

рыбная сфера

2 (13) 2015

40

«Особого внимания заслуживает индивидуальная упаковка порционной замороженной рыбы из полиолефиновой термоусадочной пленки – материала достаточно тонкого и прочного. За счет термоусадки пленка повторяет форму продукта, соприкасаясь с большей частью поверхности замороженной рыбы, упаковка и продукт создают одно целое».

6

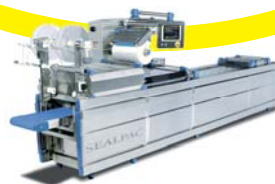
Корма для рыбы:
современные
решения

14

Трудности
делают нас
сильнее!

52

Высокая
скорость
обработки
заказов – залог
успеха



38

К преимуществам термоформирующих машин Sealpac относится возможность исполнения различных решений по упаковке, что позволяет производителю быстро реагировать на изменяющиеся условия, гибко подстраиваясь под требования рынка.

2014 2013

К 2020 году потребность российских предприятий аквакультуры в рыбных кормах увеличится в 3 раза.

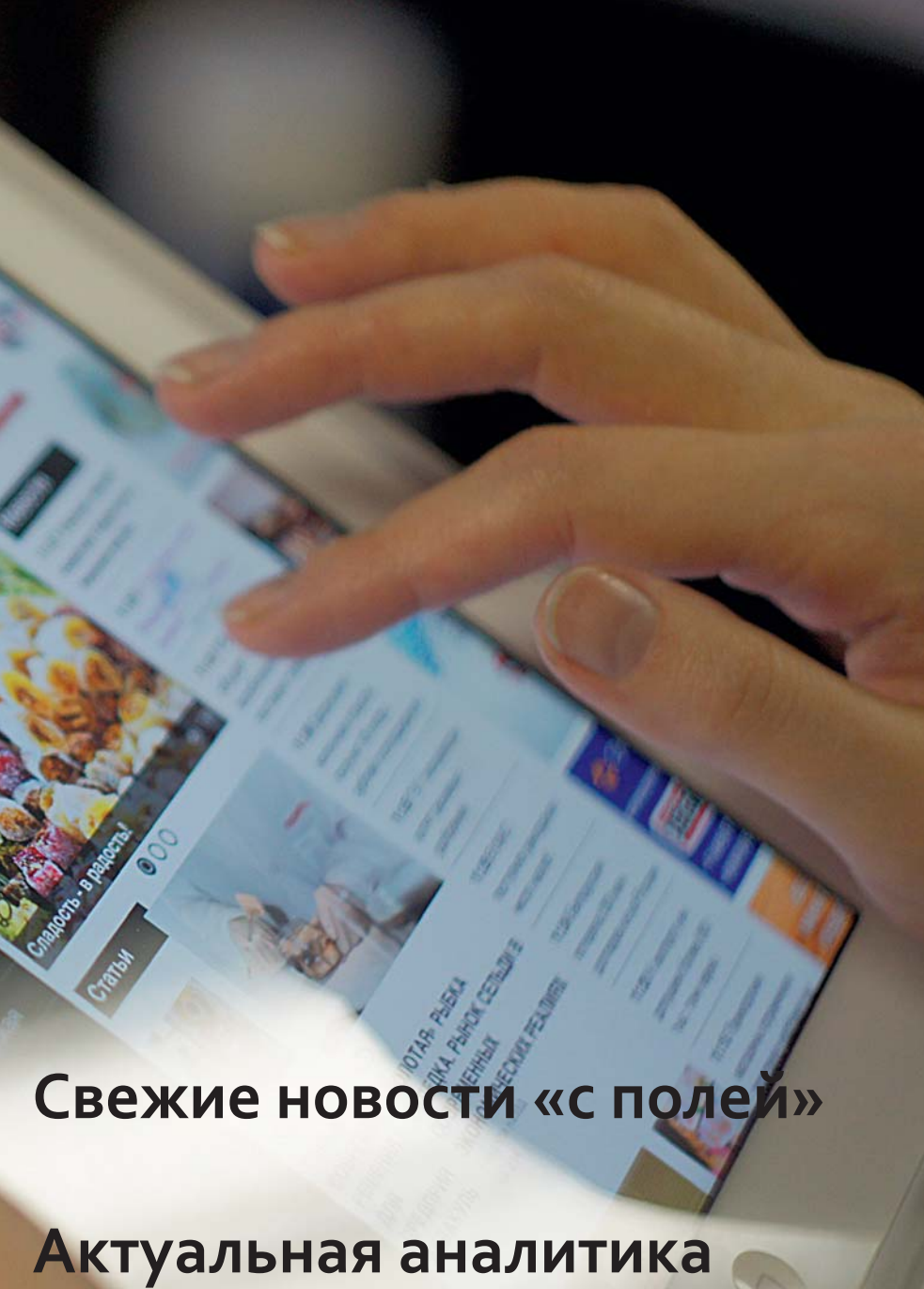
24%

Объем поставок семги и форели в Россию в 2014 году уменьшился на 24,3% по сравнению с 2013 годом.



sfera.fm

food market news



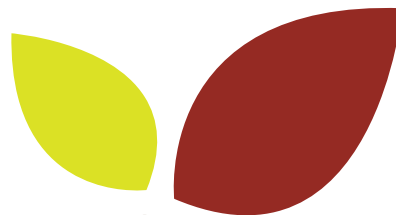
Свежие новости «с полей»

Актуальная аналитика

Публикации ведущих экспертов

Журналы Издательского Дома «СФЕРА» предоставляют важнейшую бизнес-информацию руководителям всех значимых пищевых производств России и по праву считаются одними из наиболее авторитетных печатных изданий в пищевой промышленности.

24-я Международная выставка
продуктов питания и напитков



worldfood

MOSCOW

14 – 17 сентября 2015

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»



В 2014 году
российскими
рыбоводами
было выращено
160 тыс. тонн
товарной рыбы

В товарном
рыбоводстве
нашей страны
используется
около
450 тыс. тонн
кормов



К 2020 году потребность
российских предприятий
аквакультуры в рыбных
кормах увеличится
в 3 раза.



Объем поставок семги
и форели в Россию
в 2014 году уменьшился
на 24,3% по сравнению
с 2013 годом.

отрасль	14
Рыбный рынок России: настоящее и будущее	16
экспертиза	25
Что повлияло на качество рыбных пресервов?	25



Аквакультура, то есть искусственное выращивание рыбы, – одно из стратегических направлений российского агропромышленного комплекса: запасы рыбы естественного вылова с каждым годом уменьшаются, а цены на нее растут пропорционально курсу валют и увеличению спроса.

6

тема номера	Корма для рыбы: современные решения	6	отрасль /экспертиза	Что повлияло на качество рыбных пресервов?	25
отрасль /крупным планом	Трудности делают нас сильнее!	14	компания /крупным планом	Хороший продукт не может быть дешевым!	30
/исследование	Рыбный рынок России: настоящее и будущее	16	производство /оборудование	Anuga FoodTec. Демонстрация инноваций	34
отрасль /research	Russian fish market, its present and future	16	/события и факты	Новости	37
отрасль /события и факты	Новости	22	/оборудование	Рыбные перспективы российской кухни	38



«Содружество» - один из лидеров российского агропромышленного сектора по продаже и производству высококачественных протеинов животного и растительного происхождения, а также растительного масла. За последние 15 лет «Содружество» выросло в промышленный холдинг мирового уровня.

Деятельность компании в России сконцентрирована на переработке масличных культур, производстве кормовых белков и растительных масел, транспортной и портовой логистике, трейдинге зерновыми и масличными культурами.

«Содружество» является крупнейшим в России собственником специализированных железнодорожных вагонов и обладает современной и развитой логистической инфраструктурой, что позволяет обеспечивать поставки продукции в любой день, в любой регион самой большой страны на земле.

Мы работаем 24 часа в сутки 365 дней в году.

238340, Россия Калининградская обл.
г. Светлый, ул. Гагарина, 65
Тел: +7(4012) 30 55 42
Факс: +7(4012) 30 61 42
e-mail: trade@sodru.com
www.sodrugestvo.ru



производство
Рыбные перспективы российской кухни
крупным планом

34
38
Рыбный бизнес Крыма набирает обороты 46



В данный момент главная задача крымских рыболовов – напомнить жителям России вкус крымской рыбы и рассказать о ее пользе. И эти цели совпадают с планами Росрыболовства, которое в этом году запустило общероссийский бренд «Русская рыба». Крымская продукция может и должна стать важной составляющей этого бренда.

46

производство
/упаковка

Упаковать замороженную рыбу: дешево или со вкусом? 40

/ингредиенты

Кризис – не повод отказываться от деликатесов! 44

/крупным планом

Рыбный бизнес
Крыма набирает обороты 46

Все лучшее – детям! 48

производство
/крупным планом

Электронная ветеринарная сертификация первой будет внедрена в рыбной отрасли 50

/аквакультура

Анализ импорта рыбной муки. Итоги 2014 года 51

/технологии

Высокая скорость обработки заказов – залог успеха 52

консалтинг
/маркетинг

Брендинговые тренды и их реализация: пять секретов нейромаркетинга 54

рыбная сфера

№2 (13) 2015

Информационное издание по рыбоперерабатывающей индустрии.
Зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77-45775 от 6 июля 2011 года

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

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Заместитель генерального директора
по административным вопросам:
Лариса Цораева
l.tsoraeva@sfera.fm
Директор по продажам
и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm
Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com
Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm

Наталья Баранцева
n.baranseva@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm
Выпускающий редактор:
Елена Максимова
konditer@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Анастасия Барина
a.barinova@sfera.fm

Корректор:
Галина Матвеева
korrektor@sfera.fm
Журнал распространяется
на территории России и стран СНГ.
Периодичность – 2–6 раз в год.

Использование информационных
и рекламных материалов журнала возможно
только с письменного согласия редакции.
Все рекламируемые товары имеют
необходимые лицензии и сертификаты.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Материалы, отмеченные значком **Р**,
публикуются на коммерческой основе.
Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.
Отпечатано в типографии «ПремимумПресс».
Подписано в печать: 13.04.15. Тираж: 2000 экз.





Чем можно заменить рыбную муку

Главной темой этого выпуска «Рыбной сферы» мы не случайно выбрали рыбные корма. Количество рыбы, произведенной российскими предприятиями аквакультуры, растет с каждым годом. Соответственно, увеличивается и потребность в кормах для рыбы, главный компонент которых – рыбная мука. Не самый дешевый, а главное – с каждым годом все более дефицитный ингредиент. Вот уже несколько лет ученые ищут замену рыбной муке. И одной из предложенных альтернатив является соя и продукты ее переработки.

Для того чтобы более детально познакомить наших читателей с возможностями применения сои в аквакультуре, Издательский дом «СФЕРА» приглашает вас посетить первую в России конференцию с мировым именем – «World Soy – Feeds. Мировая Соя – Корма». Она пройдет 3–6 июня в «Сокос Отель Palace Bridge» в Санкт-Петербурге, в разгар белых ночей.

В числе спикеров такие авторитетные эксперты, как д-р Иани Адриан Чихайя, консультант USSEC, исполнительный директор Румынской ассоциации производителей комбикормов; профессор Гонзало Гонзалез Матеос, консультант USSEC, Мадридский политехнический университет (Испания); Сергей Соколовский, исполнительный директор ГК «Содружество»; Виктор Лищенко, доктор экономических наук, профессор, директор Центра международного агробизнеса и продовольственной безопасности Высшей школы корпоративного управления (ВШКУ), Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС).

Поскольку конференция проходит в самое живописное петербургское время, период белых ночей, в заключение деловой программы мы предложим гостям традиционное развлечение – катание по Неве под разведенными мостами на прогулочном теплоходе, совмещенное с дружеским ужином и бесценным общением.

Наша команда готова сделать все возможное для приятного и продуктивного пребывания в Санкт-Петербурге!

Узнать более подробную информацию о конференции и заполнить заявку на участие можно на сайте www.soya2015.sfera.fm.

Редактор журнала «Рыбная сфера»
Елена Максимова

Тема номера

КОРМА ДЛЯ РЫБЫ:

современные решения



Автор:
Елена Максимова



Иллюстрация: Тимофей Яржовик



году
кими
дами
щено
тонн
рыбы

Рацион выращиваемой предприятиями аквакультуры рыбы в большинстве случаев отличается от рациона рыбы естественного вылова. Особенно проблема выбора сбалансированного корма актуальна для предприятий, выращивающих хищные виды рыб, в частности семейств лососевых и осетровых.

Проблема выбора сбалансированного корма актуальна для предприятий, выращивающих хищные виды рыб, в частности семейств лососевых и осетровых.

За время роста до товарного размера рыба проходит несколько стадий «взросления», на каждой из которых у нее особые возможности и предпочтения в питании.

рашивали в среднем всего 3,5 тыс. тонн форели ежегодно, то в позапрошлом и прошлом годах этой рыбы в России выращивали уже по 30 тыс. тонн в год. Выход на такие объемы стал возможен не только благодаря принятым Правительством решениям, но и благодаря тому, что нашим предпринимателям стали доступны качественные корма для рыбы. Ведь если для рациона столовой растительной рыбы, такой как, например, белый амур и толстолобик, подходит обычное фуражное зерно и продукты его переработки, то хищную рыбу ценных пород необходимо кормить сбалансированным по составу белка, жиров и витаминов.

Виды кормов

Период роста большинства объектов рыбоводства – несколько лет. Как правило, 2–3 года. За время роста до товарного размера рыба проходит несколько стадий «взросления», на каждой из которых у нее особые возможности и предпочтения в питании. А, соответственно, и корм в разные периоды жизни рыбе необходим разный.

Для выращивания малька используются стартовые корма. В их состав добавляется крилевая мука, которая изготавливается из мелких рачков. Она является источником высококачественного белка и аминокислот. Благодаря включению в состав кормов крилевой муки улучшаются их вкусовые качества, а также корма обогащаются натуральным пигментом, фосфолипидами, хитозаном, микроэлементами. Кормление рыб кормом с крилевой мукой позволяет улучшить процесс осморегуляции, что особенно важно для лосося в период смолтификации. Кроме того, данный компонент повышает устойчивость рыб к заболеваниям (таким как бактериальное гниение плавников и другим кожным болезням). Таким образом,

Аквакультура, то есть искусственное выращивание рыбы, – одно из стратегических направлений российского агропромышленного комплекса: запасы рыбы естественного вылова с каждым годом уменьшаются, а цены на нее растут пропорционально курсу валют и увеличению спроса. Поэтому рыба, выращенная искусственно, позволяет не только удовлетворить спрос на данную продукцию, но и сдерживать рост цен на нее.

Однако рацион выращиваемой предприятиями аквакультуры рыбы в большинстве случаев отличается от рациона рыбы естественного вылова. Особенно проблема выбора сбалансированного корма актуальна для предприятий, выращивающих хищные виды рыб, в частности семейств лососевых и осетровых.

Развитие российской аквакультуры

В России рыбу рыбоводство с целью реализации товарной рыбы стало развиваться с 70-х годов прошлого века. В то время основным направлением аквакультуры долгое время было прудовое рыбоводство. В конце 80-х – начале 90-х индустриальное разведение

рыбы находилось в зачаточном состоянии и осуществлялось в основном в водоемах-охладителях.

До 1990 года российские рыбоводы, по словам **председателя Ассоциации «Росрыбхоз» Василия Глушченко**, выращивали в год от 6 до 8 тыс. тонн товарной рыбы. В период с 1990 по 1999 год объемы упали в четыре раза.

Решения, принятые Правительством Российской Федерации, Министерством сельского хозяйства РФ, позволили стабилизировать положение в отрасли и с 1999 года выйти на положительную динамику роста продукции аквакультуры. В итоге прирост производства продукции аквакультуры за период стабилизации ежегодно составлял 10–15%. В 2014 году, по словам Василия Глушченко, российскими рыбоводами было выращено около 160 тыс. тонн товарной рыбы (на 3% больше, чем в позапрошлом году) и 30 тыс. тонн посадочного материала.

Важно отметить, что такой рост объемов произошел в том числе из-за увеличения объемов выращивания ценных, в частности лососевых, видов рыб. Так, по оценкам «Росрыбхоза», если до 1999 года отечественные предприятия аквакультуры вы-

Лососевые виды рыб наиболее требовательны из традиционных объектов аквакультуры к содержанию кислорода в воде.

Спектр питания лососевых рыб в естественных условиях довольно широк и включает зоопланктон, личинок различных насекомых.



Дикий лосось получает и накапливает каротиноидный краситель, содержащийся в мелких и крупных креветках, лобстерах или крабах, в дикой природе, и таким образом мясо дикого лосося приобретает красновато-оранжевый цвет

крилевая мука значительно повышает эффективность стартовых кормов.

Для повышения устойчивости рыб к заболеваниям и различным стрессовым факторам ряд производителей в стартовые корма добавляют иммуностимулятор глюкан – вещество, получаемое из клеточных стенок пивных дрожжей. Корм для смолта с глюканом позволяет повысить выживаемость малька.

Корма для молоди являются переходными от стартовых к продукционным. Они обладают улучшенными по сравнению с продукционными кормами органолептическими свойствами, чтобы при переводе молоди осетровых рыб со стартовых кормов не происходило остановки в питании, и рыбы быстро адаптировались и в дальнейшем легко привыкали к продукционным кормам.

Гранулы кормов для смолта и молоди гораздо мельче, чем для взрослых рыб.

Кормам для рыб-производителей также стоит уделять особое внима-

ние, ведь именно от них будет в итоге зависеть количество и качество малька.

Основу кормов этого вида составляет рыбная мука. Также в их состав, как правило, входят пшеничный глютен и рыбий жир.

Выращивание лососевых рыб считается одним из наиболее перспективных направлений аквакультуры. И даже сейчас, несмотря на динамичное развитие данного сегмента рыбоводства, очень значительная часть лососевых в нашу страну поставляется из-за рубежа.

Многие предприятия, выращивающие лосося, говорят о том, что можно было бы нарастить объемы, имея собственные предприятия, занимающиеся разведением малька. Сейчас почти весь посадочный материал в наши хозяйства поставляется из-за рубежа.

Корма для выращивания лососевых рыб, к слову, наши рыбоводы тоже предпочитают закупать иностранные. По их словам, они дешевле и качественнее российских.

Спектр питания лососевых рыб в естественных условиях довольно широк и включает зоопланктон, личинок различных насекомых. Также в рацион данного вида входят моллюски и мелкая рыба. Некоторые рыбоводные хозяйства, причем не только в России, практиковали кормление лососевых естественными кормами. Однако, согласно исследованиям журнала Nature, для того чтобы произвести 1 фунт (около 450 граммов) товарного лосося, необходимо более трех фунтов дикой рыбы – такой как анчоусы, сельдь, сардина, менхеден, макрель. При таком расходе корма себестоимость продукции на выходе сильно возрастает. Кроме того, цены в течение года на кормовую рыбу колеблются, соответственно, планируя годовой бюджет, очень сложно просчитать точные расходы на корма. Наконец, кормо-

вую рыбу неудобно хранить: нужен либо отдельный отсадник, либо внушительные холодильные мощности.

Исходя из всех этих обстоятельств, сегодня большинство предприятий аквакультуры во всем мире выбирают искусственные корма для рыб.

Лососевые виды рыб наиболее требовательны из традиционных объектов аквакультуры к содержанию кислорода в воде. При их выращивании этому фактору следует уделять особое внимание. Необходимо оперативно корректировать суточный рацион при колебаниях уровня кислорода в водоеме или рыбоводных емкостях. При высоких плотностях посадки в садках, бассейнах технологические ошибки и просчеты с подачей свежей воды сказываются на уровне кислорода. Следует также учитывать, что при активном питании интенсивность потребления кислорода у лососевых рыб возрастает на 50–200%. Многими исследователями доказано, что даже кратковременные, но частые снижения уровня кислорода в рыбоводных емкостях отрицательно сказываются на влиянии корма на рост рыб.

Потребители привыкли к тому, что мясо лососевых рыб имеет характерный розоватый оттенок различной степени интенсивности. Дикий лосось получает и накапливает каротиноидный краситель, содержащийся в мелких и крупных креветках, лобстерах или крабах, в дикой природе, и таким образом мясо дикого лосося приобретает красновато-оранжевый цвет. Для того чтобы добиться необходимого цвета мяса рыбы при искусственном выращивании, поставщики кормов добавляют в свою продукцию красители – натуральные или искусственные. В их числе – астаксантин, окрашивающий мясо рыб в розовый цвет различной интенсивности. При этом количество пигмента, необходимое для конкретной партии, зачастую



Американский Совет по экспорту сои (U.S. Soybean Export Council (USSEC) является некоммерческой организацией, принадлежащей фермерам, деятельность которой полностью направлена на повышение ценности и экспортной потребности сои из США. Это динамическое партнерство заинтересованных сторон, объединяющее американских фермеров-производителей сои, продавцов и экспортеров и связанные с ними агропромышленные фирмы и сельскохозяйственные организации. Целью Совета является расширение использования американской сои в мире, отвечая потребностям зарубежных клиентов, использующих сою и соевые продукты из США в кормах для птицеводства, животноводства и рыбоводства и на пищевые цели. Для выполнения этой миссии Совет использует глобальную сеть международных представительств. Главный офис находится в штате Миссури, США.

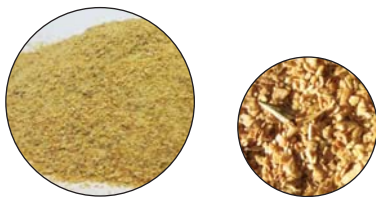


За дополнительной информацией
обращайтесь по адресу:
16305 Swingley Ridge Road, Suite 200
Chesterfield, MO 63017-USA
phone: +1-636.449.6400.
<http://ussec.org/contact-ussec>
www.ussec.org

U.S. SOY for a growing world

Зарубежные рыболовецкие предприятия для кормления рыб часто используют сою и продукты ее переработки.

Российские компании, занимающиеся выращиванием рыбы, пока в большинстве своем настороженно относятся к сое и продуктам ее переработки.



Для удешевления себестоимости конечной продукции ряд иностранных рыболовецких предприятий использует корма с добавлением таких продуктов переработки сои, как соевый шрот и соевый белковый концентрат

производители корма рассчитывают исходя из сроков получения товарной продукции в условиях хозяйства.

Технологии производства кормов

Сейчас на рынке можно встретить два основных вида кормов – гранулированные и экструдированные. Первые получают путем смешивания компонентов корма со связующим веществом и изготовления гранул из полученной массы.

Экструдированные корма изготавливаются на специальном оборудовании – в экструдерах путем продавливания кормовой смеси посредством пара через формирующие отверстия. Корма, изготовленные данным способом, имеют пористую внутреннюю текстуру. В результате воздействия давления и температуры в обрабатываемом материале происходит денатурация белка, а также полная стерилизация корма.

Гранулированные корма, как правило, стоят несколько дешевле, чем экструдированные, однако у последних есть ряд существенных преимуществ.

Частицы экструдированных кормов являются более прочными, чем частицы гранулированных кормов, поэтому крошимость и отсев кормов данного вида составляет менее 1%, а для гранулированных кормов – от 5 до 8%, в некоторых случаях – до 10%. Таким образом, при использовании экструдированных кормов на 75% уменьшается количество пыли, попадающей в воду при кормлении рыбы, и снижается загрязнение воды. Кроме того, экструдированные корма не размокают в течение 24 часов пребывания в воде. Водостойкость же гранулированных кормов не превышает четырех часов.

Также специалисты отмечают, что корма в экструдированном виде более эффективно усваиваются рыбой, при их использовании можно получить низкие кормовые коэффициенты. Например, при выращивании радужной форели на экструдированных кормах можно получить кормовые коэффициенты в пределах 0,6–0,8, тогда как на гранулированных кормах нижний предел кормовых коэффициентов составляет 1,2–1,4.

Соя в кормах для рыб

Зарубежные рыболовецкие предприятия для кормления рыб часто используют сою и продукты ее переработки. Соя богата белком, кислотами Омега-3 и ненасыщенными жирами. Некоторые специалисты считают, что данные компоненты могут, в зависимости от ряда факторов, на 30, а то и на 50% заменить те же питательные вещества животного происхождения. При этом соя гораздо дешевле рыбных кормов из такого традиционного для данной продукции сырья, как рыбий жир, рыбная мука и т. д.

Для удешевления себестоимости конечной продукции ряд иностранных рыболовецких предприятий использует корма с добавлением таких продуктов переработки сои, как соевый шрот и соевый белковый концентрат.

Российские же компании, занимающиеся выращиванием рыбы, пока в большинстве своем настороженно относятся к сое и продуктам ее переработки. В то же время ряд птицефабрик в нашей стране уже активно использует соевый шрот в качестве кормовой добавки и получает хорошие результаты.

Перспективы рынка рыбных кормов

В целом в товарном рыболовстве нашей страны используется около 450 тыс. тонн кормов. Если для выращивания карповых применяется зерно или корма из отходов зернопроизводства, которые изготавливаются в России, то для лососевых и осетровых рыб сегодня большинство кормов закупается за рубежом. Российской же продукции достойного качества по оптимальным ценам крайне мало. Эксперты отмечают, что главные причины тому – дефицит рыбной муки и российских витаминно-минеральных добавок.

В 2013 году из Финляндии, Норвегии и других стран, по данным портала FishNews, в Россию было завезено около 35 тыс. тонн форелевых кормов.

Участники рынка уверены, что для увеличения производства кормов необходимо строить новые предприятия и проводить модернизацию действующих линий. Для успеха также важно объединение бизнеса с профильными российскими научно-исследовательскими институтами для разработки и доработки рецептов и технологий производства.

А качественные корма отрасли необходимы. Минсельхозом 16 января текущего года утверждена отраслевая программа «Развитие товарной аквакультуры (товарного рыболовства) в Российской Федерации на 2015–2020 годы». В документах предполагается увеличение объема производства аквакультуры до 315 тыс. тонн к 2020 году, а рыбопосадочного материала – до 38,7 тыс. тонн. Таким образом, через несколько лет потребность в кормах у наших рыболовов практически утроится. А значит, им, вероятно, понадобятся новые конкурентоспособные поставщики. И многие предприятия аквакультуры предпочтут работать со своими соотечественниками. При условии, что качество продукции у них будет на высоком уровне, а цены – приемлимыми.

конференция

WORLD SOY – FEEDS

МИРОВАЯ СОЯ – КОРМА

**Мировой и российский рынок сои и кормовых шротов.
Влияние на современное кормопроизводство.**

Россия | Санкт-Петербург | Сокос Отель Palace Bridge

3–6 июня 2015



сфера
издательский дом

Организатор конференции:

ИД «Сфера»

Тел. +7 (812) 70-236-71

www.soya2015.sfera.fm

ИД «Сфера» приглашает Вас посетить первую в России конференцию с мировым именем: **World Soy – Feeds. Мировая Соя – Корма.**



Конференция проходит в самое живописное петербургское время года – в период белых ночей. Белые ночи в Санкт-Петербурге дают возможность восхищаться великолепными дворцами и храмами, памятниками и разводными мостами, реками и плывущими по ним кораблями не только днем, но и ночью. Мы предложим вам традиционное развлечение: катания по Неве на прогулочном теплоходе, совмещенного с дружеским ужином и бесценным общением.

Мнение эксперта

Сделать качественный корм – это мало. Важно, чтобы и цена на него была конкурентоспособной, иначе спросом он пользоваться не будет.

Уже в течение 10 лет проводятся исследования по поиску альтернативы рыбной муки – основного компонента для производства рыбных кормов.



Александр Литов,
начальник отдела продаж рыбных
кормов ООО «Техкорм»

О том, как обстоит ситуация на рынке кормов, о тенденциях, поставщиках, а также о российском опыте в данной отрасли рассказал **Александр Литов, начальник отдела продаж рыбных кормов ООО «Техкорм».**

– Александр, расскажите, рыбные корма каких производителей по странам присутствуют на российском рынке сегодня? Качество продукции поставщиков из каких стран считается наилучшим?

– В основном поставщики кормов – это предприятия, находящиеся в государствах Евросоюза: Норвегии, Италии, Франции. Цены на продукцию у этих компаний практически одинаковы.

– Выбирая корма, на какие критерии ориентируются российские рыбоводы?

– Им важно соотношение цены и качества. За дешевым продуктом сейчас не гонятся. Выбор качественных кормов для рыбы на рынке достаточно большой. Однако вся продукция представлена иностранными производителями.

– А в нашей стране нет достойных изготовителей кормов?

– В нашей стране есть предприятия, изготавливающие рыбные корма, однако рыбоводы жалуются, что качество продукции у них нестабильно. К тому же такие показатели, как темпы роста и кормовой коэффициент, у них гораздо хуже, чем у иностранных конкурентов.

– Что тормозит развитие производства рыбных кормов в России?

– Для нашей страны те сегменты аквакультуры, для которых необходимы рыб-

ные корма, в частности выращивание лососевых и осетровых видов рыб, – сравнительно новые направления бизнеса. Соответственно, и в производстве рыбных кормов знания и опыта у нас гораздо меньше, чем у зарубежных специалистов. Европейские компании вкладывают ежегодно миллионы евро в разработки новых технологий и изучение сырья для изготовления кормов.

И эти компании российским производителям кормов догнать очень тяжело. Это было бы возможно сделать, если бы крупнейшие российские предприятия аквакультуры скооперировались с крупным европейским производителем корма, у которого наши специалисты могли бы перенять опыт.

Но сделать качественный корм – это мало. Важно, чтобы и цена на него была конкурентоспособной, иначе спросом он пользоваться не будет.

– Сейчас большой популярностью у рыбоводов пользуются экструдированные корма. Можно ли сказать, что они полностью вытеснили гранулированные?

– Большинство рыбоводов ушли от использования гранулированных кормов. Их применяют в ряде хозяйств, выращивающих карповых. А вот для кормления лососевых и осетровых видов используются экструдированные корма. Они лучше перевариваются и усваиваются, так как в них протеин в более доступной форме.

– Могут ли у производителей рыбных кормов возникнуть сложности с разработкой рецептуры для какого-либо вида товарной рыбы?

– У мировых производителей кормов наработана большая база. Хорошо изучено более 60 видов рыб, для которых созданы различные рецептуры кормов.

– Появились ли на глобальном рынке ингредиентов для производства кормов такие, которые позволяют снизить се-

бестоимость продукции, с одной стороны, и повысить ее качество – с другой? Расскажите о таких ингредиентах.

– Уже в течение 10 лет проводятся исследования по поиску альтернативы рыбной муки – основного компонента для производства рыбных кормов. Специалисты рыбного бизнеса понимают, что данного сырья в мире становится все меньше, и ищут, чем его можно заменить. В том числе используется соя, различные белковые концентраты растительного и животного (но не из рыбы) происхождения. В целом сегодня известно около 40 видов сырья, способного заменить рыбную муку.

Некоторые из заменителей рыбной муки не ухудшают такие показатели рыбоводных хозяйств, как объемы выращенной рыбы и ее качество. Однако альтернативы рыбной муке, которая бы улучшила озвученные показатели, пока нет. А вот по цене заменители значительно дешевле самой рыбной муки.

– Изменились ли в вашей компании цены на рыбные корма в последние месяцы?

– В евровом эквиваленте цены остались те же, что в конце прошлого года. Некоторые корма даже несколько подешевели.

Но в связи с тем, что евро подешевело по отношению к рублю, сейчас корма, предлагаемые нами, стоят значительно дешевле.

– На что вы бы советовали обратить внимание предприятиям аквакультуры при поиске поставщика рыбного корма?

– Все крупные мировые производители с хорошей репутацией у рыбоводов находятся на слуху. И все же, выбирая поставщика, в первую очередь стоит обратить внимание на репутацию производителя, поинтересоваться у коллег. Найдя несколько подходящих поставщиков, стоит заказать у них пробные партии. И конечно, один из важнейших критериев выбора – соотношение цены и качества. **РБ**

конференция

WORLD SOY – FEEDS

МИРОВАЯ СОЯ – КОРМА

**Мировой и российский рынок сои и кормовых шротов.
Влияние на современное кормопроизводство.**

Россия | Санкт-Петербург | Сокос Отель Palace Bridge

3–6 июня 2015



Организатор конференции:
ИД «Сфера»
Тел. +7 (812) 70-236-71

Регистрация и подробная
информация на сайте
www.soya2015.sfera.fm

Спикеры конференции **World Soy – Feeds. Мировая Соя – Корма:**



Сергей Соколовский,
исполнительный директор
ГК «Содружество»



Иани Адриан Чихайя,
доктор наук, консультант
USSEC, Румыния



Виктор Лищенко,
д. э. н., профессор, директор
Центра международного
агробизнеса и продовольственной
безопасности, ВШКУ



Томас Милки,
исполнительный
директор,
ISTA Mielke GmbH –
OIL WORLD

Гость:



Дезис Смитс,
президент Ассоциации латвийских
рыбопереработчиков

Беседовала:



Елена Максимова

Трудности делают нас сильнее!



Дезис Смитс,
президент Ассоциации
латвийских
рыбопереработчиков:

«Российские партнеры наших рыбопереработчиков боятся заключать долгосрочные контракты. В свою очередь латвийские предприятия уменьшили объемы выпускаемой продукции: теперь они изготавливают тех же консервов ровно столько, сколько необходимо под заказ, – не работают на склад».

Россия – перспективный рынок сбыта различных товаров для многих стран. В том числе для Латвии, которая поставляет нам значительные объемы рыбной продукции. Однако сейчас очень многие страны, работающие с Россией, испытывают некоторые трудности: кому-то не платят вовремя по контракту, у кого-то сокращаются объемы поставок в нашу страну. О том, как в текущей ситуации складываются отношения у российских предпринимателей с латвийскими рыбопереработчиками, мы поговорили с **президентом Ассоциации латвийских рыбопереработчиков Дезисом Смитсом.**

— **Дезис, расскажите, изменились ли за последние месяцы бизнес-отношения с Россией латвийских рыбопереработчиков в плане объемов поставок? Что изменилось?**

— Осязательных изменений нет. Наши продукты, в частности шпроты, в России любят. К тому же данная продукция относится к среднему и низкому ценовому сегменту, а следовательно, в кризис может быть востребована. Поэтому своих российских клиентов наши предприятия сохранили. Но проблемы все же появились. Главная из них – нестабильность валюты. Причем эта проблема ощущается не только при работе с Россией, но и при поставках в другие государства Таможенного союза – Белоруссию и Казахстан.

Надеемся, что ситуация – как политическая, так и экономическая – стабилизируется. Ведь в Россию поставляется 50% продукции латвийских рыбопереработчиков.

— **Вы сказали, что надеетесь на изменение политической ситуации. Разве текущая мешает вести бизнес?**

— Нынешняя политическая ситуация дает плохой фон для бизнеса. Например, переписываясь с клиентом из России, их латвийские партнеры стараются взвешивать каждое слово, боятся написать что-то лишнее и испортить отношения.

С другой стороны, мы, представители бизнеса – как российские, так и латвийские, – повлиять на сложившуюся ситуацию не можем. Остается только наблюдать, делать прогнозы и ждать.

— **Чего ждать?**

— В том числе стабилизации доллара и евро по отношению к рублю. Ведь в евро наши рыбопереработчики не поднимают цену на свою продукцию. В рублях же эта цена сильно выросла. И непонятно, как она будет меняться в ближайшее время. Поэтому рос-

сийские партнеры наших рыбопереработчиков бояться заключать долгосрочные контракты. В свою очередь латвийские предприятия уменьшили объемы выпускаемой продукции: теперь они изготавливают тех же консервов ровно столько, сколько необходимо под заказ, – не работают на склад.

– В Латвии государство поддерживает рыбопереработчиков? Каким образом?

– Да, в частности власти предоставляют экспортную поддержку, которая заключается в поиске клиентов и источников финансирования.

Однако они могут оказать кратковременную помощь в трудной экономической ситуации. Например, предоставить льготы по налогам, но, чтобы иметь прочные позиции на рынке, представителям бизнеса в нашей стране необходимо работать самостоятельно и рассчитывать на себя. Допустим, сейчас, когда поставки в Россию сократились, наши переработчики должны искать новые рынки сбыта, чтобы сохранить объемы поставок и прибыль.

– В какие страны, помимо России, латвийские рыбопереработчики поставляют продукцию?

– В целом мы поставляем нашу продукцию в 37 стран. В их числе – Дубай

«Это не первый кризис в России на нашей памяти. Вспомним дефолт 1998 года. От него латвийские рыбопереработчики действительно сильно пострадали, и по сравнению с ним текущие сложности кажутся незначительными. В целом трудности только закаляют и делают нас сильнее».

и Эмираты. Но объемы отгрузок в эти государства очень небольшие.

– А какой объем продукции вы продаете на внутреннем рынке?

– Латвия – это лишь 2% рынка сбыта, ведь сама по себе страна очень маленькая.

– Не секрет, что многие российские предприниматели сейчас испытывают серьезные трудности и создают их своим партнерам. Например, вовремя не платят по контракту. Что важнее в этой ситуации для игроков латвийского рынка рыбопереработки: получить свои деньги вовремя или пойти на уступки и сохранить клиента?

– Если у клиента нет денег, чтобы в срок оплатить поставку, то говорить ему об обязательствах по контракту – не самый эффективный ход. Ведь у российских предпринимателей с латвийскими рыбопереработчиками давние партнерские отношения, поэтому важнее всего сохранить клиента. А для этого нужно идти на уступки.

А вообще это не первый кризис в России на нашей памяти. Вспомним дефолт 1998 года. От него латвийские рыбопереработчики действительно сильно пострадали, и по сравнению с ним текущие сложности кажутся незначительными. В целом трудности только закаляют и делают нас сильнее. **РС**

TX-3000 ПОДНИМАЕТ ПЛАНКУ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ ДЛЯ АКВАКУЛЬТУР

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

—Стюарт Б. Джонсон, голландский художник

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

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

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

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



Превращая идеи в возможности.

ПРОГРЕССИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ ДЛЯ АКВАКУЛЬТУР

Безграничные возможности!

W WENGER®

wenger.com

BELGIUM TAIWAN BRASIL CHINA TURKEY INDIA



Снижение общего объема вылова в 2014 году по большей части связано с промысловыми обстановками в Дальневосточном и Северном бассейнах, вылов рыбы и водных биоресурсов в которых снизился на 3,9 и 5,7% соответственно.

Фото: www.foter.com

Рыбный рынок России: настоящее и будущее

По развитию рыбной отрасли в России эксперты рынка дают самые оптимистичные прогнозы, особенно в сравнении с другими продовольственными отраслями. И считают, что, несмотря на трудности, отечественные участники рыбного рынка показали хорошие результаты как в минувшем году, так и в начале текущего.

Вылов

По данным аналитиков исследовательской компании «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ», общий вылов

Russian fish market, its present and future

Market analysts give the most optimistic forecasts on the development of fish industry in Russia, especially compared to other food industry branches. They think that despite all difficulties national fish market players showed good results both last year and in the beginning of this year.

Yield

According to the data from GRYPHON-EXPERT research company analysts, the total fish yield and other aquatic resources production last year corresponded with the forecast data though was

Подготовила:

Елена Максимова

При подготовке статьи использовались данные исследования «Рыбная отрасль РФ и СЗФО: успехи и тенденции» компании «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ»

Prepared by:

Elena Maximova

Based on the data from the "Fish industry in Russia and North-West FD: success and trends"

рыбы и добычи других водных ресурсов в минувшем году соответствовал прогнозным данным, хотя и был ниже уровня предыдущего года на 2,2%. По данным «Федерального агентства по рыболовству», общий вылов всех российских пользователей на 30 декабря 2014 году составил 4039,4 тыс. тонн.

Снижение общего объема вылова в 2014 году по большей части связано с промышленными обстановками в Дальневосточном и Северном бассейнах, вылов рыбы и водных биоресурсов в которых снизился на 3,9 и 5,7% соответственно.

В Дальневосточном бассейне более 50% улова приходится на минтай. В прошлом году добыча составила 1506,8 тыс. тонн, что почти на 50 тыс. тонн меньше, чем в 2013 году.

В Северном бассейне более 70% приходится на добычу трески. В 2014 году ее вылов составил 433 тыс. тонн, что на 6 тыс. тонн больше, чем в 2013-м. Но в текущем году были снижены квоты по вылову на пикшу и мойву. В результате добыча пикши составила 78,3 тыс. тонн, что на 4,9 тыс. тонн меньше предыдущего года. Объем вылова мойвы составил 25,7 тыс. тонн, что на 35 тыс. тонн меньше 2013 года.

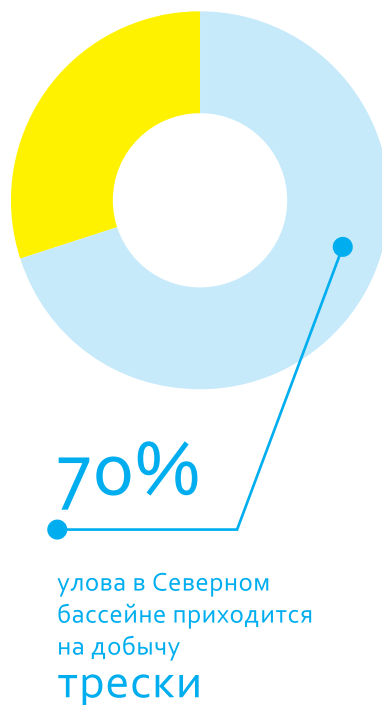
Первые результаты эмбарго

Одно из событий, которое напрямую коснулось игроков рыбного рынка в прошлом году, – введение ограничений на импорт из ряда стран. В результате введенного эмбарго на импорт рыбы, по предварительным данным Росстата за 11 месяцев 2014 года, общий объем импорта рыбной продукции на отечественный рынок снизился на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, объем экспортных поставок рыбы, рыбопродуктов и морепродуктов за пределы России также уменьшился на 12,3%.

Аналитики компании «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ» отмечают, что сокращение объемов импорта главным образом произошло за счет семги и форели: объем поставок этой рыбы в свежем, охлажденном и мороженом виде уменьшился на 24,3%, до 137 тыс. тонн. Также снизились поставки мороженой скумбрии на 8,3%, до 89,7 тыс. тонн.

Снижение экспорта рыбной продукции в январе – ноябре 2014 года происходило за счет мороженой рыбы. Объем поставок мороженой рыбы за 11 месяцев уменьшился на 16,1%, до 1 млн 320,5 тыс. тонн. Также уменьшился объем поставок готовой и консервированной рыбной продукции на 7,1%, до 19,6 тыс. тонн.

По данным комиссии РСПП по рыбному хозяйству и аквакультуре, доля рыбопродукции, запрещенной до 7 августа 2015 года к ввозу в РФ, составляла 15% от объема внутреннего рынка Российской Федерации и доминировала в нескольких сегментах рыбного рынка: в сег-



In the North basin, more than 70% of yield belongs to cod

Аналитики компании «ГРИФОН-ЭКСПЕРТ» отмечают, что сокращение объемов импорта главным образом произошло за счет семги и форели: объем поставок этой рыбы в свежем, охлажденном и мороженом виде уменьшился на 24,3%, до 137 тыс. тонн.

2.2% behind the previous-year value. According to the data from Federal Fishery Agency, the total yield from all Russian participants on December 30th, 2014, was 4,039 thousand tons.

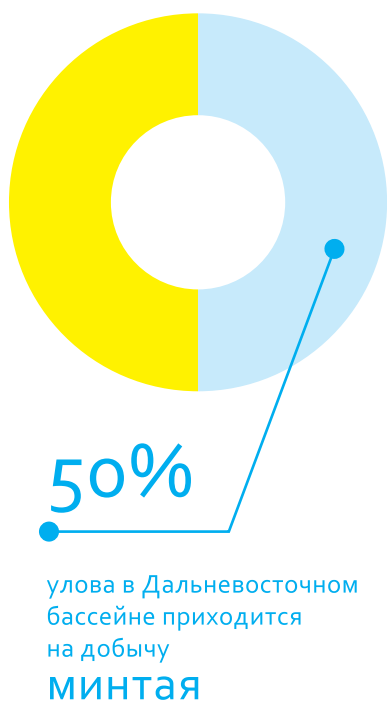
The decrease in total yield volume in 2014 took place mostly due to the fishing situation in the Far East and North basins, where fish and aquatic resources yield has fallen by 3.9% and 5.7% correspondingly.

In the Far East basin, more than 50% of yield belongs to pollock. Last year, its yield has reached 1506.8 thousand tons, which is almost 50 thousand tons less than in 2013.

In the North basin, more than 70% of yield belongs to cod. In 2014, its yield has reached 433 thousand tons, which is 6 thousand tons up the 2013 level. But this year, the fishing quotas for haddock and capelin. As a result, haddock yield volume has reached 78.3 thousand tons, which is 4.9 thousand tons below the previous year level. Capelin yield volume has reached 25.7 thousand tons, which is 35 thousand tons below the 2013 level.

Embargo's first results

One of the events having touched fish market players last year is the implementation of imports limitations from a number of countries. As a result of implemented embargo, according



In the Far East basin, more than 50% of yield belongs to pollock

менте охлажденной рыбы – 60%, в сегменте продовольственного сырья для производства продукции из сельди и скумбрии – 45, в сегменте креветок – около 50, в сегменте мороженной мойвы – свыше 50, в сегменте минтаевого сурими – свыше 70%.

Динамика цен

Цены на рыбу, а соответственно, рыбную продукцию за минувший год сильно выросли. Так, по сравнению с февралем 2014 года, по данным портала agroperspectiva.com, цена на рыбу живую и охлажденную увеличилась на 22,3%, или на 29,48 руб./кг. В январе средняя цена на данную товарную категорию составляла 155,8 руб./кг. А в феврале рыбу живую и охлажденную в нашей стране продавали в среднем уже по 161,87 руб./кг, что на 6,05 руб./кг больше, чем месяц назад.

В то же время некоторые рыбопереработчики снижают цены на готовую продукцию. Так, 7 апреля текущего года компания «Русское море» объявила об очередном понижении цен на широкий ассортимент своей продукции под популярными торговыми марками «Русское море» и «Санта Бремор». Данная мера коснулась наиболее востребованных у российского потребителя видов продукции из сельди, морской капусты, крабовых палочек и др. в диапа-

to Rosstat's preliminary data from January to November 2014, the total fish products imports volume to Russian market has fallen by 9% compared to the similar last-year period. The volume of fish exports supply outside Russia has also fallen – by 12.3%.

GRYPHON-EXPERT's analysts notice that the decrease in imports volume has mostly taken place due to salmon and trout. The supply volume for such fish species sold fresh, chilled and frozen has fallen by 24,3% reaching 137 thousand tons. Frozen mackerel supply volumes have also fallen by 8.3% reaching 89.7 thousand tons.

The decrease in fish products exports from January to November 2014 took place due to frozen fish. The volume of frozen fish supply has decreased by 16.1% in 11 months, reaching 1,320.5 thousand tons. Ready-made and canned fish products supply volume has also fallen by 7.1%, reaching 19.6 thousand tons.

According to the data from Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs's Fishing and Aquaculture Commission, the share of fish products banned to imports to Russia until August 7th, 2015, was 15% of Russia's domestic market and dominated in several fish market branches: 60% in the chilled fish branch, 45% in the branch of manufacturing raw materials for mackerel and herring, 50% in the shrimp branch, more than 50% in the frozen capelin branch, more than 70% in the pollock surimi branch.

Price dynamics

Prices for fish and, as a result, for fish production have grown significantly during the last year. Thus, according to the data from agroperspectiva.com web portal, prices for live weight and chilled fish have grown by 22.3%, or 29.48 rubles per kilo compared to February 2014. In January, the average price for such goods category was 155.8% per kilo. In February, live weight and chilled fish was sold in our country for an average of 161.87 rubles per kilo, which is 6.05 rubles per kilo more than a month ago.

At the same time, some fish processing companies lower their prices for ready-made products. Thus, on April 7th, Russkoye More company has announced another fall in prices for a broad assortment of their products under the popular labels "Russkoye more" and "Santa Bremor". Such a measure has mostly touched the most popular kinds of production among Russian consumers, such as herring, laminaria, crab sticks products, with the decrease from 5% to 19%. Before this, on March 30th, the company was the first in the industry to lower the price to all salmon delicatessen.

The possibility of lowering the prices has appeared due to the strengthening of the Russian national currency and also due to some executive decisions made by the company last autumn. The enterprises have increased the

GRYPHON-EXPERT's analysts notice that the decrease in imports volume has mostly taken place due to salmon and trout. The supply volume for such fish species sold fresh, chilled and frozen has fallen by 24,3% reaching 137 thousand tons.

зоне от 5 до 19%. До этого, 30 марта, компания первой в отрасли снизила цены на весь ассортимент лососевой деликатесной рыбы.

Возможность снижения цен появилась благодаря укреплению российской национальной валюты, а также ответственным решениям, принятым компаниями осенью 2014 года. Предприятия увеличили выпуск продукции из «дикого лосося» – дальневосточных лососевых, что способствовало развитию импортозамещения.

В конкурентной ситуации активизировались и другие рыбоперерабатывающие предприятия.

Рыбопереработка

В результате снижения объемов импортных поставок рыбопереработчикам, работающим на импортном сырье, пришлось в сжатые сроки искать новых поставщиков. Вероятнее всего это отразится на объеме производства рыбной продукции отечественными рыбоперерабатывающими предприятиями в отчетном году.

И если в 2013 году, сообщает в исследовании аналитиков «ГРИФОН-ЭКСПЕРТа», объем производства рыбной продукции превысил показатели предыдущего года на 2%, то в 2014-м ожидается снижение общего объема до 10%.

По данным отчетов о производстве рыбной продукции Федерального агентства Росрыбо-

The decrease in total yield volume in 2014 took place mostly due to the fishing situation in the Far East and North basins, where fish and aquatic resources yield has fallen by 3.9% and 5.7% correspondingly.

“wild salmon” (Far East salmon) products output, which encouraged the development if imports substitution.

In the situation of competition, other fish-processing enterprises have increased their activities.

Fish processing

As a result of the decrease in imports supply volume, fish processing enterprises working on



Food Processing Machinery

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



Посетите нас на выставке SPG 2015 - в Брюсселе · Зал 4 · Стенд 5943

Новаторское лидерство с 1919 года в решениях по переработке рыбы

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

ловства в 2013 году, основной объем в сегменте производства «рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных» приходится на мороженую рыбу – порядка 60%. В 2014 году структура в производстве сохранилась.

Прогнозы

Из материалов исследований очевидно, что российские рыбаки и переработчики ищут и находят возможности обеспечить страну сырьем и рыбной продукцией. И можно предположить, что в ближайшем будущем по многим позициям, среди которых такие нетрадиционные для нашей страны продукты, как мидии и шпроты, мы сможем обеспечить себя сами если не полностью, то в значительной степени.

Так, местные рыбаки предлагают заменить иностранные шпроты отечественными. Весной текущего года более 90 крымских предприятий активно вели добычу сырья для данного вида консервов в Черном море. «Преимущества черноморской рыбы в том, что она дико выращенная и поэтому очень полезна. И когда она идет в переработку, из нее получаются качественные рыбные консервы», – подчеркнул **заместитель директора рыбодобывающего предприятия Александр Витрищак**.

А устричные фермы России, по материалам портала izvestia.ru, готовы на 40% закрыть спрос рынка к 2016 году, если же им разрешат ввозить личинки устриц, то через два года смогут обеспечить 100%-ное импортозамещение по данной товарной позиции.

Что касается цен на сырье и продукцию рыбопереработки, то, судя по динамике, можно предположить, что в ближайшее время они стабилизируются. **fs**

Возможность снижения цен появилась благодаря укреплению российской национальной валюты, а также ответственным решениям, принятым компаниями осенью 2014 года.

The possibility of lowering the prices has appeared due to the strengthening of the Russian national currency and also due to some executive decisions made by the company last autumn.

imported raw materials had to search for new suppliers as soon as possible. It should possible reflect on fish production volumes by national fish processing enterprises during the financial year.

And if in 2013, as noted in the research by GRYPHON-EXPERT analysts, fish production volume was 2% over the last year value, then in 2014, the total volume decrease up to 10% is expected.

According to the data from Russian Federal Fisheries Agency's 2013 fish production reports, the main production volume for fish and processed and canned fish products branch belongs to frozen fish (about 60%). In 2014, such production structure was also kept.

Forecasts

According to the research materials, it is obvious that Russian fisheries and fish processing enterprises look for the possibilities to satisfy the country's needs in raw materials and fish products and find them at least. It is fair to assume that in the nearest future we can satisfy our needs if not fully, then pretty much, even in positions which are not traditional for our country, such as mussels and sprats.

Thus, local fisheries offer the substitution of imported sprats to local ones. This spring, more than 90 enterprises from Crimea have actively extracted raw materials for such canned products in the Black Sea. "The benefits of fish from the Black Sea are in the fact that it is grown wild and so very useful", – **Alexander Vitrishchak, the vice manager of a fish processing enterprise**, has noticed.

As for Russian oyster farms, they are ready to fulfil the market's demand by 40% in 2016, according to the data from izvestia.ru portal. If they are able to import oyster larvae, the 100% import substitution in this position can be seen in two years.

As for prices for raw materials and fish processing production, the dynamics show that they will stabilize in the nearest future. **fs**



20-я Юбилейная международная выставка
упаковочной индустрии

16–19 июня 2015

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Оборудование



**Готовая упаковка
и этикетка**



**Групповая упаковка
и складские системы**



Сырье и материалы

Забронируйте стенд на сайте
www.rosupack.com



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



В Китае рассказали о повышенном спросе на российские морепродукты

Морепродукция Дальнего Востока России пользуется популярностью в Китае в новогодние праздники. Об этом сообщила **председатель Ассоциации прикладной экономики провинции Хэйлунцзян Чжан Чуньцзяо**.

«В городе Суйфэнхэ (приграничная провинция Хэйлунцзяна), где сконцентрированы многие магазины российских товаров, у входа магазинов коробки с российскими морепродуктами складывались в ряды выше метра высотой. Крабовые ноги длиной 30 см, кета длиной около полуметра, другие товары привлекают множество покупателей. Спрос большой и в провинциях Цзилинь, Ляонин», – сказала она.

Китайский экономист отметила, что ее соотечественники охотно берут гребешки и делают с ними пельмени. Дети, по ее словам, очень любят мясо краба. Также для праздничного ужина китайцы покупают «замороженных авабй, рака-богомла с икрой, креветок из Магадана».

Чжан Чуньцзяо привела мнение владельцев торговых точек, согласно которому в этом году ассортимент российских морепродуктов значительно шире, чем в предыдущие годы. При этом пик продаж наступил в конце декабря 2014 года, но тенденция не спала и продолжилась до китайского Нового года, который в 2015-м выпал на 19 февраля.

Интерфакс

Переименование «Русского моря»

ОАО «Группа компаний «Русское море» (далее – Группа или Компания), крупнейший российский производитель атлантического лосося и форели и лидер в секторе дистрибуции охлажденной и свежемороженой рыбы, объявляет об изменении наименования Компании.

С 18 февраля 2015 года официальным наименованием Группы является публичное ак-

ционерное общество «Русская аквакультура» (ПАО «Русская аквакультура»). Уже завершены юридические процедуры, связанные с переименованием. Общий процесс ребрендинга Компании будет завершен в течение первого полугодия 2015-го.

Переименование связано в первую очередь со стратегией Группы, направленной на органический рост в секторе аквакультуры, и, в долгосрочной перспективе, создание первой вертикально интегрированной компании в сегменте выращивания рыбы в России.



Дистрибуторское направление продолжает оставаться ключевым бизнесом для Компании, ведь оно играет основную роль в развитии в секторе аквакультуры, так как обеспечивает эффективную логистику и реализацию охлажденной рыбы.

ПАО «Русская аквакультура»

Льготных тарифов на доставку рыбы с Дальнего Востока не будет

Росрыболовство больше не прорабатывает вопрос введения льготных тарифов на доставку рыбы с Дальнего Востока в центральные регионы РФ, заявил журналистам **глава ведомства Илья Шестаков**.



Власти РФ уже долгое время обсуждают возможности упрощения и упрощения перевозки рыбы с Дальнего Востока. Вопрос приобрел особую актуальность в связи с ограничениями на импорт продовольствия из ряда стран, введенными РФ в августе прошлого года в ответ на санкции. Шестаков в прошлом году сообщал, что рассматривается в том числе возможность отмены железнодорожного тарифа на перевозки рыбы с Дальнего Востока.

«Считаю дальнейшую проработку этого вопроса нецелесообразной... При этом хотим сосредоточиться на вопросах, связанных с выравниванием тарифов на перевозки рефрижераторными контейнерами с уни-

версальными», – сказал Шестаков, слова которого приводит РИА «Новости».

«Мы провели ряд совещаний, на которых обсуждалась возможность льготной тарификации доставки рыбы с Дальнего Востока. Мы не находим решения с нашими другими органами исполнительной власти», – добавил глава ведомства.

Росрыболовство также считает преждевременным вводить экспортные пошлины на рыбу по итогам трех месяцев мониторинга цен, сообщает деловая газета «Золотой Рог».



Первый вице-премьер правительства РФ Аркадий Дворкович 3 апреля заявлял, что правительство России рассматривает возможность введения экспортной пошлины на рыбу, однако пока целесообразность этого не определена.

«По итогам мониторинга цен в течение трех месяцев считаем преждевременным вводить экспортные пошлины на рыбу», – сказал Илья Шестаков.

«Цены начали расти в январе, причем продолжался рост, который начался после введения санкций, после роста курса доллара», – пояснил глава ведомства. – Сейчас мы видим: динамика уже совершенно другая».

fishretail.ru

Омских рыбаков просят отказаться от промысла в период нереста

С началом таяния льда на Иртыше, его притоках и пойменных системах вплоть до 20 мая для любителей рыбной ловли вступает в силу запрет на добычу водных биоресурсов на территории региона.

Эта мера регламентирована Правилами рыболовства для Западно-Сибирского рыбохозяйственного бассейна, утвержденными приказом Минсельхоза РФ от 22 октября 2014 года, и распространяется на период нереста рыбы. В речных водах она длится дольше, для озер эти сроки ограничены месяцем – с 25 апреля по 25 мая.

Тем не менее в это время разрешается добыча рыбы одной донной или поплавочной удочкой и спиннингом с бере-

га, если количество крючков не превышает двух штук на одного рыбака, а также жерлицами с количеством крючков не более пяти.

«Хочу также обратить внимание, что повсеместно на территории Омской области запрещен для добычи осетр сибирский, занесенный в Красную книгу России, а также стерлядь и нельма, занесенные в Красную книгу Омской области», – прокомментировал **Вадим Дьяченко, начальник Омского отдела государственного контроля, надзора и охраны водных биоресурсов и среды их обитания Верхнеобского теруправления Росрыболовства**.

fishretail.ru

Из-за высоких цен на треску вырос экспорт норвежских морепродуктов

В I квартале 2015 года экспорт рыбы и морепродуктов из Норвегии достиг рекорда, движимый высокими ценами на треску и увеличением экспорта лосося, сообщает Норвежский совет морепродуктов.

В I квартале 2015 года Норвегия экспортировала морепродуктов на сумму 17,4 млрд норвежских крон (NOK). Это представляет собой увеличение на 3%, или на 445 млн норвежских крон по сравнению с I кварталом 2014 года.

Большая часть прироста произошла в марте, когда стоимость экспорта выросла на 13%, или на 741 млн норвежских крон.



Гейр Баккефолль, директор по коммуникациям Норвежского совета морепродуктов, сказал: «Март показал новый рекорд продаж, что делает I квартал 2015 года лучшим периодом для экспорта норвежских морепродуктов, даже несмотря на более слабый экспорт в первые два месяца этого года. Высокие цены на треску являются одной из причин этих результатов. Кроме того, экспорт лосося в течение всего квартала был довольно высоким, что отчасти связано с ослаблением курса норвежской кроны к другим валютам, как евро и доллар США».

Экспорт лосося увеличился на 5% в I квартале 2015 года по сравнению с I кварталом 2014-го. Норвежский экспорт форели снизился на 26% по сравнению с I кварталом прошлого года. Основными покупателями норвежской форели являются Беларусь и Польша.

Отмечено также увеличение продаж свежей трески, но сократились продажи замороженной трески. Стоимость экспорта свежей трески, в том числе филе, составила 869 млн норвежских крон в I квартале. Это представляет собой увеличение на 14%, или на 108 млн норвежских крон, по сравнению с I кварталом 2014 года.

В марте экспорт свежей трески вырос на 48%, или на 124 млн норвежских крон, по сравнению с тем же месяцем прошлого года.

fishretail.ru



2015 год начинается для Чили с роста экспорта рыбы и морепродуктов

Экспорт продукции рыболовства и аквакультуры из Чили в январе 2015 года достиг 553 700 000 долл. США, что на 5,7% больше, чем за тот же месяц в 2014-м (523 800 000 долл. США).

Объемы экспорта в течение первого месяца этого года выросли на 16,1%, с 98 300 тонн в 2014 году до 114 100 тонн в 2015-м, согласно последнему докладу Подсекретариата рыбного хозяйства и аквакультуры (SUBPESCA).

Экспорт замороженной продукции стал самым большим по объему – на его долю пришлось 38,4% от общего объема внешних поставок рыбной продукции. Поставки свежей продукции и рыбьего жира оказались чуть меньше.

Основным экспортным товаром остается атлантический лосось, экспорт ко-

торого составил 44,7% от общего объема продаж за рубежом, общей стоимостью 247 500 000 долл. США.

Чилийские морепродукты поставляются в 60 стран, из которых на 9 основных импортеров приходилось 81,1% от общего объема экспорта. Среди них главными рынками сбыта остаются Япония, США, Бразилия, Южная Корея, Китай и Россия.

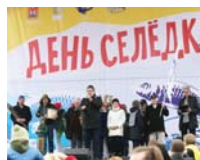
fishretail.ru

День селедки отметили в Калининграде в десятый раз

Самый массовый и народный праздник – День селедки – отметили 11 апреля в Калининграде на набережной исторического флота Музея Мирового океана.

«Калининград – город, где находится самый лучший рыболовецкий флот, который в послевоенные годы накормил весь наш регион и всю страну. Благодаря рыбному флоту, рыбакам вырос наш город. Сегодня праздник особый – он проводится в 25-летие самого музея, который и придумал 10 лет назад этот праздник», – сказала гендиректор музея Светлана Сивкова.

Начались торжества прибытием исторического парусного куренаса «Русна», доставившего по реке Преголе на берег почетных гостей. Это старинное рыбацкое судно, построенное по чертежам XIV века, сегодня является плавучим экспонатом Музея Мирового океана, однако вплоть до середины прошлого века рыбаки выходили на нем на промысел в Куршский залив.



В этом году единственный в России комплексный морской Музей Мирового океана отмечает свое 25-летие. А 10 лет назад он впервые пригласил калининградцев и гостей города вместе отметить День селедки. После поздравлений в адрес именинников традиционные бочки селедки получили калининградский губернатор

Николай Цуканов, глава Калининграда Александр Ярошук и представители Министерства культуры.

«Эта бочка селедки – для нашего губернатора, чтобы он всегда беспокоился о наличии на столах калининградцев хорошей свежей рыбы и развитии промышленности, вторая бочка селедки – главе администрации, чтобы он позаботился об увеличении количества рыбных магазинов в городе», – сказала С. Сивкова.



Праздник продолжился водным шоу на реке Преголе. В течение всего дня для посещения были открыты плавучие экспонаты музея – научно-исследовательское судно «Витязь», НИС космической связи «Космонавт Виктор Пацаев», подлодка Б-413, рыболовецкий траулер СРТ-129, который уже в понедельник будет отбуксирован в доки Светловского судоремонтного завода на плановые ремонтные работы.

Весь день для гостей праздника, который располагался на территории морского квартала, принадлежавшего музею, работала ярмарка сувениров и рыбный базар, многочисленные кафе. А на двух сценах – главной и малой – без остановки шла культурная программа с концертами и конкурсами.

Росрыболовство

Крабовые палочки «Меридиан» избавились от консервантов

Следуя трендам рынка продуктов питания в отказе от консервантов, «Меридиан» доработал рецептуры продуктов на основе сурими и полностью исключил из состава крабовых палочек консерванты.

Крабовые палочки «Меридиан» производятся из филе белых океанических рыб, вкус максимально приближен ко вкусу крабового мяса, продукт богат полез-



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления Вашим предприятием



Успех – вопрос системы

**Быстрее
Надежнее
Эффективнее**

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

Преимущества:

- оптимально настроенные процессы
- учет всех требований отрасли
- быстрая окупаемость инвестиций благодаря короткому сроку внедрения

CSB-System в России:

115054 г. Москва, ул. Пятницкая 73, офис 8
Тел.: +7 (495) 641-51-56 ■ Факс: +7 (495) 953-31-16

197342 г. Санкт-Петербург,
ул. Белоостровская 2, офис 423
Тел.: +7 (812) 449-42-63 ■ Факс: +7 (812) 449-42-64

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



ным белком и не содержит сою. Для идентификации продукции, изготовленной по новой рецептуре, разработан значок «Не содержит консервантов» и интегрирован в дизайн упаковок: охлажденные крабовые палочки «Снежный краб», 100 граммов; охлажденные крабовые палочки «Снежный краб», 200 граммов; традиционные охлажденные крабовые палочки «Меридиан», 200 граммов.

unipack.ru

Рыбохозяйственные научные организации провели в 2014 году 1,4 тыс. экспедиций

Научно-исследовательские организации Росрыболовства в 2014 году провели около 1,4 тыс. экспедиций, собрав обширный материал по биологии и состоянию запасов всех промысловых объектов в исключительной экономической зоне (ИЭЗ) Российской Федерации, на континентальном шельфе и в территориальном море, а также во внутренних водах Российской Федерации.

Общее количество экспедиций по сравнению с 2013 годом увеличилось на 7,5%, при этом число морских экспедиций уменьшилось на 1,2%.

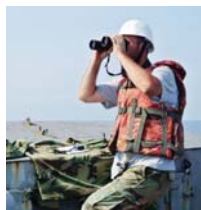
Большой объем исследований был выполнен в рамках рыбохозяйственного мониторинга научными наблюдателями на промысловых судах. Результаты были использованы в оценках запасов и подготовке прогнозов вылова, разработке рекомендаций по мерам сохранения и рационального использования водных биоресурсов, при подготовке научно-обоснованных материалов к мероприятиям по международному сотрудничеству, а также для защиты интересов российского рыболовства и разработки мер обеспечения качества и безопасности продукции из водных биоресурсов.

Однако по причине недостаточного финансирования и роста стоимости затрат на проведение экспедиционных

исследований ряд традиционных учетных съемок в 2014 году был выполнен в сокращенном варианте.

В 2014 году рыбохозяйственная наука основное внимание уделяла организации исследований состояния запасов водных биоресурсов, а также подготовке прогноза вылова водных биоресурсов на 2015 год и уточнению ОДУ на 2014 год.

На основании новых данных двумя приказами Минсельхоза России были внесены изменения в ОДУ по восьми единицам прогнозирования. Все изменения прошли государственную экологическую экспертизу. За счет внесения изменений общий допустимый улов был увеличен в 2014 году на 55,8 тыс. тонн, в том числе по минтаю – на 51 тыс. тонн, треске – на 2 тыс., трубачам – на 1,3 тыс., креветке северной – на 0,9 тыс., креветке гребенчатой – на 0,5 тыс., трепангу – на 0,1 тыс. тонн.



Сырьевая база отечественного рыболовства в пределах исключительной экономической зоны, территориального моря, внутренних вод, континентального шельфа Российской Федерации, а также в Азовском и Каспийском морях на 2015 год (за исключением объектов совместного регулирования СРНК) оценивается примерно в 4,8 млн тонн. При этом 86,4% приходится на морские биоресурсы, 9,4% – на андромные виды рыб и 4,2% – на водные биоресурсы, обитающие в пресноводных объектах. Доля видов водных биоресурсов, для которых установлен общий допустимый улов (ОДУ), составляет 2757,5 тыс. тонн (58%), а доля видов водных биоресурсов, для которых ОДУ не установлен, – 1998,3 тыс. тонн, или 42%.

До начала 2015 года были изданы все необходимые распорядительные акты об утверждении объемов ОДУ по видам рыболовства, а также по наделению квотами добычи (вылова) водных биоресурсов различных субъектов Российской Федерации, отдельных пользователей водными биоресурсами в соответствии с имеющимися у них долями.

На основании обращений Росрыболовства Минсельхозом России в 2014 году было принято решение о выделении на 2015–2017 годы до-

полнительных средств федерального бюджета на выполнение рыбохозяйственных исследований путем перераспределения средств с госпрограммы «Развитие сельского хозяйства на 2013–2020 годы». Таким образом, общий объем финансирования подпрограммы «Наука и инновации» госпрограммы «Развитие рыбохозяйственного комплекса» на 2015 год составил 4263,79 млн руб., на 2016 год – 3779,96 млн руб. и на 2017 год – 3606,8 млн руб. В то же время с учетом текущей финансовой ситуации в стране Минфин России обозначил возможность снижения средств федерального бюджета в 2015 году на 10%, в том числе и по указанному выше направлению.

Вместе с тем, как было отмечено на заседании Коллегии Росрыболовства 9 апреля 2015-го, в текущем году не планируется сокращения количества экспедиций.

Росрыболовство

Вылов синего краба в Западно-Камчатской подзоне достиг 1922,4 тонны

По данным ФГБНУ «МагаданНИРО», в Охотском море продолжается добыча синего краба, краба-стригуна опилю, краба-стригуна ангулятуса, равноношного краба, северной креветки и трубача.



Так, в Северо-Охотоморской подзоне с начала 2015 года добыто 6,1 тонны (1,1% от ОДУ) синего краба. В Западно-Камчатской подзоне в отчетный период 2015-го промышленный лов синего краба достиг 1922,4 тонны (54,1% от ОДУ). За аналогичный период 2014 года в Западно-Камчатской подзоне было добыто 948,2 тонны (22,1% от ОДУ) краба. Таким образом, по темпам освоения синего краба в 2015 году наблюдается опережение по сравнению с 2014-м.

К промыслу краба-стригуна приступили шесть судов. Среднесуточный вылов составлял 3,2 тонны, максимальный – 9,2 тонны. Всего с начала года в Северо-Охотоморской подзоне добыто 33,5 тонны данного вида краба, или 0,3% от ОДУ. Нарас-

тающий вылов краба-стригуна опилю в Северо-Охотоморской подзоне в 2014 году на эту дату был 7,4 тонны (0,1% от ОДУ).

С начала 2015-го краба-стригуна ангулятуса в Северо-Охотоморской подзоне добыто 374,7 тонны (98,6% от ОДУ). Объемы вылова краба-стригуна ангулятуса в Северо-Охотоморской подзоне в 2015-м выше показателей прошлого года (в 2014-м – 205,4 тонны краба, что составило 54,1% от ОДУ).



Промысел равноношного краба в Северо-Охотоморской подзоне в анализируемый период 2015 года осуществлялся 10 судами. Среднесуточный улов составил 3,1 тонны, максимальный – 7,4 тонны. Вылов с начала 2015-го – 864,2 тонны (42,8% от ОДУ). В Западно-Камчатской подзоне в отчетный период промысел равноношного краба вело одно судно. Нарастающий вылов краба с начала года составил 99 тонн (31,4% от ОДУ).



Промышленный лов северной креветки в Северо-Охотоморской подзоне в отчетный период 2015 года осуществлялся четырьмя судами. Средний улов в сутки составлял 2,2 тонны, максимальный – 3,7 тонны, улов на трапение – 0,5 тонны. Всего с начала 2015 года добыто 741,8 тонны (27,5% от ОДУ) креветки северной.

Вылов трубача в Северо-Охотоморской подзоне с начала 2015 года составил 293,5 тонны (7,1% от ОДУ).



В целом анализ вылова промысловых беспозвоночных в Северо-Охотоморской подзоне показал, что в 2015 году темпы их освоения выше, чем в 2014-м, вследствие более благоприятной промысловой обстановки.

magiro.ru



Контроль Качества



Эксперт:

Всеволод Вишневецкий,
председатель СПб ООП
«Общественный контроль»

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

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

Что повлияло на качество рыбных пресервов?

В последние годы результаты экспертиз качества и безопасности рыбных пресервов, которые проводила Санкт-Петербургская общественная организация потребителей «Общественный контроль», вселяли оптимизм. Специалисты отмечали, что культура производства рыбоперерабатывающей отрасли заметно выросла, и любимая многими селедка стала намного безопаснее и качественнее.



Проверка показала, что 5 из 10 образцов пресервов не соответствовали обязательным требованиям: четыре образца не отвечали нормам по безопасности, а один не прошел тест по органолептическим показателям.

В 2013 году положительная тенденция достигла своего пика: впервые за многие годы исследований все приобретенные в розничной торговле образцы были признаны соответствующими СанПиНу.

К сожалению, осенью минувшего года все вернулось на круги своя: проверка показала, что 5 из 10 образцов пресервов не соответствовали обязательным требованиям: четыре образца не отвечали нормам по безопасности, а один не прошел тест по органолептическим показателям. Эксперты связывают эту негативную тенденцию с последствиями эмбарго, введенного Россией в отношении импортного рыбного сырья.

Пресервы с «сюрпризом»

Образцы пресервов из рыбы разных российских изготовителей были приобретены в магазинах «Окей», «Дикси», «Полушка», «Семья» и доставлены на исследование в испытательный центр ОАО «Гипрорыбфлот».

Четыре образца не соответствовали микробиологическим нормам: в трех были выделены бактерии группы кишечных палочек (БГКП), в двух – превышение дрожжей. БГКП были обнаружены в норвежской скумбрии в масле от ООО «Викинг» (Смоленск), сельди «От Ели-

сеева» особого посола в масле от ООО «Океан-Трейдинг компани-П» (Пушкин) и сельди «Матье» с укропом от ОАО «РОК №1» (Санкт-Петербург). Превышение дрожжей в три раза было зафиксировано в сельди «Матье» с укропом от ОАО «РОК №1» и в два раза – в сельди от ООО «Вичюнай-Русь» (Калининградская область).

В случае с продукцией компании «Викинг» можно предположить, что пресервы могли испортиться при транспортировке, ведь расстояние от Смоленска до Санкт-Петербурга примерно 750 км, время в пути занимает не менее 10 часов.

– Несоответствие по микробиологическим показателям может говорить как о несоблюдении санитарных правил на производстве, так и о нарушении условий транспортировки и хранения готовой продукции, – говорит **кандидат биологических наук, заведующая лабораторией микробиологии ОАО «Гипрорыбфлот» Ольга Алексинцева**. – Кишечная палочка может вызывать воспаление тонкого кишечника или толстой кишки, что может привести к тяжелой диарее. Превышение дрожжей в десятки и сотни раз также может стать опасным для здоровья человека. Однако исследованные в нашей лаборатории два образца пресервов имели незначительное превышение дрожжей и поэтому не могут причинить вред организму.

Мнение экспертов

Ольга Алексинцева, кандидат биологических наук, заведующая лабораторией микробиологии ОАО «Гипрорыбфлот»:

«Несоответствие по микробиологическим показателям может говорить как о несоблюдении санитарных правил на производстве, так и о нарушении условий транспортировки и хранения готовой продукции».

Справка

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

Мнение эксперта

Светлана Красикова, заведующая лабораторией биохимии ОАО «Гипрорыбфлот»:

«Скорее всего, причина плохой органолептики – использование несвежего сырья, которое хранилось с нарушением температурных режимов».



Контроль Качества



Желтая – значит не свежая

Самым неаппетитным специалисты признали образец «Селедочки бочковой» ТМ «Русское море» (изготовитель – СП «Санта Бремор», Беларусь). Образец имел неприятный, не свойственный продукту запах, привкус окислившегося жира, мажущую консистенцию, а также пожелтение отдельных кусков рыбы. Кроме того, заливка пресервов оказалась мутной.

– Скорее всего, причина плохой органолептики – использование не свежего сырья, которое хранилось с нарушением температурных режимов, – считает **заведующая ла-**

бораторией биохимии ОАО «Гипрорыбфлот» Светлана Красикова.

Пожелтение было отмечено и у сельди «От Елисеева» (ООО «Океан-Трейдинг компани-П»), что также может говорить об использовании задержанного сырья. Этот продукт дегустаторы пробовать на вкус отказались из-за наличия в нем БГКП.

Низкий дегустационный балл получила и сельдь «Матье по-домашнему» от ООО «Каменя-Альфа» (Санкт-Петербург): эксперты отметили мажущую консистенцию рыбы и мутность заливки.

Только четыре образца пресервов прошли тест без замечаний: сельдь

«По-царски» от ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» (Санкт-Петербург), сельдь по-исландски от ООО «Торговый дом «Раптика» (Московская область), сельдь «Матиас» от СП «Санта Бремор» (Беларусь) и сельдь «Матье Дымок» от ООО «Асто» (Санкт-Петербург).

Этикетка вводит в заблуждение

Экспертиза показала, что ряд изготовителей крайне безответственно информируют потребителей о пищевой ценности своей продукции. Так, оказалась занижена массовая доля белка у скумбрии от ООО «Викинг» (14,18 вместо 19%, указанных на этикетке), такое же расхождение оказалось и у сельди «Матиас» от «Санта Бремор». Меньше белка, чем положено (12,2 вместо 17%), обнаружено и в сельди от ООО «Торговый дом «Раптика».

Недостоверную информацию о массовой доле жира в сельди указал ОАО «РОК №1» (на этикетке – 33,7, по факту – 10,2%), а также СП «Санта Бремор». В образцах из Белоруссии, проверенных в ходе экспертизы, жирность оказалась занижена в два раза.

Смоленский изготовитель ООО «Викинг» сэкономил не только на белке, но и на массе нетто: вместо обещанных 340 граммов в банке оказалось на 10% меньше рыбы – всего 308 граммов.

По массовой доле поваренной соли испытания прошли все образцы.

Экспертиза показала, что ряд изготовителей крайне безответственно информируют потребителей о пищевой ценности своей продукции.

Однако у сельди от ООО «Камея-Альфа» количество соли оказалось на нижней границе нормы (2,5%). Можно предположить, что при нарушении условий хранения в магазине этот образец мог бы не «дотянуть» до конца своего срока годности, ведь соль в данном случае выполняет функцию консерванта.

Во всем виновато эмбарго?

Эксперты рынка оказались едины в оценке причин снижения качества рыбной продукции.

– Закупочная цена на рыбу стала выше, – говорит **коммерческий директор рыбоперерабатывающей компании Николай Москвичев**. – Фарерские острова, например, и раньше продавали сырье дороже процентов на пять-десять, по сравнению с Норвегией, а теперь, после введения эмбарго, из-за высокого спроса подняли цену на треть. При этом резкого роста цен на рыбную продукцию в магазинах не произошло.

Как отмечают производители, поднять цены им не дают торговые сети, которые находятся под прессингом государства.

– Сейчас у отечественных рыбопереработчиков очень сложная ситуация, – комментирует **кандидат биологических наук, заведующая лабораторией микробиологии ОАО «Гипрорыбфлот» Ольга Алексинцева**.

– Им приходится налаживать связи с новыми поставщиками, на оценку качества рыбы просто не хватает времени. В таких условиях есть вероятность того, что производители будут закупать, к примеру, рыбу «второй свежести», условия транспортировки и хранения которой были нарушены. Эти факторы напрямую влияют на безопасность и качество готовой продукции.

Отсутствие возможности повысить отпускные цены на готовые изделия толкает переработчиков на снижение издержек производства, причем в ущерб качеству, полагает **начальник Центра безопасности и качества продукции из водных биоресурсов ФГБНУ «ГосНИОРХ» Андрей Казарин**:

– Доставка сырья с Фарерских островов, из Исландии или стран Латинской Америки требует больше времени, чем из Норвегии. Кроме того, после введения эмбарго увеличилась доля «транзита» через страны, не попавшие под его действие. Их роль заключается в перефасовке сырья и смене маркировки, после чего «родиной» норвежского лосося или сельди становится, к примеру, Беларусь. Цепочка продвижения продукции удлиняется, появляются новые звенья, а значит, и новые риски. Все эти факторы напрямую влияют на безопасность и качество рыбной продукции, которая попадает сегодня на наш с вами стол. **РБ**

Мнение экспертов

Ольга Алексинцева, кандидат биологических наук, заведующая лабораторией микробиологии ОАО «Гипрорыбфлот»:

«Сейчас у отечественных рыбопереработчиков очень сложная ситуация. Им приходится налаживать связи с новыми поставщиками, на оценку качества рыбы просто не хватает времени. В таких условиях есть вероятность того, что производители будут закупать, к примеру, рыбу «второй свежести», условия транспортировки и хранения которой были нарушены. Эти факторы напрямую влияют на безопасность и качество готовой продукции».

Мнение экспертов

Андрей Казарин, начальник Центра безопасности и качества продукции из водных биоресурсов ФГБНУ «ГосНИОРХ»:

«После введения эмбарго увеличилась доля «транзита» через страны, не попавшие под его действие. Их роль заключается в перефасовке сырья и смене маркировки, после чего «родиной» норвежского лосося или сельди становится, к примеру, Беларусь. Цепочка продвижения продукции удлиняется, появляются новые звенья, а значит, и новые риски».



EXPOFORUM

АГРОРУСЬ

**XXIV МЕЖДУНАРОДНАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • ЛЕНЭКСПО

ВЫСТАВКА
25-28
АВГУСТА 2015

559 УЧАСТНИКОВ

14 150 СПЕЦИАЛИСТОВ АПК

49 РЕГИОНОВ
РОССИИ

19 СТРАН

ЯРМАРКА
22-30
АВГУСТА 2015

52 456 КВ. М

117 307 ПОСЕТИТЕЛЕЙ

535 ФЕРМЕРСКИХ
(КРЕСТЬЯНСКИХ)
ХОЗЯЙСТВ

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ •
ТЕХНИКА. ТЕХНОЛОГИИ. ОБОРУДОВАНИЕ •
РАЗВИТИЕ СЕЛЕКЦИОННЫХ СТАНЦИЙ •
И ПЛЕМЕННЫХ ХОЗЯЙСТВ

**НОВОЕ
2015**

• ЖИВОТНОВОДСТВО. КОРМА. ВЕТЕРИНАРИЯ
• РАСТЕНИЕВОДСТВО ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА
• УДОБРЕНИЯ
• РЫБОВОДСТВО



ВК «ЛЕНЭКСПО», СПб, Большой пр. В. О., 103
тел. +7 (812) 240 40 40, доб. 231, 234, 235, 188, 254
farmer@expoforum.ru
www.agrorus.expoforum.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР



0+

*ЭКСПОФОРУМ

Гость:



Арнольд Бабрис,
председатель правления
АО Brivais Vilnis

Беседовала:



Елена Максимова

Хороший продукт не может быть дешевым!



Латвия у многих россиян ассоциируется со шпротами. Причем именно латвийские шпроты считаются лучшими. В чем же секрет латвийских производителей шпрот? Об этом и многом другом мы расспросили **председателя правления АО Brivais Vilnis Арнольда Бабриса.**

Арнольд Бабрис,
председатель правления АО Brivais Vilnis:

«Металлическая банка, предназначенная для фасовки продуктов питания, покрывается внутри лаком, который может быть разных видов. Дешевые лаки при нагревании тары выделяют в продукт бифенол, в результате чего вкус рыбы меняется. Банки же, которые использует Brivais Vilnis, покрыты дорогим лаком, устойчивым к нагреванию и не выделяющим практически никаких веществ в продукт».

— **Арнольд, расскажите о вашей компании и продукте, который вы выпускаете.**

— Наша компания была основана в 1949 году. Находится завод на самом севере Латвии – в городе Салацгриве, расположенном на берегу Рижского залива. Ассортимент-

ный набор предлагаемой предприятием продукции превышает 70 позиций. Но основной продукт, который мы выпускаем, – шпроты. Кстати, наши шпроты признаны лучшими в мире.

На АО Brivais Vilnis трудятся 450 человек. Объем выпускаемой продук-



Немаловажно использовать качественную тару. Наши шпроты упаковываются в железные банки с высококачественным лаковым покрытием



Мы предполагаем, что в ближайшие месяцы наш экспорт в Россию снизится до 15%. В целом Brivais Vilnis осуществляет поставки в 35 стран мира, и мы будем стараться объемы, которые мы потеряем в России, распределить по другим импортерам.

ции составляет 2,5 млн банок в месяц, а оборот – 1млн евро в месяц.

– **А в чем секрет высокого качества ваших шпрот?**

– Для изготовления качественного продукта необходимо несколько факторов. В первую очередь – качественное сырье. Brivais Vilnis для производства шпрот использует кильку и салаку, выловленную в Балтийском море в самые холодные месяцы года. В это время рыба является достаточно жирной, и у нее пустые животы. Сырье, выловленное в летний период, не подходит для производства

шпрот: продукт получится горьким, с плохой консистенцией, а находящийся в рыбных животах корм делает имеющееся в консервах растительное масло, которое, кстати, тоже сильно влияет на качество продукта, мутным.

Немаловажно использовать качественную тару. Наши шпроты упаковываются в железные банки с высококачественным лаковым покрытием.

Конечно, необходимо соблюдать технологии копчения и контролировать производственный процесс на всех стадиях – от выбора сырья до маркировки.

– **Расскажите подробнее про вашу упаковку. Чем отличается высококачественное лаковое покрытие от более дешевых вариантов?**

– Как правило, металлическая банка, предназначенная для фасовки продуктов питания, покрывается внутри лаком, который может быть разных видов. Дешевые лаки при нагревании тары выделяют в продукт бифенол, в результате чего вкус рыбы меняется. Банки же, которые использует Brivais Vilnis, покрыты дорогим лаком, устойчивым к нагреванию и не выделяющим практически никаких веществ в продукт.



Арнольд Бабрис,
председатель правления
АО Brivais Vilnis:

«Для изготовления качественного продукта необходимо несколько факторов. В первую очередь – качественное сырье. Brivais Vilnis для производства шпрот использует кильку и салаку, выловленную в Балтийском море в самые холодные месяцы года. В это время рыба является достаточно жирной, и у нее пустые животы. Сырье, выловленное в летний период, не подходит для производства шпрот: продукт получится горьким, с плохой консистенцией, а находящийся в рыбных животах корм сделает имеющееся в консервах растительное масло, которое, кстати, тоже сильно влияет на качество продукта, мутным».

Кстати, раз уж мы заговорили про упаковку, хочу отметить, что у нашей компании есть ряд инновационных упаковочных решений. Например, мы усовершенствовали традиционную банку для упаковки шпрот прозрачной пластиковой крышкой.

Следующий шаг, который мы собираемся предпринять в плане инновационных решений для упаковки нашей продукции, – изготовление пластиковой упаковочной тары для консервов. Проект мы разрабатываем совместно с российскими партнерами – производителями упаковки. Сейчас мы проводим тестирование. Думаю, что уже на следующей выставке появится новая продукция в пластике.

– В чем преимущества такой упаковки перед, скажем, стеклянной или железной банкой?

– Полипропилен высокого давления, который мы будем использовать для изготовления упаковки, легче и более инертен к продукту, чем стекло. Он многослоен и в отличие от стекла не пропускает ультрафиолетовые лучи, следовательно, продукт не выгорает. Таким образом, данный материал максимально сохранит качество наших консервов. По цене упаковка из такого материала будет не дороже стеклянной тары. А утилизация пластика дешевле, чем стекла, так как требует меньше энергозатрат.

– К какому ценовому сегменту ваша рыба относится?

– Продукция, выпускаемая компанией Brivais Vilnis, относится к премиальному сегменту и находится на самой дорогой полке. Сделать дешевый и качественный продукт невозможно.

– Какой объем продукции вы поставляли на российский рынок? Изменился ли он в связи с текущей ситуацией? Ведь премиальная ниша в период кризиса страдает сильнее всего...

– Мы поставляли в Россию 30% объема выпускаемой продукции. В связи с падением российского рубля и снижением покупательской способности спрос на наши консервы в стране упал. Мы предполагаем, что в ближайшие месяцы он сократится максимум в два раза. И тогда наш экспорт снизится до 15%.

В целом Brivais Vilnis осуществляет поставки в 35 стран мира, и мы будем стараться объемы, которые мы потеряем в России, распределить по другим импортерам.

– Вы используете традиционную технологию копчения. Какие альтернативы ей существуют? Пользуются ли они популярностью?

– Альтернатива традиционному копчению – использование жидкого дыма. Он есть нескольких видов. Для изготовления продуктов низкого ценового сегмента в тушеную рыбу добавляют ароматизатор дыма, чтобы придать продукту вкус и аромат копченого изделия.


Есть еще один вариант жидкого дыма – конденсированный. Про-

изводство консервов с использованием конденсированного дыма будет стоить дороже, чем с применением технологии натурального копчения. В этом случае натуральный дым конденсируют, пропускают через фильтры и, после того как рыбу потушили, поливают этим дымом. Данную технологию используют финны, она дороже традиционного копчения.

Мы же применяем только традиционный метод копчения.

– Каковы ваши прогнозы по работе с Россией?

– Когда в стране происходит падение валюты, покупательская способность ее жителей, безусловно, снижается. Однако, как показывает практика, в том числе кризис 2008 года, в течение полугода – девяти месяцев после пика кризиса зарплата и покупательская способность людей возвращаются на прежний уровень.

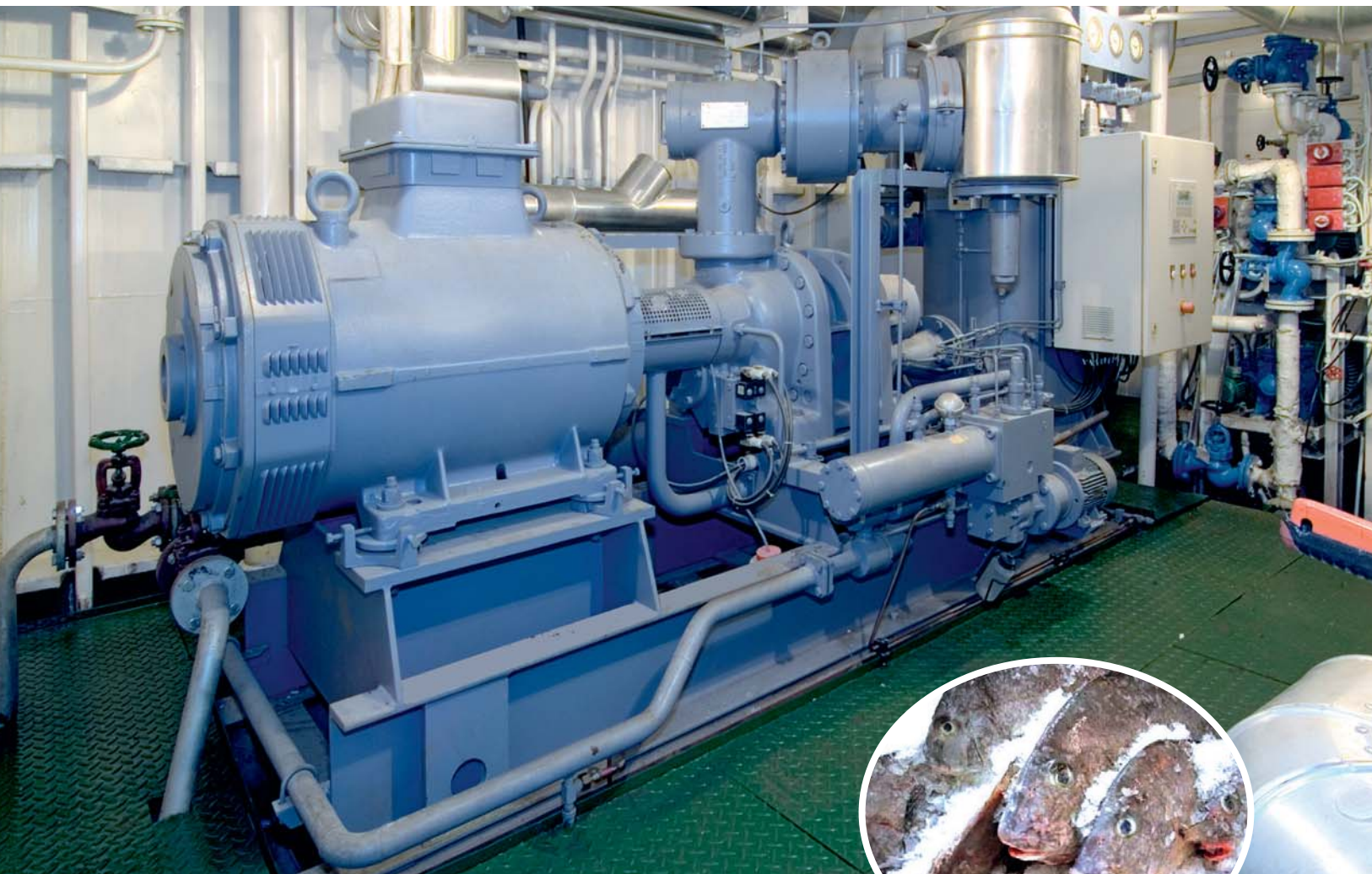
Соответственно, думаю, уже скоро мы снова вернемся к прежним объемам в Россию нашей продукции. 



Продукция, выпускаемая компанией Brivais Vilnis, относится к премиальному сегменту и находится на самой дорогой полке



Холодильные установки для рыбоперерабатывающей промышленности



ПРОЕКТИРОВАНИЕ / ПОСТАВКА / МОНТАЖ / СЕРВИС

ГЕА Рефрижерейшн РУС

www.gearef.ru · www.gea.com

Москва

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

Санкт-Петербург

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

Екатеринбург

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

Владивосток

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



Досье

Событие:

выставка Anuga FoodTec 2015

Место проведения:

Германия, Кельн

Дата проведения:

24–27 марта 2015 года

Периодичность проведения:

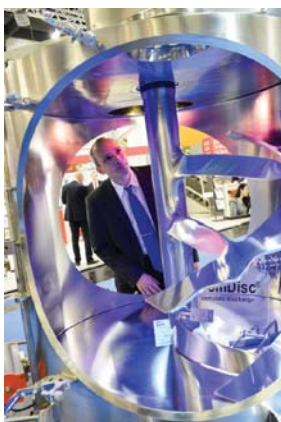
раз в 3 года

Количество посетителей:

45 тыс.

Организатор:

Koelnmesse GmbH



Производители всех секторов пищевой промышленности нашли в павильонах экспонента что-то интересное для себя

Подготовила: Елена Максимова

Фото: anugafoodtec.com

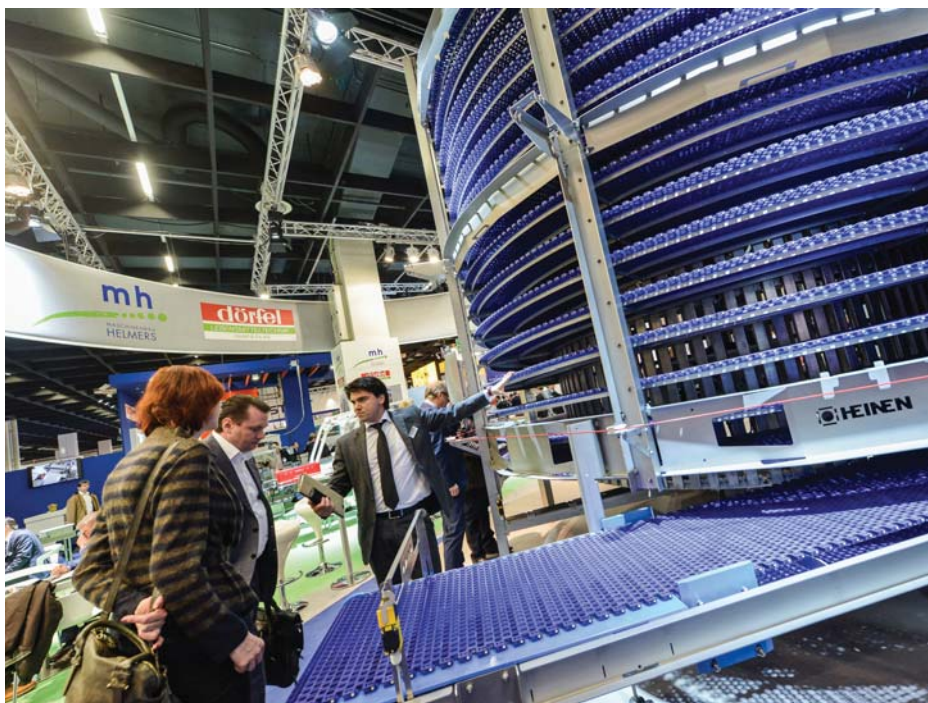
Anuga FoodTec. Демонстрация инноваций



1500 участников
из 49 стран
мира

С инновациями, представленными в выставочных залах, пришли познакомиться около 45 тыс. человек, из которых более 50% были иностранные посетители

С 24 по 27 марта в немецком городе Кельне прошла крупнейшая выставка пищевых технологий Anuga FoodTec 2015. Это событие уже почти 20 лет является ключевой платформой для взаимовыгодного диалога между изготовителями продуктов питания и производителями оборудования, ингредиентов, а также разработчиками технологий для продовольственного сектора.



В этом году экспоненты выставки снова демонстрировали инновации и прогрессивные решения для всех стадий производственного цикла – от сырья и процессов его обработки до наиболее высокотехнологичных процессов. На стендах демонстрировали свое оборудование, ингредиенты и технологии более

1500 участников из 49 стран мира, что на 14% больше числа экспонентов предыдущей выставки, прошедшей в 2012 году. В событии участвовали как крупные всемирно известные производители, так и небольшие компании, представляющие интересные инновационные решения. В результате этого производители всех секто-

ров пищевой промышленности смогли найти в павильонах экспоцентра Кельна что-то интересное для себя.

С инновациями, представленными в выставочных залах, пришли познакомиться около 45 тыс. человек, из которых более 50% были иностранные посетители. Anuga FoodTec доказала, что производители продуктов питания во всем мире не собираются останавливаться на достигнутом и хотят модернизировать свои предприятия по последнему слову техники. Это подтвердил особый спрос гостей выставки на энергосберегающие технологии, а также решения, позволяющие ускорить выпуск и увеличить выход продукции.

В ходе выставки об инновациях в области складских решений мы пообщались с **руководителем отдела обслуживания клиентов стран Восточной Европы и СНГ компании BSS Bohnenberg** Светланой Ячменёвой-Оттвайлер.

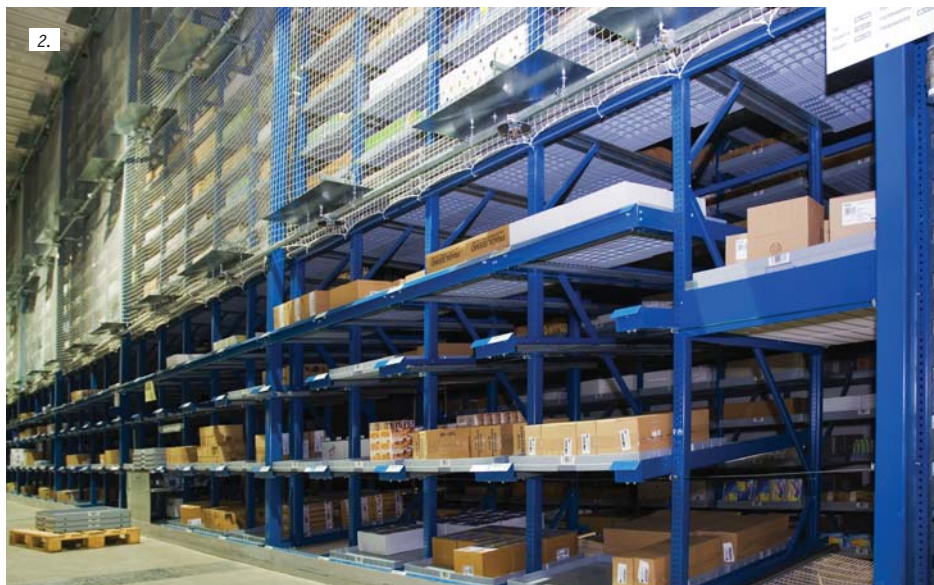
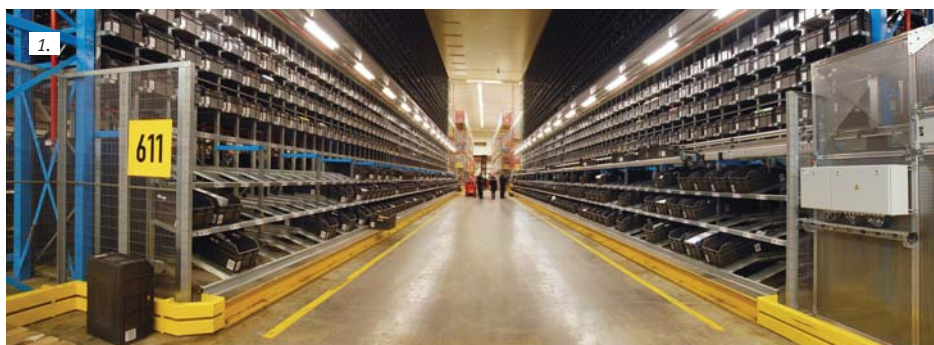
– Светлана, расскажите об инновациях, представленных вашей компанией на выставке Anuga FoodTec 2015.

– Целью компании BSS Bohnenberg является автоматизация складских процессов для оптимизации и ускорения товарооборота. Это возможно при внедрении до мелочей продуманной автоматизированной системы поступления, распределения и отгрузки товаров.

Затронув тему инноваций компании BSS, которые мы предлагаем для продовольственной отрасли, нельзя не упомянуть высокомоментную систему коммиссионирования товара под названием FLOWPICKER®, работающую по принципу «товар к человеку» и обеспечивающую возможность значительного увеличения производительности с одновременным сокращением расходов. В результате применения данного решения могут быть обслужены более 1000 перемещений в течение часа без использования кранов-штабелеров и шаттловых транспортировщиков.

– А какие решения были наиболее интересны посетителям вашего стенда?

– На этой выставке мы заметили большой интерес посетителей к нашим автоматизированным высотным складам для свежей продукции. Также эксперты компании BSS отметили, что перспективным и пользующимся осо-



1. Комиссионирование с температурным режимом (около 4 °C)
2. Низкотемпературный склад (-20 °C)

В обоих помещениях товар подается автоматически, а комиссионруется/комплектуется с помощью штабелера

3, 4. Другие примеры оборудования складов компанией BSS

бым спросом направлением для продовольственной отрасли в последнее время является строительство низкотемпературных автоматизированных складов и складов глубокой заморозки. А так как их на территории России и других стран СНГ катастрофически не хватает, то мы видим большой потенциал для развития такого рода проектов на российском рынке.

– Как вы восприняли решение правительства РФ о запрете импорта продуктов питания и сельхозсырья из стран Евросоюза, США, Канады, Норвегии и Австралии? Существуют ли в связи с их действием риски для экономики ЕС и самой России?

– Что касается санкций в отношении России, то надо сказать, что хотя прямо компания BSS и не пострадала, но одна из намечающихся сделок с нашим восточноевропейским заказчиком была заморожена ввиду экономико-политических событий.

Основными заказчиками компании BSS остаются предприятия Западной и Северной Европы, но российский рынок является для нас интересным стратегическим партнером, и на сегодня очень важно форсировать развитие деловых отношений между нашими странами. Несмотря на кризисную ситуацию, мы, как и прежде, заинтересованы в сотрудничестве с российскими компаниями. **РС**

Светлана Ячменёва-Оттвайлер,
руководитель отдела обслуживания клиентов стран Восточной Европы и СНГ компании BSS Bohnenberg:

«Эксперты компании BSS отметили, что перспективным и пользующимся особым спросом направлением для продовольственной отрасли в последнее время является строительство низкотемпературных автоматизированных складов и складов глубокой заморозки. А так как их на территории России и других стран СНГ катастрофически не хватает, то мы видим большой потенциал для развития такого рода проектов на российском рынке».



Цены на российскую атлантическую треску останутся высокими

После подъема цен на филе атлантической трески морской заморозки в России до 400 руб. за 1 кг в начале 2015 года ситуация в феврале-марте стабилизировалась, но цены остались на высоком уровне.

Как отмечает **Алексей Пчелинцев**, главный менеджер по продажам мурманского холдинга **FEST**, объединяющего компании «Стрелец», «Феникс», «Телец» и «Эридан», рост цен на филе трески и ряд других видов обусловлен их приведением в соответствие с экспортными ценами. Изменение цен на филе трески на российском рынке вновь сделало его конкурентоспособным, тогда как в конце прошлого года многие поставщики из-за ослабления рубля переориентировались на экспорт. Рост поставок на ключевые европейские рынки (Англия, Германия, Франция, Польша, Испания и др.)

составил от 60–70 до 80–90% в зависимости от страны. Аналогичная ситуация произошла и с поставками замороженной потрошеной безголовой трески (H&G). При этом поставки на внутренний рынок сократились с 30–40 до 10–20%.

В январе-феврале все экспортные рынки российской H&G трески оставались стабильными, несмотря на сильное ценовое давление со стороны китайских импортеров. В прошлом году китайские рыбопереработчики закупили большое количество сырья по высоким ценам и сейчас пытаются компенсировать потери за счет более низких цен. Цена на поставляемую в КНР малогабаритную H&G атлантическую треску из России упала с 3700 долл. США в ноябре-декабре прошлого года до 3300 долл. за тонну в феврале-марте 2015 года, в то время как цены на пикшу за такой же период снизились на 25%, до 3 тыс. долл. за тонну.

Вместе с тем из-за снижения объемов улова трески в I квартале 2015 года следует ожидать, что цены на российскую атлантическую треску будут в целом сохраняться на стабильном высоком уровне. По состоянию на 8 марта 2015 года добыча атлантической трески в России составила 112 530 тонн, что на 27% ниже показателей аналогичного периода прошлого года.

fishnet.ru

Рыбодобывающие предприятия Приморья наращивают производство

В Приморье краевая госпрограмма по развитию рыбохозяйственного комплекса помогает рыбоперерабатывающим предприятиям наращивать производство.



Компании, желающие получить субсидии, берут на себя обязательства по достижению целевых показателей – повышение зарплаты сотрудникам, наращивание производства и др. И те предприятия, которые готовы выполнять эти условия, успешно работают и развиваются.

Достижениями Владивостокского рыбокомбината поделился **директор предприятия Денис Дмитренко**. «За счет субсидий из краевого бюджета

в прошлом году нам удалось автоматизировать производство и расширить ассортиментную линейку. Таким образом, производство нашей продукции увеличилось с 30 до 80 тонн в месяц», – сообщил он.

По словам Дениса Дмитренко, краевая госпрограмма позволяет модернизировать производство, не беря в банках кредиты и не уплачивая большие проценты по ним. В планах предприятия – продолжать наращивать производство и в скором времени выйти на экспорт.

Свои планы по наращиванию производства воплощает и компания «КВЭН» – производитель крабовых палочек, – выпускающая около 200 тонн продукции в месяц. Руководитель предприятия отмечает, что модернизировать производство удалось с помощью средств из краевого бюджета.

По словам вице-губернатора Сергея Сидоренко, поддержку по программе получают прежде всего те предприятия, которые готовы брать на себя ответственность по исполнению целевых показателей госпрограммы и наполнять продовольственный рынок Приморского края качественной и доступной рыбной продукцией.

otvprim.ru

Качественная вакуумная упаковка.

Широкая линейка вакуумных камерных машин MULTIVAC подойдёт для любых размеров и объёмов производства. Настольные или напольные машины, двухкамерные или автоматические конвейерные машины – лучший выбор для Вашего производства.



www.multivacrus.ru



MULTIVAC
BETTER PACKAGING



Компания: **АО «ШАЛЛЕР»**
Россия, 115054, г. Москва,
Павелецкая пл., д. 2, стр. 2
Тел.: +7 (495) 797-63-33
Факс: +7 (495) 797-63-44
E-mail: office.moskau@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

Автор: **Анна Лим,**
Fishnews

Рыбные перспективы российской кухни



К преимуществам термоформеров Sealpac относится возможность выполнения различных решений по упаковке, что позволяет производителю гибко подстраиваться под требования рынка

Очередной экономический кризис ощутимо сказался на продуктовой корзине россиян. В стремлении пережить непростой период с минимальными потерями производители продуктов питания пытаются нащупать перспективные ниши и направления. «Многие мясопереработчики желают расширить ассортимент за счет включения рыбных продуктов», – говорит **менеджер проектов компании «Шаллер» Анастасия Клокова**. Сегодня SCHALLER располагает такими решениями как в сфере пищевых ингредиентов SCHALLER PREMIUM, так и в секторе оборудования SCHALLER SOLUTIONS.

Рыбные котлеты выходят на сцену

Все больше людей, особенно в крупных городах, переходят на маленькие порции полуфабрикатов, которые можно довести до готовности за пару минут. Причем для рыбы это еще более характерно, ведь возиться с рыбой, размораживать и разделять ее, а затем убирать следы готовки мало кому по душе. Аккуратно сформованные и запанированные палочки, котлетки или снежки – совсем другое дело.

Вместо привычных всем панировок технологии «Шаллер» предлагают два вида глазури, которую можно наносить как на формованные полуфабрикаты, так и на филе или морепродукты. Такие смеси защища-

ют продукт от потери влаги во время хранения и гарантируют красивый внешний вид, не скрывая при этом его текстуры за счет прозрачности. При приготовлении они придают рыбному блюду изысканный вкус.

«Сейчас мы рекомендуем два вкусовых направления: глазурь сливочная с травами и глазурь «Италия». Они наносятся на замороженный продукт и моментально высыхают, что удобно для быстрой упаковки», – рассказывает Анастасия Клокова.

В ассортименте Schaller Premium появилась и новая вид «объемной» панировки, которая хорошо ложится на рыбу. Его можно использовать на креветках и небольших рыбных снежках. В преддверии летнего сезона в компании также прогнозируют увеличение спроса на добавки, применяемые при производстве продукции холодного и горячего копчения. «Крупные предприятия, которые работают на специальном оборудовании, чаще всего выбирают средства для шприцевания. А добавки для набухания (мы предлагаем варианты как с фосфатами, так и без) хорошо подходят для небольших производств или, к примеру, сетевых магазинов, у которых есть свои мясные и рыбные цеха», – обращает внимания Анастасия Клокова.

Упаковка – лицо товара

С развитием торговых сетей требования к упаковке рыбной продукции ста-

новятся все более строгими. Современная упаковка как минимум должна быть приятной глазу, прочной, предохранять продукт от преждевременной порчи и содержать всю необходимую для потребителя информацию. Именно такую упаковку можно получить, используя термоформеры, трейсилеры и этикетировщики, предлагаемые Schaller Solutions.

К преимуществам термоформирующих машин Sealpac относится возможность исполнения различных решений по упаковке, что позволяет производителю быстро реагировать на изменяющиеся условия, гибко подстраиваясь под требования рынка.

«Отличительная особенность термоформеров Sealpac в том, что оборудование спроектировано с учетом возможности реализовывать эти технологии одновременно. Если у большинства производителей упаковка под skin – это одно направление, под термоусадку – другое и т. д., то у Sealpac все эти варианты можно объединять в одной машине», – рассказывает **руководитель группы по продажам оборудования для нарезки и упаковки, весовой техники и внутризаводской логистики Александр Морозов**.

Плюсами трейсилеров Sealpac серии А являются простота в обслуживании, сравнительно невысокая стоимость, надежность и возможность рентабельно работать с любыми типами лотков. «Трейсилеры не делают только мягкую упаковку, в остальном они такие же, как термоформеры. Это оборудование идеально подходит для больших заводов с мощными производственными линиями», – поясняет Александр Морозов.

Этикетировщики Bizerba в зависимости от программы контролируют процесс подачи упаковок на транспортер, печать этикеток и их правильное нанесение, соответствие веса продукта заданным значениям. Все устройства можно подключить к локальной сети предприятия и напрямую осуществлять обмен данными между отделами, а также использовать эту информацию для оптимизации логистических, производственных и других процессов внутри компании. Кроме того, этикетировщики снабжены системой контроля качества этикеток.

Это лишь небольшая часть решений, которые предлагает компания «Шаллер». Специалисты компании без труда разработают индивидуальное комплексное решение, включающее в себя как техническую, так и технологическую составляющие, которое позволит производить вкусные пресервы, консервы, снежки и полуфабрикаты из рыбы. **Р**

SCHALLER® **PREMIUM**

ПРОДУКТЫ ИЗ РЫБЫ

**ВЫСОКИЙ РЫНОЧНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ.
ПЕРВОКЛАССНЫЙ ВЫХОД.**

Смеси специй и добавки SCHALLER PREMIUM для производства продуктов из рыбы гарантируют великолепные результаты, максимальный выход и несравненный вкус самых разнообразных рыбных блюд.

*SCHALLER PREMIUM 2.0:
Мы делаем ставку
на великолепный вкус,
широкую функциональность
и абсолютную надежность
продуктов.*

www.schalleraustria.com

Честно.

Без подделок.



Компания: **ООО «Ульма Пакаджинг»**
111141, Москва,
1-й проезд Перова Поля, 9, стр. 1
Тел./факс: +7 (495) 380-17-84
Моб.: +7 (911) 927-48-67
E-mail: spukhovsky@ulmapackaging.ru
www.ulmapackaging.ru

Гость:



Сергей Пуховский,
руководитель направления
по упаковочному оборудованию
компании ULMA PACKAGING

Беседовала:



Елена Максимова

Упаковать замороженную рыбу: дешево или со вкусом?

Известно, что упаковка продукта зачастую является решающим фактором в пользу или, наоборот, не в пользу его покупки. И большинство рыбопереработчиков это понимают: на полках магазинов можно встретить удобные упаковки из качественных материалов, в которых хранятся пресервы, консервы, копченая рыбная продукция, рыбные полуфабрикаты.



Сергей Пуховский,
руководитель направления
по упаковочному оборудованию
компании ULMA PACKAGING:

«Как только российская заморозка не будет уступать по внешнему виду иностранной, ценовая политика на упакованный продукт будет соответствовать рынку благодаря выбору оптимального упаковочного решения, она начнет пользоваться потребительским спросом, и прочим производителям не останется ничего другого, как тоже переходить на качественную упаковку».

Однако прилавки с замороженной рыбой портят всю картину. Как правило, в них лежит продукция, качество и внешний вид которой очень сложно оценить из-за инея и наледи внутри упаковки.

О том, почему качество упаковки замороженной рыбы в нашей стране оставляет желать лучшего, какие предложения от поставщиков упаковочных решений сегодня есть на российском рынке, а также о тенденциях развития культуры потребления рыбной продукции мы поговорили с **Сергеем Пуховским, руководителем направления по упаковочному оборудованию компании ULMA Packaging.**

– Сергей, насколько большой процент всего рыбного ассортимента в нашей стране составляет замороженная рыба?

– Достаточно высокий. Дело в том, что в нашей стране основная часть рыбы добывается на Дальнем Востоке, в Мурманске и затем доставляется

в остальные регионы России. И основной способ довести рыбу без потери потребительских свойств до места потребления, на расстояние нескольких тысяч километров, – это заморозить ее. Конечно, есть варианты авиаперевозки, но это уже рынок охлажденного продукта, отвечающего требованиям премиального сегмента рынка.

При этом отмечу, что в нашей стране поставками замороженной рыбы в розницу занимается достаточно большое количество компаний. Данный товар мы видим почти в каждом магазине, а следовательно, объем рынка более чем привлекательный.

Причем очень часто замороженная рыба является безальтернативным вариантом удовлетворения спроса на переработанную рыбу, особенно когда речь идет о продаже в региональных магазинах, где нет возможности организовать поставки охлажденной рыбы.

– Получается, в сегменте замороженной рыбы конкуренция достаточно высока. Почему тогда, на ваш взгляд, российские поставщики не уделяют должного внимания ее упаковке?

– Дело в том, что большинство компаний, которые занимаются поставками замороженной рыбы в торговые сети, – небольшие. Для них очень важно войти на рынок с минимальными инвестициями, поэтому они используют упаковочные решения начального уровня – исходя из соображений наименьших затрат на оборудо-

дование и упаковочные материалы. Соответственно, на прилавке мы часто видим самый простой, герметично запечатанный пакет с замороженной рыбой, но, помимо продукта, также внутри мы видим огромное количество изморози, льда, находящиеся в свободном от продукта состоянии.

Такой внешний вид упаковки заставляет покупателя задуматься, за что он платит деньги: за рыбу или за лед?

На российском рынке есть производители, которые заботятся об увеличении доли рынка, оптимизируют трудозатраты, связанные с упаковкой, идут в более индустриальные системы упаковки и упаковывают замороженную рыбу на вертикальных флоупаках. Да, в этом случае есть возможность автоматизации процесса упаковки, сокращения затрат на ручной труд, но принципиального изменения внешнего вида упаковки, уменьшения изморози внутри упаковки в этом случае достигнуть невозможно.

Действительно, можно спрятать неприглядный внешний вид, используя упаковочный материал с нанесением печати, но в этом случае потребитель полностью лишен возможности «купить» продукт глазами и вынужден или доверять производителю, бренду, под которым упакована рыба, или получать негативные эмоции после вскрытия непрозрачной упаковки и разочаровываться в выбранном бренде.

Безусловно, есть и исключения – компании, которые предлагают замо-



Индивидуальная упаковка порционной замороженной рыбы, сделанная на горизонтальном флоупаке с применением полиолефиновой термоусадочной пленки

роженную рыбную продукцию в упаковке с привлекательным внешним видом, упаковывая в вакуум, тем самым полностью исключая образование изморози внутри упаковки, однако в основном это предприятия, продающие дорогую продукцию, имеющие возможность инвестировать

в термоформовочное упаковочное оборудование. Но такой способ упаковки замороженной рыбы неудобен из-за того, что геометрические размеры упаковываемого продукта разные, поскольку ассортимент это как целая замороженная рыба, так и филе, стейки и т. д., а перенастраивать термоформовочное оборудование для большого ассортимента – задача неблагодарная, поскольку занимает большое время на производстве. Попытки объединения различных товарных групп на термоформовщике приводят к тому, что размер упаковки выбирается исходя из продукта с большими геометрическими размерами, а остальные продукты меньшего размера выглядят в большой упаковке непривлекательно.

В итоге мы сталкиваемся с тем, что в камерах с замороженной рыбой лежит продукция непривлекательного внешнего вида. Такой подход, конечно, не способствует росту спроса на данный вид продукции. А ведь это совсем не в интересах участников рынка.

– А вообще на российском рынке существуют решения для создания качественной упаковки замороженной рыбы?

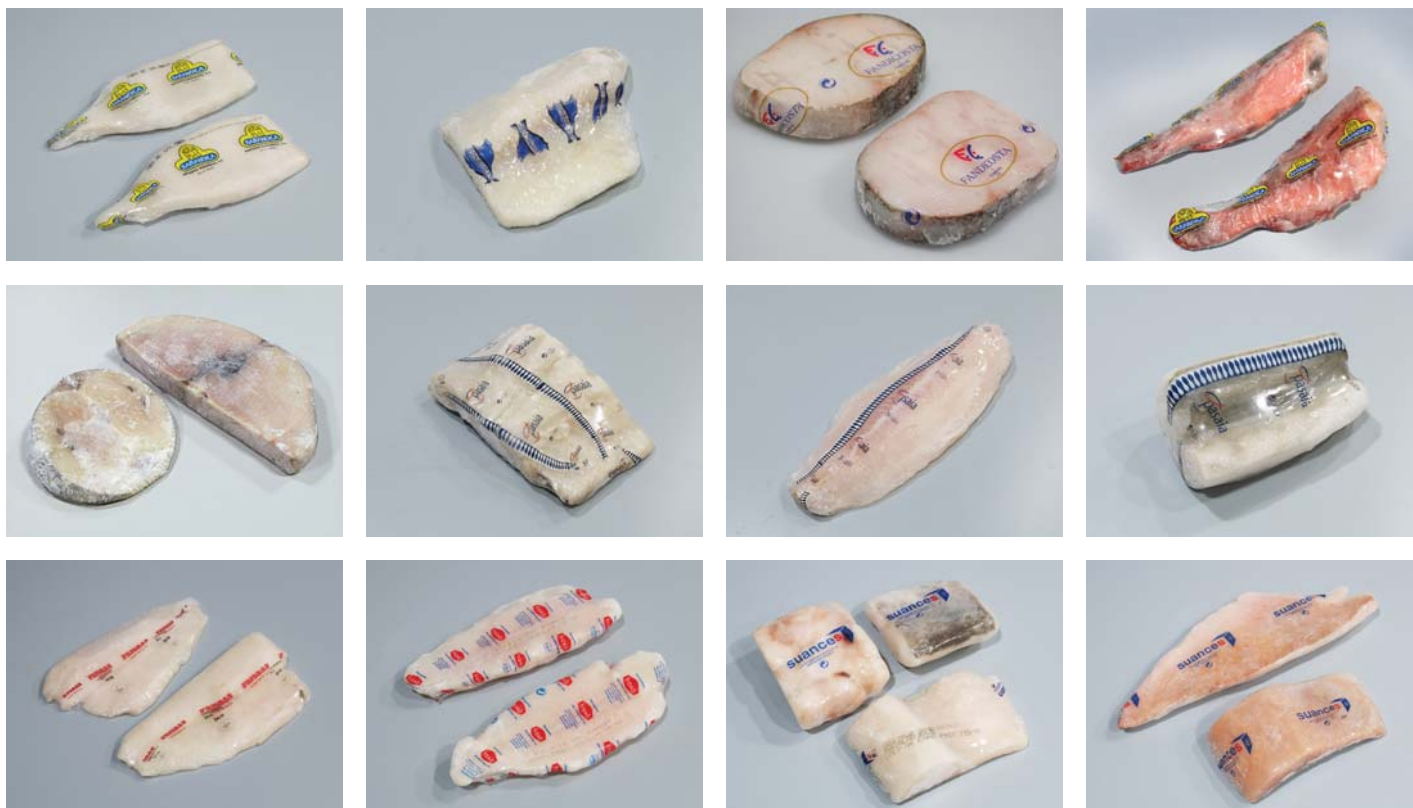
– Да, безусловно, альтернатива традиционной для нашей замороженной рыбы упаковке на российском рынке есть. В частности, наша компания, которая работает на рынке упаковки уже более 50 лет, обладает полноценным портфолио, в котором есть почти все существующие упаковочные решения для замороженной рыбы. «Ульма Паккаджинг» – международная компания, представленная в большинстве стран мира, обладает большим опытом работы на разных рынках. И мы рекомендуем оптимальную систему упаковки для замороженной рыбы с учетом особенностей рынка, предпочтений потребителя, требований торговых сетей.

Специалистам российского рынка мы рекомендуем обратиться за опытом к Испании, где рыба является продуктом массового потребления, и, несмотря на достаточно развитый рынок охлажденной рыбы, замороженная там тоже пользуется большой популярностью.

Заходя в испанский супермаркет, мы видим очень интересную картину – почти как на российских прилавках с замороженной рыбой, там можно встретить и классический трехшовный пакет, сделанный на вертикальном флоупаке, так

Упаковочное оборудование компании ULMA PACKAGING





Упаковка ULMA OCEAN в термоусадочный полиолефин

и вакуумную упаковку, включая премиальный вариант – скин-упаковку.

Но особого внимания заслуживает индивидуальная упаковка порционной замороженной рыбы, сделанная на горизонтальном флоупаке с применением полиолефиновой термоусадочной пленки – материала достаточно тонкого и прочного. За счет термоусадки пленка повторяет форму продукта, соприкасаясь с большей частью поверхности замороженной рыбы, упаковка и продукт создают одно целое. При этом объем выкладки товара, упакованного таким способом, сопоставим с объемом выкладки всей остальной замороженной рыбы.

Первая ассоциация от рыбы, упакованной в термоусадочный полиолефин, – российский прилавок самообслуживания с неупакованной замороженной рыбой, где потребитель «собирает» свою покупку при помощи щипцов, пытаясь «выловить» тот кусок, который ему нравится. Но при более внимательном изучении такого продукта становится понятно, что каждый кусок замороженной рыбы

упакован, сварные швы практически незаметны, излишков пленки нет, кусок рыбы можно взять руками и рассмотреть со всех сторон, прежде чем выбрать понравившийся.

Такой продукт действительно хочется купить в первую очередь, оставив без внимания остальную часть прилавка с замороженной рыбой.

И очень важно то, что покупатель имеет возможность взять столько продукта, сколько ему нужно – как один кусок, так и пять – десять, если это действительно необходимо.

– А как вам кажется, как скоро поставщики замороженной рыбной продукции начнут уделять упаковке достаточно внимания?

– Тут все зависит от того, когда появится крупная компания с производством в России, с амбициями лидера на рынке замороженной рыбы, нацеленная на развитие своего бренда и достижение лояльности своих покупателей.

Как только российская заморозка не будет уступать по внешнему ви-

ду иностранной, ценовая политика на упакованный продукт будет соответствовать рынку благодаря выбору оптимального упаковочного реше-

«Особого внимания заслуживает индивидуальная упаковка порционной замороженной рыбы из полиолефиновой термоусадочной пленки – материала достаточно тонкого и прочного. За счет термоусадки пленка повторяет форму продукта, соприкасаясь с большей частью поверхности замороженной рыбы, упаковка и продукт создают одно целое».

ния, она начнет пользоваться потребительским спросом, и прочим производителям не останется ничего другого, как тоже переходить на качественную упаковку. **■**

24

Международная специализированная выставка оборудования и технологий для пищевой и перерабатывающей промышленности



INPRODMASH®

www.inprodmash.ua

ufi
Approved
Event

**8-10
СЕНТЯБРЯ
2015**



Главные события пищевой промышленности Украины

При поддержке Министерства аграрной политики и продовольствия Украины

ОРГАНИЗАТОР: **ACCQ®** international since 1992 044 456 3804

Официальные партнеры:

Интернет-партнер:

Информационная поддержка:



16

Международная специализированная выставка оборудования и технологий для упаковки



UPAKOVKA®

www.upakovka.ua

ufi
Approved
Event

Подготовила:



Елена Максимова

Кризис – не повод отказываться от деликатесов!

Рыбные продукты, присутствующие на полках российских магазинов, крайне разнообразны и рассчитаны на любой достаток. Потребители с низким доходом приобретают недорогие замороженные тушки, полутушки или филе. Более избалованные в гастрономическом плане россияне покупают стейки из благородной рыбы, а также премиальные рыбные деликатесы, готовые к употреблению.

Для пресервов класса люкс важно не только сырье, но также заливка и другие компоненты. Она должна содержать только натуральные компоненты, причем желательно, чтобы они отличались от тех, что используют для изготовления более дешевой продукции

Казалось бы, в период кризиса больший интерес производителям стоит обращать на средний и низкий ценовые сегменты. Однако это только на первый взгляд. «Кризис – это не повод уходить в производство социальных продуктов», – отметил в одном из интервью **председатель правления Союза производителей пищевых ингредиентов Сергей Краус**. И действительно, ведь даже в экономически трудное время люди не откажутся от деликатесов полностью, а лишь сократят их потребление.

Стоит помнить и о том, что если тресковые виды рыб вылавливаются российскими рыбаками, то деликатесную пресервную продукцию, как правило, изготавливают за рубежом. Соответственно, российская рыба в охлажденном или замороженном виде на наших прилавках присутствовать будет в любом случае, причем цена на одну и ту же продукцию в разных торговых точках примерно сравняется, ведь социальная рыба – товар биржевой, и отпускные цены на нее у разных поставщиков практически не отличаются.

С деликатесной премиальной рыбной продукцией ситуация обстоит иначе. Так как она поставляется из-за рубежа, цены на нее могут колебаться достаточно сильно – в зависимости от партии и курса валют. Поэтому как раз в момент нестабильной ситуации переработчикам выгодно занять эту нишу, чтобы дать возможность потребителям приобретать продукт по стабильной цене, которая, при правильном подходе, будет ниже, чем цена у зарубежных изготовителей.

Однако важно учитывать, что для производства дорогой деликатесной продукции необходимо качественное сырье и натуральные ингредиенты.

Пресервы, относящиеся к премиум-сегменту, от той же продукции средней и низкой ценовых категорий от-



личает ряд нюансов. О них поговорим подробнее.

Как правило, для изготовления качественной продукции с высокой добавленной стоимостью используется свежее сырье, тогда как для производства более дешевых пресервов может применяться и замороженное. Известно, что после заморозки рыба и морепродукты теряют свою первоначальную текстуру, и качество конечного продукта значительно снижается. Отрицательно на качество рыбы влияет и добавление созревателей. Их использование исключает возможность маркировать конечный продукт как «полностью натуральный». Соответственно, добавление в пресервы данных ингредиентов снижает статус продукта, а следовательно, и возможность продать его как премиальный.

Для пресервов класса люкс важно не только сырье, но также заливка и другие компоненты. Она должна содержать только натуральные компоненты, причем желательно, чтобы они отличались от тех, что используют для изготовления более дешевой продукции.

Например, возьмем пресервы в растительном масле. Большинство производителей используют для заливки подсолнечное масло. Однако некоторые рыбопереработчики применяют оливковое масло. Так как его расход не очень велик, то на себестоимость конечной продукции его использование сильно не повлияет. Зато замена традиционного подсолнечного масла оливковым вполне может простимулировать желание потребителя купить продукт. В первую очередь потому, что пресервы из морепродуктов, ассоциирующиеся со средиземноморской кухней, гораздо лучше гармонируют с оливковым маслом, чем с подсолнечным.

К тому же именно оливковое масло, а не подсолнечное, у наших соотечественников ассоциируется со здоровым питанием. И спрос на этот вид масла оставался достаточно высоким даже в период нестабильной экономической ситуации. Так, по оценкам РБК.research, в 2014 году, несмотря на падение курса рубля и усложнившееся экономическое положение в стране, объем поставок оливкового масла в Россию сократился незначительно – всего на 5,3%. Аналитики РБК.research также отмечают, что российский рынок оливкового масла за последние 5 лет демонстриру-



Замена традиционного подсолнечного масла оливковым вполне может простимулировать желание потребителя купить продукт. В первую очередь потому, что пресервы из морепродуктов, ассоциирующиеся со средиземноморской кухней, гораздо лучше гармонируют с оливковым маслом, чем с подсолнечным

ет стабильность. Это значит, что у данного продукта есть свои потребители, которые наверняка оценят его присутствие и в других полезных для здоровья товарах, в том числе в морских деликатесах.

В качестве заливок для пресервов используют не только растительные масла, но и различные виды маринадов, в состав которых входит уксус или уксусная кислота. Для дешевой продукции используется уксусная кислота в необходимой концентрации, однако нашим потребителям известно, что данный ингредиент является не натуральным, а значит, не полезен для нашего здоровья. Поэтому производители пресервов премиального качества для изготовления маринада используют натуральные виды уксуса – бальзамический, яблочный, винный. К слову, в качестве альтернативы последнему виду уксуса некоторые из-

готовители дорогих пресервов применяют вино.

Для того чтобы увеличить срок годности пресервов и придать им особый вкус, производители добавляют в них различные кислоты – аскорбиновую или лимонную. Однако в дорогую продукцию некоторые добавляют натуральный сок лимона, присутствие которого, в отличие от более дешевых аскорбиновой и лимонной кислот, позволяет маркировать изделие как не содержащее искусственных консервантов. В упаковку в этом случае, как правило, добавляется ломтик лимона, который подчеркивает натуральность продукта.

И конечно, при изготовлении пресервов, относящихся к премиальному сегменту, не стоит забывать о различных натуральных специях. Перец, пряные травы, чеснок – все эти ингредиенты не только придадут продукту особый вкус, но и «украсят» его. **РБ**



Информация предоставлена
оргкомитетом фестиваля
«Рыбная неделя»

Подготовила:
Светлана Карельская

Рыбный бизнес Крыма набирает обороты

В рамках фестиваля «Рыбная неделя», прошедшего с 22 по 28 апреля, в крупнейших розничных сетях Москвы появилась рыба, выловленная в Крыму: хамса, тюлька и барабулька. Возвращение знаменитых деликатесов на российский рынок стало возможным благодаря правительственной поддержке рыбодобывающих предприятий полуострова, которые еще недавно находились на грани банкротства.

Черноморские деликатесы, знакомые с детства

Впервые за последнее десятилетие крымские рыболовецкие компании смотрят в будущее с оптимизмом. Раньше на учете каждого предприятия находилось по несколько старых советских промысловых судов. В конце сезона, когда наступало время обслуживания, ремонта и подготовки на следующий год, вся прибыль от продажи рыбы уходила на топливо и зарплату команде. У потребителей Украины крымская рыба особым спросом не пользовалась, а потому, чтобы ее покупали, приходилось снижать цену почти до себестоимости.

Соответственно, прибыль была минимальной, и чтобы в следующем сезоне выйти на путину, компания продавала одно из судов на металлолом и за счет вырученных средств чинила оставшиеся. Через год история повторялась. Как только оставалось одно-два судна, рыболовецкая компания банкротилась.

Российский покупатель, как оказалось, готов приобретать крымскую рыбу по более высокой цене, чем украинский. Ведь для многих наших соотечественников эта продукция ассоциируется с той, что они пробовали, посещая керченские санатории и детские лагеря под Севастополем.

Высокий спрос на черноморскую рыбу в нашей стране подтвердил тот факт, что первые партии рыбы, которые были поставлены на российский рынок, раскупили в очень короткий срок.

Вхождение на российский рынок

Начав работать уже как российские предприниматели, крымские рыболовы столкнулись с некоторыми трудностями. Многим компаниям, в частности, поздно выдали квоты на добычу, из-за чего они начали сезон значительно позднее, чем обычно.

Такая нерасторопность с выдачей квот в первую очередь объясняется колоссальным объемом новых исследований и документов, связанных с присоединением Крыма. «Я все понимаю и уверен, что эта задержка была в первый и последний раз. Свою роль в этом сыграла и погода: с октября на море штормило, и ловля была невозможна. Мне трудно поверить в какой-то заговор, потому что наша компания во всех федеральных и муниципальных ведомствах встречала только поддержку и помощь», — комментирует ситуацию **глава керченской рыбодобывающей компании «Звезда рыбака» Юрий Пасечник**.

В данный момент главная задача крымских рыболовов — напомнить жителям России вкус крымской рыбы и рассказать о ее пользе. И эти цели совпадают с планами Росрыболовства, которое в этом году запустило общероссийский

бренд «Русская рыба». Крымская продукция может и должна стать важной составляющей этого бренда.

«Возвращение на российский рынок наших традиционных и знаменитых рыбных деликатесов стало возможным благодаря правительственной поддержке рыбаков Крымского федерального округа», — подчеркивают **специалисты Азово-Черноморского территориального управления Росрыболовства**.

Региону нужны перерабатывающие предприятия... и не только

Основная проблема, с которой сталкиваются крымские рыбаки сейчас, — отсутствие береговых перерабатывающих предприятий. Рыба идет массово в течение очень короткого промежутка времени: с октября по январь. В этот период ее ловят все участники бизнеса, и в огромных количествах. Но что с ней делать дальше?

В итоге улов высыпает на берег и встает в очередь для заморозки. Однако в Керчи, к примеру, всего у двух компаний есть холодильные мощности. Рыбу привозят в огромных количествах, но, как правило, переработчики не успевают подготовить весь объем — часть продается за копейки животноводческим компаниям Белоруссии. В итоге вкуснейшая хамса идет на корм норкам.

Сейчас ситуация меняется. Крым становится благоприятным регионом для инвестиций. И правительство, и частный бизнес готовы вкладываться в строительство перерабатывающих предприятий, особенно на фоне повышенного спроса российских покупателей на крымскую рыбу. И уже этой осенью, надеются заинтересованные стороны, весь объем крымских уловов будет продаваться по справедливой цене на внутреннем рынке. **✎**

В АПРЕЛЕ 97% ОБЩЕГО ВЫЛОВА ХАМСЫ ДОБЫТО СЕВАСТОПОЛЬСКИМИ РЫБАКАМИ

В середине апреля в Черном море завершилась сезонная путина по добыче хамсы. Общий вылов составил 8,833 тыс. тонн, что на 3,6 тыс. тонн (68,8%) больше по сравнению с прошлогодними промысловыми показателями. Из общего вылова почти 97%, или 8,5 тыс. тонн, добыто севаستопольскими рыбаками.

С 1 апреля стартовала путина по добыче черноморского шпрота. По состоянию на 8 апреля добыто 594 тонны этой промысловой рыбы, которую ждут как крымские рыбоконсервные комбинаты, так и рыбоперерабатывающие предприятия материковой части России. Рыбаками Крымского федерального округа в акватории Азово-Черноморского рыбохозяйственного бассейна также добыто 660 тонн черноморской ставриды (превышение в сравнении с прошлогодними показателями составило 485 тонн), 27 тонн луфаря, 26 тонн сельди (на 22 тонны больше, чем в 2014 году), 282 тонны бычка против 9 тонн, добытых в прошлом году, и 1962 тонны тюльки против 30 тонн, выловленных за аналогичный период 2014 года.

Источник: Азово-Черноморское ТУ Росрыболовства

Подготовила:



Елена Максимова

Фото: www.dochkisinochki.ru

Все лучшее – детям!

Именно таким принципом руководствуется большинство родителей во всем мире, выбирая товары для своих чад. Особенно пищевые продукты, и тем более для самых маленьких. Поэтому среди семейных расходов на товары для детей (исключая товары длительного использования) лидирующие позиции занимает детское питание.

К выбору таких продуктов современные российские потребители подходят очень ответственно. Они не только внимательно изучают информацию на упаковке, но и советуются с «бывалыми» родителями на соответствующих форумах. И поэтому производители, работающие в данном сегменте, просто не имеют права на ошибку: их задача – выпускать продукцию стабильно высокого качества, которая должна отвечать вы-

скательным требованиям родителей, соответствовать определенным стандартам и, конечно, нравиться детям.

Требования к качеству

«Требования к детскому питанию во всем мире, в том числе в России, максимально строгие по сравнению с другими видами продовольственных товаров. В первые три года жизни малышу необходимо получать особенно много питательных веществ, витаминов и ми-

нералов – на каждый килограмм своего веса ему иногда необходимо до десяти раз больше этих элементов, чем взрослому! При этом его желудок совсем крошечный. Очень сложно кормить малыша так, чтобы то небольшое количество еды, которое помещается в нем, содержало необходимую концентрацию полезных компонентов», – отмечает **директор по регуляторным вопросам компании «Nutricia Россия» Дмитрий Миклин.**

В связи с этим, как поясняет специалист, в детском питании, с одной стороны, гораздо строже, чем во взрослом, ограничивают содержание некоторых веществ, а с другой – жестко регулируют еще и пищевую ценность: баланс жиров, белков, углеводов, витаминов, минералов, ведь, в отличие от взрослого питания, в этом случае пищевая ценность – показатель безопасности.

Таким образом, очень важно при изготовлении детского питания использовать качественное сырье, содержащее необходимые для организма малыша компоненты. Не менее значимо и применение технологий, которые позволяли бы всем полезным веществам сохраняться в готовом продукте, не разрушаясь при термообработке.

Рыбная продукция для детей

Большинство родителей кормят своих чад детским питанием на молочной, мясной, овощной или фруктовой основе. Это и неудивительно: данные вкусы нравятся детям, да и производители детского питания предлагают широкий выбор продукции с перечисленными компонентами или их сочетанием.

Детское питание на рыбной основе встречается гораздо реже. И это при том, что рыба является источником множества полезных для организма веществ и легко усваивается.

В своем докладе «Вопросы качества и конкурентоспособности рыбной продукции» **заведующая отделом технического регулирования и нормативного обеспечения рыболовства ФГУП «ВНИРО» Любовь Абрамова** отметила: «Рыбная продукция для детей имеет потенциал роста. С добавлением овощей и других витаминов и минералов вместе с неотъемлемыми жирами Омега-3 эта продукция может стать действительно здоровой пищей, которую легко приготовить».

В проекте Технического регламента Таможенного союза «О безопасности



Рыбное детское питание в России можно встретить под несколькими торговыми марками. В частности, под брендами Heinz, Setprel, Hipp и др. Производитель рекомендует данную продукцию для детей от 8 месяцев



В основном на нашем рынке сегмент рыбного детского питания занят транснациональными брендами. Однако отечественные изготовители прикормов тоже начали осваивать эту нишу

рыбы и рыбной продукции» дано несколько определений различным видам детского питания на основе рыбы.

Пищевой продукцией прикорма на растительно-рыбной основе называются продукты для детского питания, предназначенные для потребления детьми раннего возраста, произведенные из растительных компонентов (плодов, овощей, круп, муки) и из рыбы различных видов. Согласно проекту Техрегламента, продукция, относящаяся к данной категории, должна содержать от 8 до 18% мышечной ткани рыбы от общей массы продукта. Пищевая продукция прикорма на рыбной основе, обозначено в документе, предназначена для питания детей раннего возраста, произведенная из рыбы различных видов. Товары данной категории должны содержать не менее 40% мышечной ткани рыбы от общей массы продукта.

В проекте Техрегламента дается определение пищевой продукции прикорма на рыборастительной основе: она предназначена для питания детей раннего возраста, произведена из рыбы различных видов с добавлением растительных компонентов (плодов, овощей, круп, муки). И должна, согласно документу, содержать от 18 до 40% мышечной ткани рыбы от общей массы продукта.

В проекте ТР ТС предусмотрено и определение пищевой рыбной продукции для детского питания. Она предназначена для кормления детей раннего возраста от 6 ме-

сяцев до 3 лет, детей дошкольного возраста от 3 до 6 лет, детей школьного возраста от 6 лет и старше и отвечающая физиологическим потребностям детского организма и не причиняющая вреда здоровью ребенка соответствующего возраста.

При обращении на таможенной территории Таможенного союза, говорится в проекте Техрегламента, пищевая рыбная продукция для детского питания должна сопровождаться свидетельством о государственной регистрации и декларацией соответствия.

Опыт изготовления рыбной продукции для детей

Рыбное детское питание в России можно встретить под несколькими торговыми марками. В частности, пюре под брендом Heinz «Овощи с форелькой» и «Хек с картошечкой». Производитель рекомендует данную продукцию для детей от 8 месяцев. Под торговой маркой Hipp изготавливаются несколько видов рыбно-овощных пюре, предназначенных для детей от 8 месяцев, и такие необычные прикормы, как макароны с морской рыбой и овощами в различных соусах. Достаточно широкий выбор детских рыбных пюре изготавливается под брендом Semper. Это «Овощное рагу с семгой и рисом», «Камбала с картофелем», «Картофель с треской в сливочном соусе», пюре «Картофельное с семгой в сливочном соусе» и «Картофельное с треской – мерлангом».

Таким образом, в основном на нашем рынке сегмент рыбного детского питания занят транснациональными брендами. Однако отечественные изготовители прикормов тоже начали осваивать эту нишу. Так, под брендом «Бабушкино лукошко» (ГК «Сивма», Московская область) выпускаются пюре «Горбуша-картофель» и «Семга-овощи». А белорусский производитель «БелЛакт» под одноименной торговой маркой предлагает пюре «Семга с овощами» и «Треска с рисом и овощами».

Несмотря на наличие на полках наших магазинов рыбной продукции для детей, ее ассортимент все же представлен достаточно скромно, поэтому производители – как детского питания, так и рыбной продукции – могут занять свою нишу в данном сегменте при условии соблюдения требований к качеству и маркировке.

Стоит обратить внимание еще на один нюанс. Если фруктовые, овощные и некоторые мясные (например, с индейкой и кроликом) пюре изготовители детского питания рекомендуют употреблять с 3–6 месяцев, то рыбные прикормы все же предназначены для детей постарше – с 8–12 месяцев. Это связано с тем, что рыба, в отличие от упомянутых видов мяса, может непредсказуемо повлиять на детский организм, вызвав аллергию.

Нюансы маркировки

К маркировке детского питания тоже предъявляются особые требования. Помимо состава, даты производства и условий хранения – информации, которая должна содержаться на всех продовольственных товарах, попадающих на полки отечественных магазинов, упаковка продуктов детского питания должна содержать и ряд дополнительных сведений. В частности, на ней должны быть указаны: рекомендации по использованию продукта; условия приготовления (при необходимости) и использования детского питания после вскрытия упаковки; возраст детей, для которых предназначена продукция.

Соблюдение требований к качеству и применение современных технологий производства позволяют получить продукт, который придется по вкусу малышу и не вызовет сомнений у родителей.

А использование прикормов на рыбной основе наверняка сформирует у ребенка правильные пищевые привычки, и, повзрослев, человек будет с удовольствием потреблять полезную рыбную продукцию. **РР**

Электронная ветеринарная сертификация первой будет внедрена в рыбной отрасли



Введение ЭВС позволит осуществлять ветеринарный контроль по всей товаропроводящей цепи, от моря до прилавка магазина, в единой системе

В соответствии с поручением Президента России от 31 марта текущего года Правительство РФ должно обеспечить внедрение электронной ветеринарной сертификации (ЭВС) на промысловую рыбу и продукцию из нее в срок до 30 декабря 2015 года.

Поручение предусматривает создание механизма мониторинга промысловых районов и учет степени риска, которые несет эта продукция для здоровья и жизни граждан или животных и окружающей среды. В зависимости от этих рисков будут применяться различные меры при проведении контроля со стороны органов власти. Следует обратить внимание, что поручение касается и субъектов ветеринарных служб, практика деятельности которых в масштабах страны весьма вариативна и в последнее время вызывает массу нареканий со стороны предприятий, особенно в тех точках где эта деятельность пересекается с деятельностью Россельхознадзора.

Министр сельского хозяйства Николай Федоров, ответственный за выполнение этого поручения, уже дал указание о скорейшей подготовке нормативных актов.

Также он обратился к депутатам Государственной думы с просьбой принять необходимые поправки в действующий ФЗ «О ветеринарии». Особенно важно, что ответственность за реализацию поручений лежит не только на федеральных органах исполнительной власти, но и на руководителях субъектов ветеринарных служб, которые должны до 30 декабря 2015 года обеспечить переход на оформление ветеринарных сопроводительных документов в электронном виде в ГИС «Меркурий». Тем самым на территории РФ будет установлен единый порядок оформления ветеринарных сопроводительных документов.

Со своей стороны специалисты Рыбного союза считают важным отметить, что при внедрении ЭВС произойдут следующие изменения:

- автоматизация оформления ветеринарно-справочных документов (ВСД) с помощью обмена электронными документами между хозяйствующими субъектами и надзорным органом;
- безвозмездный порядок работы в ГИС «Меркурий»;
- запрет на проведение повторных лабораторных исследований одной и той же

партии продукции или какой-либо части этой партии;

- описание системы рисков и распределение продукции по группам, в зависимости от степени риска;
- конкурентный выбор между государственными и негосударственными ветеринарными специалистами в случае необходимости их привлечения при проведении ЭВС для отдельных групп продукции;
- определение групп рисков, продукция из которых подлежит ЭВС силами специалистов, не входящих в систему государственного ветеринарного надзора, например ихтиопатологами при проведении ветсертификации рыбной продукции.

Все описанные пункты позволяют осуществлять ветеринарный контроль по всей товаропроводящей цепи, от моря до прилавка магазина, в единой системе.

Работа ГИС «Меркурий» станет максимально приближена к работе АИС «Аргус», оформление которой стало наглядным примером снятия излишних административных барьеров, снижения затрат и кардинальным повышением эффективности государственного контроля. **РБ**

Автор: **Наталья Крылова**,
аналитик информационно-аналитической компании VVS
(ВладВнешСервис)

Анализ импорта рыбной муки. Итоги 2014 года

Рыбная мука – важный компонент корма для рыб, вырабатываемый сухой и размолот отходах переработки рыбы, морских млекопитающих, ракообразных, а также из отходов, полученных при разделке и переработке на пищевую продукцию морских продуктов. Она является источником высококачественного белка животного происхождения и жира, богатого незаменимыми жирными кислотами. В ее состав входит большое количество минеральных веществ и витаминов.

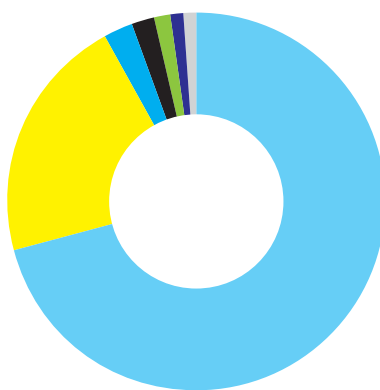
Помимо отечественных производителей, рынок рыбной муки в России представлен и зарубежными компаниями-изготовителями. Далее рассмотрим, как обстоят дела на рынке импорта рыбной муки в России.

Последние три года объемы импорта рыбной муки падают. Так, если в 2012 году на территорию России поступило 106,5 тыс. тонн рыбной муки общей стоимостью 108,2 млн долл., то в 2013 году импорт составил 87,6 тыс. тонн в натуральном выражении и 104,1 млн долл. в выражении денежном. По итогам 2014 года российскими потребителями было закуплено за рубежом 32,9 тыс. т рыбной муки (–62,5% к объемам 2013 года) общей стоимостью 47,8 млн долларов (–54,1% к результатам предыдущего года).

Среднеконтрактная цена на импортную рыбную муку за три года выросла. Если в 2012 году она не поднималась выше 1,21 долл./кг продукции, то в 2014 году стоимость килограмма не опускалась ниже 1,34 долл.

В разрезе стран-производителей лидирующую позицию по итогам 2014 го-

Структура импорта рыбной муки
в разрезе стран происхождения



- Марокко – 70,9%
- Мавритания – 21,1%
- Перу – 2,6%
- Дания – 1,8%
- Германия – 1,5%
- Франция – 1%
- Прочие – 1,1%

да занимает Марокко. Там было изготовлено порядка 71% рыбной муки, ввезенной в Россию. Годом ранее на производителей из Марокко приходилось 30,6% от всего объема импорта. Таким ростом своей доли данная страна обязана не увеличению личных объемов импорта, а в первую очередь их наименьшему падению среди других стран-лидеров. По отношению к 2013 году рыбной муки марокканского происхождения в 2014 году поступило на 23,9% меньше. На втором месте

среди стран-производителей обособилась Мавритания с долей 21,1% против 11% в предыдущем году. Объемы мавританской муки в натуральном выражении сократились за год на 27,8%. Тройку лидеров замыкает Перу, производителям которой досталось 2,6%. Объемы импорта перуанской муки сократились на 30,0%, что позволило (или не помешало) данной стране увеличить свою долю на 1,2%.

Среди производителей рыбной муки, чья продукция идет в Россию в качестве импорта, лидирующую позицию занимает компания COPELIT S.A.R.L. (Марокко), на долю которой по итогам 2014 года пришлось 22,0%. Годом ранее доля производителя составляла всего 11%. Объем же импорта компании сократился за год на 24,7%. На втором месте расположился также марокканский представитель SOVAPEC S.A.R.L. Доля предприятия в 2014 году составила 13,7% против 5,1% в 2013 году. При этом объемы в натуральном выражении остались примерно на одном уровне. Тройку лидеров замыкает компания KB FISH S.A. (Марокко), которой, несмотря на падение объемов импорта в два раза, удалось увеличить долю рынка с 10,8 до 13,5%. Еще один представитель Марокко – SEPOMER SAHARA – расположился на четвертом месте с долей 9,0%. Далее следует компания OMAURCI S.A. (Мавритания), которой не только удалось увеличить свое присутствие в импорте с 1,9 до 7,6%, но и существенно – на 54% – нарастить объемы импортируемой в Россию продукции.

Лидером по объемам закупки импортной рыбной муки среди российских регионов по итогам 2014 года стала Калининградская область. На ее долю пришлось 39,1% от всего объема импорта. Покупателями здесь выступили ООО ТД «СОДРУЖЕСТВО», ООО «ПВЛ», ООО «АГРОПРОМСЕРВИС». На втором месте расположилась Вологодская область с долей 15,9% в лице ЗАО НПО «АКОНИТ» и ЗАО НПО «СЕВЕРНЫЙ СТАНДАРТ». Тройку лидеров замыкает Псковская область, отставшая от второго места всего на 0,1%. Здесь покупателями импортной муки стали ООО «СВК-ТЕРМИНАЛ ПЛЮС», ООО «ПСКОВИНВЕСТМАРКЕТ», ООО «ИДАВАНГ».

Несмотря на снижение объемов закупок рыбной муки, импорт остается неотъемлемой частью российского рынка данной продукции. Поэтому в ближайшее время стоит ожидать если не роста объемов импорта, то, по крайней мере, их стабилизации. **РР**



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

Авторы:



Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»



Герман Шальк,
директор по продажам
CSB-System AG

Высокая скорость обработки заказов – залог успеха

Французское предприятие оптовой торговли морепродуктами Jean Lebeaupin делает ставку на CSB-System



Для работы предприятию Lebeaupin требуется точная информация о количестве и качестве поставленной рыбы – данные, которые ежедневно варьируют

В четыре часа утра во французском городе Нант на предприятии оптовой торговли рыбой и морепродуктами Jean Lebeaupin наступает час пик. Девять сотрудников предприятия заняты на большом холодильном складе, комплектуя заказы клиентов на данный день. Продукция – это свежее выловленные в Атлантическом океане рыба, морепродукты, моллюски и ракообразные.

Спустя совсем немного времени заказанный товар уже достигает своего клиента – рестораны, кафе и магазины розничной торговли в радиусе 150 км вокруг Нанта. Эффективную поддержку предприятию оказывает используемое на Lebeaupin IT-решение CSB-System.

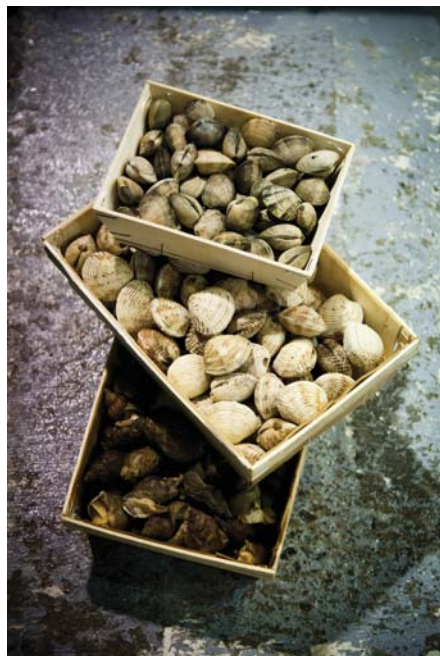
Высокое значение информации

Для работы предприятию Lebeaupin требуется точная информация о количестве и качестве поставленной рыбы – данные, которые ежедневно варьируются. Непосредственно в момент утренней приемки свежей рыбы осуществляется регистрация данных о товаре в CSB-System. Разумеется, перед присвоением продукции уникального номера партии и ее отгрузкой на склад выполняется проверка качества.

Благодаря автоматической инвентаризации в системе складских остатков в любое время обеспечивается актуальность данных о количестве продукции на складе. Такая прозрачность данных очень важна Lebeaupin в работе, ведь имеющиеся на складе артикулы распределяются по заказам клиентов. Не всегда все отгрузки могут быть выполнены в точности, что объясняется недостаточным количеством выловленной и поставленной рыбы. В этом случае программа автоматически распределяет артикулы по заказам клиентов и предоставляет данные в виде предложения в распоряжение пользователей.

Оптимизация маршрутов доставки продукции

По завершении распределения имеющихся в наличии товаров по заказам клиентов осуществляется определение маршрутов доставки. Свежесть продукции, гарантируемая предприятием Lebeaupin, требует оперативности и эффективности всех процессов. Для того чтобы поставить продукцию всем клиентам в срок, Lebeaupin использует программу оптимизации маршрутов решения CSB-System. Исходя из данных клиентов и заказов, программное



Продукция Jean Lebeaupin – это свежее выловленные в Атлантическом океане рыба, морепродукты, моллюски и ракообразные

обеспечение автоматически вычисляет самые быстрые и короткие маршруты для девяти грузовых машин.

В завершении выполняется по маршрутной комплектация заказов клиентов. Процесс комплектации осуществляется без бумажной документации, сотрудники предприятия используют в процессе мобильные ТСД, комплектуя последовательно все позиции заказов. Решение CSB-System задает при этом последовательность подбора товара для оптимальной загрузки автотранспорта: ящики с рыбой размещаются внизу на полу грузового отсека, выше устанавливаются моллюски и другие морепродукты, которые поставляются клиенту, чаще всего, в мешках или в больших деревянных ящиках.

Благодаря прямой коммуникации мобильных ТСД с центральной системой CSB-System программное решение может в реальном масштабе времени выполнять все проводки и актуализацию данных заказов и складских остатков.

По завершении обработки всех позиций одного заказа выполняется печать товаросопроводительных документов и счетов в соответствии с последовательностью передачи продукции клиенту. Затем комплектовщик загружает на мобильный ТСД все данные заказа

для своего маршрута и отправляется в путь к клиентам. Навигационные устройства, установленные в кабинах всех грузовых автомобилей, направляют водителей по предварительно рассчитанным маршрутам к клиентам. В случае, когда клиент уже после выезда автомобиля пожелает знать точное время его прибытия, благодаря программе вычисления географического положения сотрудники в офисе могут предоставить клиенту эту информацию.

Оптимальная документация и контроль

При прибытии на место клиенту передаются товар и сопроводительные документы. Заказчик подтверждает получение продукции своей подписью непосредственно на мобильном терминале, бумажная документация для этого не требуется. Кроме того, для документации и контроля делается фотоснимок поставки. С момента начала использования решения CSB-System на предприятии Lebeaupin существенно снизилось количество рекламаций.

По возвращении в офис все данные маршрута автоматически передаются в систему. В том числе количество пройденных километров, необходимое для управления сроками технического обслуживания машин и расчета затрат на каждую единицу автотранспорта.



Эффективную поддержку предприятию Jean Lebeaupin оказывает используемое IT-решение CSB-System

Счета, накладные и другие документы надежно архивируются и управляются с помощью системы управления документами решения CSB-System.

В системе CSB осуществляются также контроль и управление открытыми позициями. Новая графическая возможность их представления обеспечивает более наглядный обзор. ■

Автор:



Николас Коро,
главный куратор исследовательского центра
брендменеджмента и брендтехнологий
«Реланд групп» (RCB&B),
член Совета гильдии маркетологов, председатель
Комитета по международным делам СОМАР,
член-корреспондент Академии имиджологии России

Брендинговые тренды и их реализация: пять секретов нейромаркетинга

Абсолютное большинство торговых марок продуктов питания в России на сегодняшний день имеет базовую визуализацию, подвергавшуюся рестайлингу, но не ребрендингу, и потому несет в себе элементы эмоциональной потребительской усталости, в то время как потребности покупателей адресуют их к новому стилевому видению в соответствии с изменившимися трендами современных домохозяек и работающих женщин.

«Утопленниками трендов» являются такие понятия, как «дешево», «дорого», «народненько», «гламурненько». Наиболее популярные позиционные бренды направлены на классовый антагонизм через визуальное восприятие с единственной точкой перемирия, которой стала «поляна экологичности».

Открою секрет 1: покупатель платит за товар, а переплачивает осознанно за удовольствие!

Нейромаркетинг – высокоточное аппаратное тестирование человеческих неосознанных реакций на статический или моторический визуальный объект или несколько объектов.

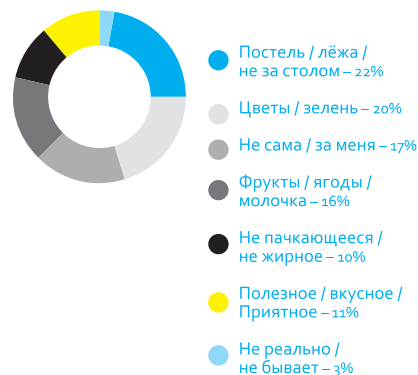
Визуально-цветовая ассоциативность?

Женщинам-респондентам (мидл) было предложено ответить на простой вопрос: когда вы употребляете наггетсы (ситуация приема пищи / время суток)?



Идеальный завтрак

Мы попросили женщин-респондентов (мидл) дать спонтанное ситуативное описание идеального завтрака, который создаст позитивное настроение.



Причина потребления наггетсов

Женщины (мидл) с достаточно очевидной предсказуемостью ответили на прямой потребительский вопрос.



Соответственно, нейробрендинг – это создание бренда на основе неосознанных потребительских восприятий составных частей брендируемого товарного объекта.

В то же время семиотические признаки графем, влияющих на потребительский выбор, остались неизменными. Однако изменились возрастные и доходные аспекты принадлежности к целевой аудитории «свежеупакованной» продукции, что должно лечь в основу дизайнерского ребрендинга лицевой комбинаторики упаковки.

Секрет 2: покупатель платит за то, что воспринимает первично!

Цвет называют музыкой глаз, и в этом есть своя доля истины. Как и музыка, имеющая свои законы гармонии из семи нот, тембральности, октав, цвет имеет свои непреложные законы. И эти законы лежат вне плоскости метафор, а в плоскости сугубо физиологической.

Секрет 3: цвет в бизнесе, это – деньги и прибыль! Надо не просто помнить об этом, но и использовать!

Визуально-цветовая ассоциативность? Где она на полках?..


Мы предложили женщинам – респондентам (мидл) дать спонтанное ситуативное описание идеального завтрака, который создаст позитивное настроение. Наибольшее число респонденток, а именно 22%, выбрали ответ «постель / лежа / не за столом», для 20% главным элементом оказались цветы/зелень, 17% назвали идеальным завтрак, приготовленный кем-то другим, 16% определяющей составной его частью считают фрукты, ягоды или молочные изделия, 10% предпочитают что-то не пачкающееся / нежирное, 11% – полезное/вкусное/приятное. И 3% сказали, что идеального завтрака не существует. Где здесь место для «дорого–бедно»?!

Секрет 4: скорость имеет значение!

Попытка наивной персонализации «убиенного продукта» вкупе с цветовыми и семиотическими ошибками ведут к тому, что у покупателя наступает психологическая слепота по отношению к товарно-марочному капиталу – бренду. Важны ли при этом какие-то 0,6 секунды, за которые потребитель оценивает товар и принимает решение о выборе той или иной торговой марки?

Бренд обязан легко идентифицироваться по любой из своих составляющих и фрагментарных частей (звук-рефрен, лого, цвет, слоган и так далее) в голове потребителя в целостный образ!

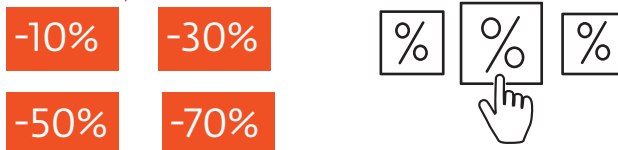
Итак, секрет 5:

Бренд – это регулярно выполняемое обещание, основанное на ожиданиях потребителей, которое отличается от торговой марки тем, что отвечает на два вопроса: достоин ли этот продукт меня? поднимется ли от приобщения к нему мой социальный статус в собственных глазах и глазах окружающих? 

www.TOPSALE.TODAY

мясная молочная хлебная кондитерская птицепром рыбная сфера

1. Выбери купон с акцией, получи спецпредложение



распродажи.
скидки.
акции.

2.

Свяжись с продавцом, получи подробную информацию



3. Заключи выгодную сделку



ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

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

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

5—9
октября 2015

20 ЛЕТ
ВМЕСТЕ
К УСПЕХУ

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2015»

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



Организатор:
 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке:
Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом:
Торгово-промышленной палаты РФ

Генеральный
информационный
партнер:

ПРОДИНДУСТРИЯ

Информационный
партнер:



Официальный
интернет-партнер:



Реклама 12+

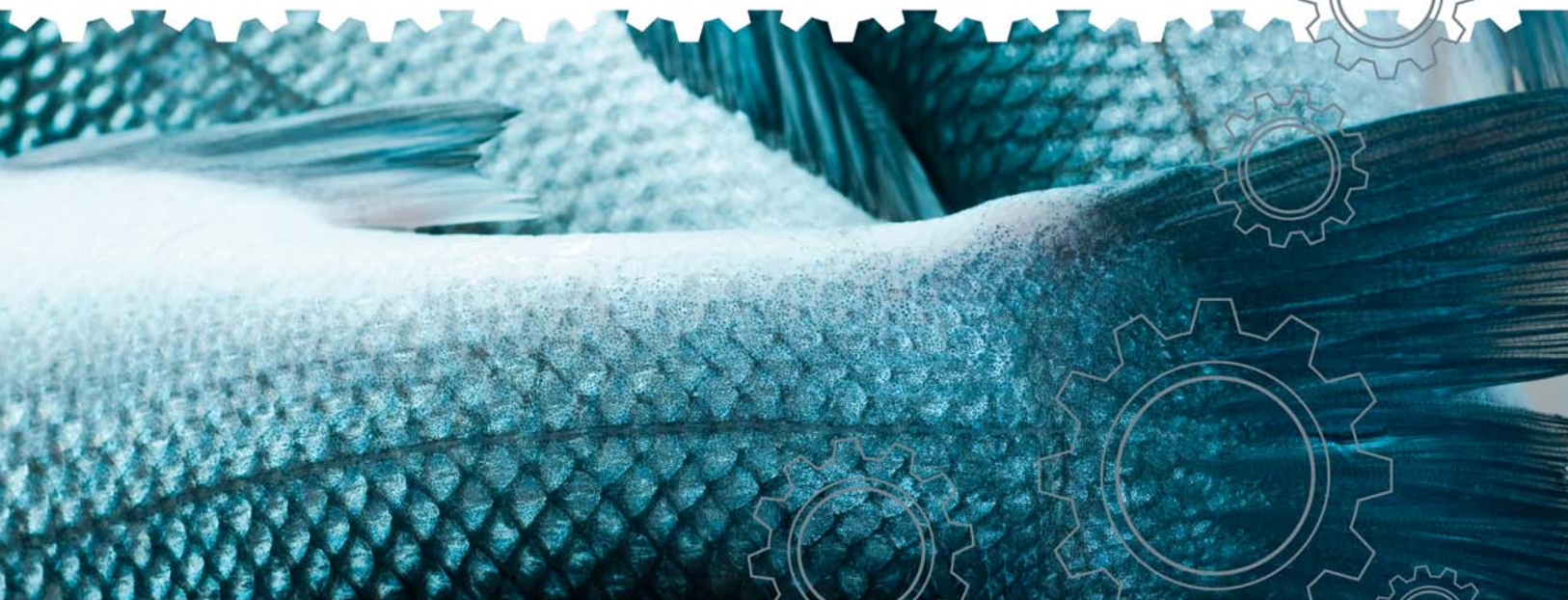




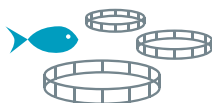
Международная выставка
Оборудования и технологий для выращивания,
добычи и переработки рыбы и морепродуктов

14-17 сентября 2015

Москва, ЦВК «Экспоцентр», павильон 7



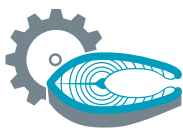
На выставке Fishtech представлены
оборудование и технологии
для рыбной промышленности:



аквакультура



рыболовство



переработка рыбы
и морепродуктов

УЧАСТНИКИ

производители и поставщики оборудования, технологий и продукции
для выращивания, добычи и переработки рыбы

ПОСЕТИТЕЛИ

представители рыбоперерабатывающих,
рыбопромысловых предприятий и рыбоводных хозяйств

Забронируйте стенд

www.fishtech-expo.ru



+7 (495) 935-7350
fishtech@ite-expo.ru

Одновременно с





ULMA

Global Packaging



ООО «Ульма Пакаджинг» – российское подразделение международной компании **ULMA Packaging**, которая уже более 50 лет разрабатывает и производит упаковочное оборудование для пищевого применения.

Производственные площадки предприятия расположены в 5 странах мира, с головным офисом в Испании. Линейка оборудования представлена горизонтальными и вертикальными флоупаками, термоформажными машинами, трейсилерами, стретч-упаковщиками и оборудованием для автоматизации упаковки и заводской логистики.

ООО «Ульма Пакаджинг» обеспечивает в России полный сервис по поставке и обслуживанию оборудования ULMA.