходим для преобразования в однофазное электропитание, меньшее сечение провода или более тонкие провода могут использоваться во всем инкубатории и снижать ампераж автоматического выключателя на каждом инкубаторе. В результате затраты на установку снижаются. Многоступенчатая система использует нагревательные элементы для

нагрева. Эффективность одноступенчатой системы обусловлена использованием водяного охлаждения и нагрева, которые необходимы для создания оптимального микроклимата внутри камеры инкубатора. Некоторые компании применяют регулируемый привод скорости вращения вентиляторов. Такая функция позволяет задавать скорость вращения вентиляторов в зависимости от дня инкубационного цикла. Низкая скорость вращения предлагает дополнительную экономию энергопотребления. В результате затраты на энергопотребление снижаются.

Результаты работы – качество

При сравнении результатов одноступенчатая инкубация превосходит многоступенчатую: меньше выбракованных цыплят, лучше качество вывода, выше процент вывода, больше жизнеспособных, увлажненных и здоровых цыплят. Также уровень смертности в течение первой недели пребывания на птичнике у цыплят, выведенных на одноступенчатых инкубаторах, ниже, а показатели привеса и конверсии корма – лучше.

За последние 10 лет различными институтами и университетами были проведены многочисленные теоретические и практические исследования, направленные на сравнение одноступенчатой и многоступенчатой систем. Полученные данные демонстрируют не только разницу в результатах вывода, но также и разницу в показателях роста. При использовании одноступенчатой инкубации сокращение количества замерших эмбрионов и задохликов обуславливает повышение процента вывода, а качественные показатели цыплят при этом намного лучше.

Возможность полностью контролировать микроклимат внутри инкубационной камеры обуславливает значительное улучшение качества цыплят. Одноступенчатая инкубация позволяет с максимальной точностью контролировать и регулировать температуру, влажность и уровень CO₂. ■

Биобезопасность	Предпочтение отдается одноступенчатой системе
Инкубация	Предпочтение отдается одноступенчатой системе
Функционирование	Предпочтение отдается одноступенчатой системе
Энергопотребление	Предпочтение отдается одноступенчатой системе
Результаты работы	Предпочтение отдается одноступенчатой системе

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
«Комплекующие, агрегаты
и материалы для пищевого прома»



АГРОПРОДМАШ

Организатор:
 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке:
Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом:
Торгово-промышленной палаты РФ

Генеральный
информационный
партнер:

ПРОДИНДУСТРИЯ

Информационный
партнер:

 **МИНСТРОМ**
РАСПЯТЫЕ ПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Официальный
интернет-партнер:

 **oborud.info**
ОРГАНИЗАЦИЯ

Реклама 12+



Птицеводство – без кормовых антибиотиков. Альтернатива есть!

Проблема использования антибиотиков – общемировая, и требует инновационного подхода исходя из ее глобальности.

Чрезмерным применением антибиотиков злоупотребляют птицефабрики и животноводческие хозяйства практически во всех странах мира, используя миллионы килограммов препаратов в качестве стимуляторов роста сельскохозяйственных животных и птицы.

Следствием является быстрое привыкание к антибиотикам не только микроорганизмов – возбудителей болезней животных, но и подавление индигенной микрофлоры, передающейся от поколения к поколению на протяжении тысячи лет. Это побудило к изысканию альтернативных путей интенсификации птицеводства, животноводства.

В настоящее время компания «Фитобиотикс Рус» предлагает фитобиотические препараты – «Сангровит», «Сангровит Экстра», «Сангровит WS», «Сангровит RS», «Сангровит CS». Благодаря их применению можно добиться улучшения вкусовых качеств корма; увеличения секреции ферментов пищеварительного тракта птицы и их активности; оптимизации потребления пищевых веществ; стабилизации микрофлоры кишечника; уменьшения образования токсинов; стимулирования иммунной системы; регулирования воспалительных процессов.

Мы поставили перед собой задачу провести научно-производственный опыт и определить зоотехнические и физиологические показатели при включении в комбикорма цыплят-бройлеров антибиотиков иностранного производства и препаратов «Сангро-

вит», «Сангровит Экстра» немецкой компании «Фитобиотикс».

Исследования проводились в условиях вивария ФГУП «Загорское» ЭПХ ВНИТИП Россельхозакадемии в 2014 году на бройлерах кросса «Кобб 500» в клеточных батареях типа Big Dutchman по 35 голов в каждой группе с суточного до 36-дневного возраста. Нормы посадки, режимы света, тепла и влажности, фронт кормления и поения во все возрастные периоды были для всех групп одинаковыми и соответствовали рекомендациям ВНИТИП.

Птица кормилась полнорационными комбикормами с питательностью по нор-

мативам ВНИТИП «Руководство по оптимизации рецептов комбикормов для сельскохозяйственной птицы» 2014 года вволю. Цыплята контрольной группы 1 получали полнорационные комбикорма без кормового антибиотика, а в группах 2 и 3 – с кормовыми антибиотиками А и В.

Бройлерам опытных групп скармливались стандартные комбикорма, сбалансированные по всем питательным веществам, без ввода в них кормовых антибиотиков. Дополнительно вводились кормовые добавки «Сангровит» и «Сангровит Экстра», согласно схеме.

Рецепты комбикормов и состав премикса приведены в табл. 1 и 2.

Схема опыта

Контроль: 1-я группа. Основной рацион, без кормового антибиотика, без кормовой добавки «Сангровит».

Контроль: 2-я группа. Основной рацион плюс кормовой антибиотик А в количестве 180 г/т комбикорма.

Контроль: 3-я группа. Основной рацион плюс кормовой антибиотик В в количестве 100 г/т комбикорма.

Опыт: 4-я группа. Основной рацион без кормового антибиотика с кормовой добавкой «Сангровит» в дозировке 30 г/т комбикорма.

Опыт: 5-я группа. Основной рацион без кормового антибиотика с кормовой добавкой «Сангровит Экстра» в дозировке 60 г/т комбикорма.

Опыт: 6-я группа. Основной рацион без кормового антибиотика с кормовой добавкой «Сангровит Экстра» в дозировке 90 г/т комбикорма.

Учитываемые показатели:

1. Сохранность поголовья путем учета отхода и установления его причин.
2. Живая масса бройлеров в возрасте 1, 21, 36 дней выращивания путем индивидуального взвешивания всего поголовья по группам.
3. Среднесуточный прирост живой массы, в г.
4. Затраты корма на 1 кг прироста живой массы, в кг.
5. Потребление кормов за весь период выращивания, кг на голову.
6. Переваримость и использование птицей основных питательных веществ комбикорма по результатам физиологического опыта в возрасте 30–36 дней.
7. Уровень протеина, жира и золы в грудных мышцах бройлеров в конце выращивания.
8. Титры антител против болезни Ньюкасла в 28–32 дня по пять цыплят от каждой группы на 14-й день после вакцинации препаратом Ла Сота.

Птица всех групп вакцинирована по схеме:

1-суточный возраст: (АВИВАК – сер. 8) – Н-120, спрей 1, доза на 1 голову; болезнь Ньюкасла (АВИВАК – сер. 36) – Бор-74, спрей 1, доза на 1 голову.

15-суточный возраст: болезнь Ньюкасла (АВИВАК – сер. 24) – Бор-24, выпойка 10 доз на 1 голову.

20-суточный возраст: болезнь Гамборо (ИББ) (АВИВАК – сер. 1) – Винтерфильд, выпойка 1 дозы на 1 голову.

Основные зоотехнические показатели на цыплятах-бройлерах представлены в табл. 3. Из представленных данных видно, что сохранность птицы во всех группах была высокой и находилась на уровне 100%.

Ввод в комбикорма антибиотиков А и В (корма группы 2 и 3) позволил увеличить живую массу цыплят в 21-й день на 4,1–4,6%, а в 36-й день – на 3,7–4,5%.

Включение добавки «Сангровит» в количестве 30 г/т комбикорма, группа 4, повы-

Таблица 1. Рецепты комбикормов, %

Показатели	Период выращивания		
	Группа		
	1–14-й день	15–21-й день	22–36-й день
Кукуруза	5,81	23,00	26,39
Пшеница	44,80	29,88	27,90
Соя полножирная 37%-ная	29,80	26,50	25,00
Жмых подсолнечный 34%-ный	10,00	11,60	11,60
Масло подсолнечное	2,00	2,40	3,33
Мука рыбная 61%-ная	4,00	3,00	2,00
Соль поваренная	0,30	0,35	0,35
Фосфат аммония	0,66	0,80	0,90
Известняк	1,90	1,78	1,92
Монохлоргидрат лизина	0,37	0,31	0,31
Метионин	0,26	0,21	0,20
Премикс	0,10	0,10	0,10
Итого:	100,00	100,00	100,00
В 100 г комбикорма содержится:			
Обменная энергия:			
Ккал/100 г	310,01	315,10	320,11
МДж	1,297	1,320	1,340
Сырой протеин	23,012	21,380	20,270
Сырой жир	10,332	10,860	11,530
Сырая клетчатка	4,965	5,040	4,970
Сырая зола	5,592	3,540	3,330
Кальций	0,998	0,900	0,900
Фосфор общий	0,702	0,700	0,690
Фосфор доступный	0,398	0,400	0,400
Натрий	0,178	0,190	0,180
Хлор	0,320	0,330	0,330
Калий	0,799	0,750	0,720
Лизин	1,402	1,250	1,170
Метионин	0,627	0,560	0,530
Метионин + цистин	0,977	0,900	0,850
Треонин	0,827	0,840	0,800
Триптофан	0,263	0,240	0,230
Аргинин	1,515	1,420	1,340
Аминокислоты усвояемые:			
Лизин	1,231	1,090	1,102
Метионин	0,573	0,510	0,480
Метионин + цистин	0,834	0,760	0,720
Треонин	0,681	0,640	0,600
Триптофан	0,217	0,200	0,180
Аргинин	1,240	1,160	1,100

сило живую массу молодняка в 21-й день на 5,5%, а в 36-дневном возрасте – на 4,7%.

Живая масса при включении препарата «Сангровит Экстра» в количестве 60 и 90 г/т группы 5 и 6 в 21-дневном возрасте составила 739 и 742 г в 36-дневном возрасте – 1927 и 1930 г соответственно, что выше контрольной группы на 5,1 и 5,3% при достоверной разности.

В 36-дневном возрасте живая масса у курочек в опытных группах была выше на 4,6–6,8%, а у петушков – на 2,0–4,4% соответственно группам.

Включение антибиотиков А 180 г/т и В 100 г/т корма, а также препаратов «Сангровит» в количестве 30 г/т корма и «Сангровит Экстра» в количестве 60 и 90 г/т корма способствовало получению среднесуточных приростов молодняка за 36 дней опыта (52,91–53,74 г), которые превышают показатели контрольных бройлеров, на 3,7–5,33%.

За весь период выращивания бройлеры потребили комбикормов на 1,88–2,86% больше контроля, при этом его затраты на 1 кг прироста живой массы были ниже в опытных группах на 1,72–2,86%.

Исследования показали, что применение антибиотиков А 180 г/т и В 100 г/т, а также

Таблица 2. Добавка витаминов и микроэлементов на 1 т комбикорма

Компонент	1–21-й день	22–36-й день
Витамин А млн МЕ	14,0	12,0
Витамин D ₃ млн МЕ	5,0	5,0
Витамин Е, г	80,0	50,0
Витамин К, г	4,0	3,0
Витамин С, г	50,0	50,0
Витамин В ₁ , г	6,0	4,0
Витамин В ₂ , г	8,0	6,0
Витамин В ₆ , г	5,0	4,0
Витамин В ₁₂ , г	20,0	15,0
Биотин, мг	200	180
Холин, г	350	300
Фолиевая кислота, г	2,0	1,5
Никотиновая кислота, г	80	60
Пантотеновая кислота, г	20	15
Марганец, г	120	120
Цинк, г	100	100
Железо, г	40	40
Медь, г	2,5	2,5
Йод, г	1,0	1,0
Селен, г	0,3	0,3

Таблица 3. Зоотехнические показатели на цыплятах-бройлерах

Показатели	Группа					
	1	2 А, 180 г/т	3 В, 100 г/т	4 «Сангровит», 30 г/т	5 «Сангровит Экстра», 60 г/т	6 «Сангровит Экстра», 90 г/т
Конечное поголовье, гол.	35	35	35	35	35	35
Сохранность, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Живая масса:						
в 1 сутки, г	47,2 ± 0,39	49,1 ± 0,40	48,1 ± 0,41	47,0 ± 0,40	47,0 ± 0,39	49,1 ± 0,40
в 21 день, г	697 ± 8,53	725 ± 9,85	729 ± 9,14	735 ± 9,15	739 ± 9,27	742 ± 10,75
% к контролю	100,0	104,0	104,6	105,5	106,0	106,5
в 36 дней, в среднем, г	1833	1901*	1915*	1920**	1927**	1930**
% к контролю	100	103,70	104,47	104,74	105,12	105,29
петушки	1908 ± 17,66	1945 ± 17,29	1992* ± 23,00	1991* ± 17,29	1991* ± 26,59	1982* ± 12,05
% к контролю	100,0	102,0	104,4	104,3	104,4	103,9
курочки	1758 ± 20,16	1856** ± 11,81	1839** ± 13,09	1850** ± 10,69	1863** ± 12,12	1878** ± 11,06
% к контролю	100	105,6	104,6	105,2	106,0	106,8
Расход корма на 1 голову за весь период, г	3125,15	3185,26	3192,40	3184,10	3214,80	3197,53
% к контролю	100	101,92	102,15	101,88	102,86	102,31
Расход корма на 1кг прироста живой массы, кг	1,75	1,72	1,71	1,70	1,71	1,70
% к контролю	100	98,28	97,71	97,14	97,71	97,14
Среднесуточный прирост живой массы, г	49,61	51,44	51,86	52,03	52,22	52,25
% к контролю	100	103,68	104,53	104,87	105,26	105,32

* P ≤ 0,05. ** P ≤ 0,001.

препаратов «Сангровит» в количестве 30 г/т корма и «Сангровит Экстра» в количестве 60 и 90 г/т оказывало положительное действие на иммунную систему организма птицы. Так, титры антител против болезни Ньюкасла у бройлеров опытных групп были существенно выше или на уровне контроля (табл. 4).

Из табл. 5 следует, что показатели по переваримости протеина, жира и использованию азота у опытной птицы в группах 2 и 3, где цыплята получали А 180 г/т и В 100 г/т корма, были несколько выше или на уровне контроля. Так, переваримость жира была выше на 0,2–0,5%, использование азота – на 0,8–1,0%, при этом доступность лизина и метионина находилась на уровне контроля. По кальцию и фосфору показатели оказались практически одинаковыми.

У цыплят, получавших препараты «Сангровит 30 г/т» и «Сангровит Экстра» в количестве 60 и 90 г/т корма, переваримость протеина была выше на 0,2–0,8%, жира – на 0,3–0,6%, исполь-

зование азота – на 0,9–1,7%, при этом доступность лизина и метионина превышала данные контрольной группы на 0,4–1,1 и 0,1–0,5% соответственно.

Исходя из химического состава мяса (табл. 6), можно сказать, что при использовании «Сангровит» в количестве 30 г/т и «Сангровит Экстра» в количестве 60 и 90 г/т корма, наблюдалась тенденция к повышению уровня протеина в грудных мышцах бройлеров на 0,77–1,13% по сравнению с птицей контрольных групп. У бройлеров в группах 2 и 3, получавших антибиотики А 180 г/т и В 100 г/т корма этот показатель находился на уровне контроля. При этом содержание сырого жира во всех опытных группах имело тенденцию к снижению, а золы – не изменилось.

Заключение

Исследование показало, что ввод в комбикорма бройлеров антибиотиков А в количестве 180 г/т и В в количестве 100 г/т корма, а также препаратов «Сангровит»

в количестве 30 г/т и «Сангровит Экстра» в количестве 60 и 90 г/т корма способствует его низкой конверсии и получению высокой сохранности живой массы.

Птица, получавшая антибиотики А и В, имела живую массу выше контрольной группы на 3,7–4,5% при затратах корма на 1 кг прироста живой массы 1,71–1,72 кг.

Отмечена тенденция более существенного повышения зоотехнических показателей у бройлеров при добавлении препаратов «Сангровит» и «Сангровит Экстра» по сравнению с контролем. Живая масса цыплят в 36-дневном возрасте была больше на 4,7–5,3% при снижении затрат корма на 1 кг прироста живой массы на 2,29–2,86%.

Включение в рацион бройлеров фитобиотических препаратов «Сангровит» и «Сангровит Экстра» позволяет обеспечивать хорошую переваримость и использование питательных веществ комбикормов, высокую сохранность и получать мясо высокого качества. ■

Таблица 4. Титры антител против болезни Ньюкасла, n = 30

Показатели	Группа					
	1	2	3	4	5	6
Титры антител против болезни Ньюкасла (на 14-й день после вакцинации)	91,30	92,70	92,40	91,45	90,90	92,89

Таблица 5. Основные показатели переваримости и использования питательных веществ корма

Показатели	Группа					
	1	2	3	4	5	6
Переваримость протеина, %	89,9	89,9	89,7	90,1	89,9	90,7
Использование азота, %	45,2	46,2	46,0	46,1	46,2	46,9
Доступность, %:						
лизина	90,2	90,1	90,0	91,3	90,8	90,6
метионина	90,5	90,0	89,8	90,4	90,9	91,0
Переваримость жира, %	74,4	74,6	74,9	74,9	74,7	75,0
Использование, %:						
кальция	39,90	39,85	39,88	39,85	39,28	39,60
фосфора	57,60	57,55	58,00	58,02	57,90	58,08

Таблица 6. Химический состав грудных мышц 36-дневного молодняка, % на воздушно-сухое вещество

Показатели	Группа					
	1 к	2 к	3 к	4 к	5 к	6 к
Протеин	22,22	22,20	22,17	23,12	23,35	22,99
Жир	3,69	3,59	3,53	3,69	3,45	3,55
Зола	1,11	1,12	1,11	1,19	1,11	1,12

13-я Международная выставка
молочной и мясной индустрии

**17–20 марта
2015 года**

Москва, ВДНХ, павильон 75



**МОЛОЧНАЯ
И МЯСНАЯ
ИНДУСТРИЯ**



Оборудование
и технологии для
агропромышленного
производства
молочной и мясной
продукции

www.md-expo.ru



Тел.: +7 (495) 935-81-40, 935-73-50
e-mail: md@ite-expo.ru
www.md-expo.ru

Одновременно
с выставкой:





ГОРДИТЕСЬ РЕПУТАЦИЕЙ ВАШЕГО БРЕНДА!



Посторонние включения в мясной продукции

Вы всё чаще задумываетесь о контроле качества вашей продукции?

Безопасность покупателей - это основа вашего бизнеса. Системы рентген-контролей Ishida позволяют избежать опасности нанесения вреда здоровью и защищают репутацию вашего бренда.

Что мы предлагаем:

- Улавливать **посторонние включения** в закрытой упаковке, такие как **металл, стекло, камни, кости, резину и пластик.**
- Распознавать недостающие части продукции и её повреждение.

Наше оборудование полностью безопасно и сертифицировано.

Подробнее о нашем оборудовании: ООО «Ишида Юроп, 129164, Россия, Москва, Ракетный бульвар, 16. Тел.: +7 499 272 05 36, info@ishidaeurope.ru, www.ishidaeurope.ru

www.TOPSALE.TODAY

мясная

молочная

хлебная

кондитерская

птицепром

рыбная сфера

-10%

-30%

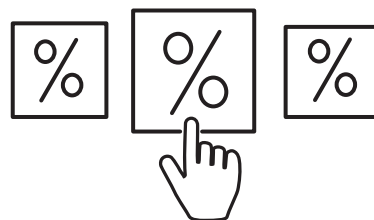
-50%

-70%

распродажи. скидки. акции.



1. Выбери купон с акцией, получи спецпредложение



2. Свяжись с продавцом, получи подробную информацию



3. Заключи выгодную сделку

