

мясная сфера

3 (106)

2015

31

На сегодняшний день снековая индустрия выступает одним из наиболее динамично развивающихся сегментов мирового продовольственного рынка и оценивается экспертами в один миллиард долларов. Потребление снеков в России существенно ниже, чем в странах Европы и США, однако динамичное развитие этой отрасли способствует росту объемов потребления. В настоящее время один житель России в среднем потребляет 2,5 кг снеков в год, в то время как в Западной Европе этот показатель составляет 4 кг, а в США – почти 11 кг.

года
цены
телей
виней
россии
уб./кг.



2014 2020

Россия занимает одно из последних мест в мире по производству крольчатины: около 10–15 тыс. т в год. По федеральной программе развития кролиководства к 2020 году планируется увеличить этот показатель до 50 тыс. т.



Производство свинины в сельхозорганизациях за два месяца составило 459 тыс. т в живом весе – на 9% (+39,9 тыс. тонн) больше уровня соответствующего периода прошлого года, оценил Минсельхоз.

12

Рынок искусственных оболочек: «зона турбулентности»



54

Руководство предприятия по забою и глубокой переработке свинины и КРС агропромышленного холдинга БЭЗРК-Белгранкорм приняло решение о внедрении CSB-System, включающее модуль управления качеством. Процессно-ориентированная система управления качеством полностью интегрирована в программное обеспечение CSB-System, предлагая функциональные возможности надежного, охватывающего все области предприятия, «безбумажного» менеджмента качества.

26

В центре внимания – кролики

44

Роберто Баллати: «Продажник должен быть честным!»



mPS

meat processing systems

4680
проектов
в 104
странах



**непревзой-
денное
качество**



**Комплексные
решения**



Компания MPS мировой лидер
в области разработки комплексных
решений, производства
и поставки оборудования для
мясоперерабатывающей и пищевой
промышленности.

Посетите нас на выставке VIV Russia 2015
19–21 мая 2015 года, стенд 8.30.B1

Инновации



Компетентность

**Техническая
поддержка
24 часа в сутки,
7 дней в неделю**



Гарантии



- Технология уоя КРС, свиней и овец
- Оглушение CO₂ - системы сбора крови
- Автоматизация процессов уоя
- Разделка/Обвалка
- Решения для автоматических систем логистики и складов
- Очистные сооружения
- Техническая поддержка и запчасти

Штаб-квартира:
MPS meat processing systems
P.O. Box 160
7130 AD Lichtenvoorde
The Netherlands
Тел.: +31 (0)544 390 500
Факс: +31 (0)544 375 255

ООО «МПС Рус»
115230, г. Москва, Электролитный проезд, д. 3, стр. 42
Тел.: +7 (495) 215 56 00

www.mps-group.nl

www.TOPSALE.TODAY

мясная

молочная

хлебная

кондитерская

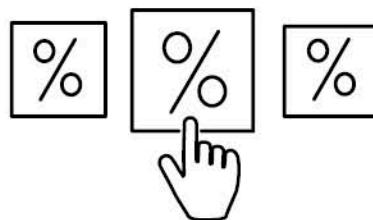
птицепром

рыбная сфера

-10% -30% -50% -70%

распродажи. скидки. акции.

1. Выбери купон с акцией, получи спецпредложение



2. Свяжись с продавцом, получи подробную информацию



3. Заключи выгодную сделку



На 1 марта 2015 года
средние цены
производителей
на реализованных свиней
в живом весе в России
составили 97,2 руб./кг.

В 2015 году
российское
производство
мяса всех
видов составит
9,1–9,2 млн т.



Россия занимает одно из последних мест в мире по производству крольчатины: около 10–15 тыс. т в год. По федеральной программе развития кролиководства к 2020 году планируется увеличить этот показатель до 50 тыс. т.



Производство свинины в сельхозорганизациях за два месяца составило 459 тыс. т в живом весе – на 9% (+39,9 тыс. т) больше уровня соответствующего периода прошлого года, оценил Минсельхоз.



ТАК ЭТО ПРОИСХОДИТ

Точность порционирования made by Handtmann. Подробная информация: www.handtmann.de



НАИВЫСШАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ СОСИСОК

- Большой диапазон калибров для многообразия продуктов
- Надевание оболочки автоматически или вручную по выбору
- Очень точное разделение или эффективное навешивание
- Уменьшает затраты на оболочки и снижает производственные расходы



Для новых автоматизированных AL-систем Handtmann PVLH 246 и PVLS 143 характерна абсолютно новая производительность, поскольку новейшая технология для устройства перекрутки с револьверной системой и 3 цевками обеспечивает минимальное время смены кишечной оболочки как в автоматическом режиме с накопителем оболочек для искусственной и коллагеновой оболочек, так и в ручном для натуральных кишечных оболочек.



- Для искусственной, коллагеновой и натуральной оболочек
- Большой диапазон калибров для многообразия продуктов
- Очень точное разделение или эффективное навешивание

handtmann
Идеи с будущим.





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


BRINMIX

ЛИНИЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ РАССОЛОВ И МАРИНАДОВ

- ▶ Меньше времени для приготовления
- ▶ Большая производительность
- ▶ Оптимальная однородность смесей
- ▶ Эргономичность и простота операций
- ▶ Эффективное охлаждение
- ▶ Меньше пены



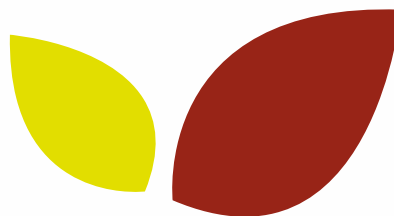
www.metalquimia.com

 @MetalquimiaNews

 **Протейн
Технология
Ингредиенты**
ГРУППА КОМПАНИЙ
Тел/факс +7 (495) 786 8565



24-я Международная выставка
продуктов питания и напитков



worldfood

MOSCOW

14 – 17 сентября 2015

Россия • Москва • ЦВК «Экспоцентр»





Intralox предлагает широкий спектр решений для надежных и эффективных конвейерных систем.



Технологии FoodSafe от Intralox обеспечивают оптимальную производительность и надежность процессов.

Конвейерные решения на все случаи

Модульные пластмассовые конвейерные ленты произвели революцию в мясоперерабатывающей промышленности благодаря улучшению санитарии и обеспечению надежности и простоты производственных процессов. Intralox является экспертом в данной технологии. Модульные пластиковые ленты были изобретены компанией более 40 лет назад.

На сегодняшний день Intralox является глобальным поставщиком конвейерных решений и услуг для широкого ряда потребностей клиентов. Новатор и эксперт в разных промышленных отраслях, Intralox обеспечивает продукцию, клиентскую поддержку и гарантии, качество которых не имеет аналогов.



Бесплатная линия: 800 3335168 • Факс: 800 3335169 • Эл. почта: Russia@intralox.com

«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



содержание

	отрасль	22	
Не только нефтью и газом жив человек!		24	
крупным планом			В центре внимания – кролики 26



Сейчас на рынке колбасных оболочек происходит вполне логичный для нынешней экономической ситуации процесс – увеличивается доля пластиковых оболочек для упаковки колбасных изделий. Спад потребления фиброузных, целлюлозных и белковых оболочек вызван их дороговизной и скачком курса евро по отношению к рублю.

12

тема номера	Рынок искусственных оболочек: «зона турбулентности»	12	компании /события и факты	Новости	36
отрасль /события и факты	Новости	22	/стратегия	Принципы на все времена	38
	Не только нефтью и газом жив человек!	24	/организация бизнеса	Государственные тендеры: зачем участвовать и как выигрывать	41
/крупным планом	Альтернативное животноводство. В центре внимания – кролики	26	в полях	Роберто Баллати: «Продажник должен быть честным!»	44
/исследование	Снеки на пике популярности	31	производство /события и факты	Новости	48
industry /research	Snacks at the peak of their popularity	31	/корма	По качеству кормов не уступаем Западу!	51
инфографика	ТОП 10 стран по производству комбикормов	34	/ветеринария	Диалог России и Польши	52

производство	48
По качеству кормов не уступаем Западу!	51
ветеринария	<i>Диалог России и Польши</i> 52



Потребление снековой продукции в России существенно ниже, чем в странах Европы и США, однако динамичное развитие этой отрасли способствует росту объемов потребления. По расчетам экспертов сейчас один житель России в среднем потребляет 2,5 кг снеков в год, в то время как в Западной Европе этот показатель составляет 4 кг, а в США – почти 11 кг.

32

<i>/автоматизация</i>	Надежное управление качеством на производстве по убою и разделке скота	54	<i>/упаковка и оболочка</i>	Первым делом – упаковка!	60
<i>/оборудование</i>	Технологии убоя свиней: люди и роботы	56	<i>/ингредиенты</i>	Новинки ассортимента SCHALLER PREMIUM 2.0	62
	Новые технологии сушки сырокопченых или вяленых продуктов	58		Производство мясных копченых деликатесов	64
				Там, где WIBERG учит и учится	66

мясная сфера

№3 (106) 2015

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей индустрии. Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 46401 31.08.2011 г.

Издатель:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»
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

Генеральный директор:
Алексей Захаров
Директор по продажам и маркетингу:
Ольга Паленова
o.palenova@sfera.fm
Менеджер по административным вопросам:
Лариса Цораева
l.tsoraeva@sfera.fm
Реклама:
Виктория Паленова
v.palenova@sfera.fm
Надежда Антипова
n.antipova@sfera.fm
Наталья Баранцева
n.barantseva@sfera.fm
Анастасия Кочеткова
a.kochetkova@sfera.fm
Арт-директор:
Павел Хан
pavelhan2009@gmail.com

Выпускающий редактор:
Виктория Загоровская
editor@sfera.fm
Дизайн и верстка:
Татьяна Путинцева
t.putinzeva@sfera.fm
Дизайн инфографики:
Татьяна Путинцева
Корректор, литературный редактор:
Лариса Торопова
Иллюстрации в номере:
Тимофей Яржомбек и Нина Кузьмина
Журнал распространяется на территории России и стран СНГ. Периодичность – 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. Печатано в типографии «ПремиумПресс». Подписано в печать: 7.04.15. Тираж: 3 000 экз.





VIV Russia: грядут перемены!

С 19 по 21 мая в «Крокус Экспо» пройдет Международная выставка инновационных технологий и перспективных разработок для АПК VIV Russia 2015. Ее организаторы – выставочная компания «Асти Групп» (Россия) и VNU Exhibitions Europe (Нидерланды). В соответствии с потребностями российского рынка животноводства, птицеводства, рыбоводства и производства молочной продукции программа VIV Russia расширена, и впервые в рамках выставки состоится саммит VIV Russia 2015, на котором будут обсуждаться основные направления развития отрасли. Он пройдет 18 мая в гостинице Lotte Hotel Moscow. А на следующий день, 19 мая, в «Крокус Экспо» откроется и сама выставка, которая продлится до 21 мая.

Важной частью саммита станет панельная дискуссия с участием ведущих игроков рынка «Потенциал российского животноводческого бизнеса в свете комплексной программы по импортозамещению. Ключевые задачи и перспективы развития животноводческой отрасли». На саммите будут рассмотрены актуальные тенденции российского рынка производства и потребления мясной и рыбной продукции, вопросы безопасности и качества, перспективные прогнозы по торговле мясом и рыбой на основных мировых рынках, а также пройдет серия технических секций по шести важнейшим направлениям отрасли.

Руководитель проекта VIV Worldwide Руван Беркуло подчеркнул, что темой дня является максимальная эффективность для достижения оптимальной рентабельности. По его словам, Россия в настоящее время нуждается в оптимизации процессов производства животноводческой продукции внутри страны. Поэтому на саммите будут рассмо-

трены последовательные шаги по внедрению и использованию новых технологий в каждой из отраслей по производству и переработке животного белка, а докладчики представят полную и всеобъемлющую картину всего производства в целом, а не только отдельные его стадии.

Одна из секций будет посвящена теме, которая заинтересует в первую очередь специалистов в области разведения птицы, и, в частности, на ней будут рассмотрены новые идеи по кормлению птицы в раннем возрасте, сразу после посадки в птичник. Это позволит с другой стороны взглянуть на методы выращивания птицы и быть в тренде потребительских тенденций в отношении производства мяса птицы и яиц. Специалисты в области свиноводства рассмотрят на своей секции практические вопросы производства свинины. В этот же день для специалистов других отраслей будут представлены обзорные технические секции, посвященные проблемам здоровья и кормления животных и птиц, а также вопросам управления микроклиматом в помещениях для содержания животных.

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

В обширной экспозиции выставки свои инновационные разработки представят более 300 ведущих компаний – производителей оборудования и технологий для животноводства, птицеводства, свиноводства, рыбоводства и аквакультуры, то есть все направления, касающиеся производства животного белка, которые будут распределены по специальным разделам.

Кроме того, организаторы VIV Russia 2015 расширили ту часть экспозиции, которая связана с производством полуфабрикатов и готовой продукции. По их мнению, экспозиция салона станет одной из самых перспективных и наиболее посещаемых на предстоящей выставке. Свои возможности по наполнению рынка отечественными продуктами питания продемонстрируют те регионы России, которые уже достигли определенных успехов в решении вопросов импортозамещения, а также страны, готовые поставлять на наш рынок эту продукцию.

Виктория Загорская,
редактор журнала «Мясная сфера»
editor@sfera.fm



Тема номера

РЫНОК ИСКУССТВЕННЫХ ОБОЛОЧЕК: «ЗОНА ТУРБУЛЕНТНОСТИ»



Иллюстрация: Тимофей Яржомбек



Как нынешняя
экономическая ситуация
в стране повлияла
на рынок искусственных
колбасных оболочек?



На вопрос отвечают
наши эксперты.



Виталий Смурыгин,
к. т. н., директор по продажам
компании «Логос»



Александр Альперин,
начальник службы маркетинга
ПКФ «Атлантис-Пак»



Филипп Рунчев,
директор департамента
«Искусственные оболочки»
ГК «Биостар»



Владимир Романов,
автор портала
«Мясной Эксперт»

чественного мясного сырья. А это уже следствие другого фактора – российско-го эмбарго на ввоз сельхозпродукции из ЕС, наложенного на введенный еще в начале прошлого года запрет на ввоз свинины по ветеринарно-эпидемиоло-гическим причинам. В совокупности это существенно пошатнуло как всю мясопереработку, так и потребление мясной продукции. Пока сокращение оценивается в 10–15%, соответственно снижению объемов производства сни-жаются и закупки вспомогательных материалов, в том числе оболочек. Сег-мент целлюлозных сосисочных и фи-брозных колбасных оболочек сокра-щается в меньшей мере, чем колбасных коллагеновых; сегмент полиамидных, как это всегда бывает в кризисные вре-мена, растет.



◇
*Александр
Альперин:*

– Сейчас на рынке колбасных оболо-чек происходит вполне логичный для нынешней экономической ситуации процесс – увеличивается доля пласти-ковых оболочек для упаковки колбас-ных изделий. По нашим данным, спад потребления фиброузных, целлюлоз-ных и белковых оболочек вызван их дороговизной и скачком курса евро по отношению к рублю. Цена на оболоч-ки зависит от курса напрямую – основ-ные производители белковых и фибро-узных оболочек находятся за рубежом.



◇
*Филипп
Рунчев:*

**Какие изменения произошли на
рынке искусственных колбасных обо-
лочек во второй половине прошло-
го – начале этого года?**



◇
*Виталий
Смурыгин:*

– Во-первых, существенно вырос-ла цена на них. Я имею в виду, конеч-но же, ту цену, которую российский покупатель платит в российских ру-блях за поставленный товар. Причина всем известна – это девальвация отече-ственной валюты в конце 2014 года по

отношению к основной валюте произ-водителей этих оболочек – евро. При этом надо отдать должное европей-ским производителям – цена на боль-шинство оболочек в евро осталась не-изменной, хотя все предыдущие годы понемногу росла в рамках инфляцион-ных ожиданий.

Это, конечно же, не смогло не ска-заться на сегментном распределении потребления искусственных оболо-чек. Так, достаточно резко снизилось потребление съедобных коллагеновых оболочек, не столько из-за цены, сколь-ко из-за сортового перераспределения в выпуске сосисок и сарделек, связанно-го с дороговизной и/или нехваткой ка-

– В связи с резким ростом курса евро во второй половине 2014 года,

Сейчас на рынке колбасных оболочек происходит вполне логичный для нынешней экономической ситуации процесс – увеличивается доля пластиковых оболочек для упаковки колбасных изделий.

В связи с резким ростом курса евро во второй половине 2014 года, существенно уменьшился объем импортных поставок в Россию тех видов искусственных оболочек, которые могут быть замещены отечественными производителями.

существенно уменьшился объем импортных поставок в Россию тех видов искусственных оболочек, которые могут быть замещены отечественными производителями. В первую очередь, это полиамидные барьерные, полиамидные дымопроницаемые колбасные и сосисочные оболочки, которыми отечественные производители могут полностью обеспечить российский рынок.

Стремление мясоперерабатывающих предприятий к сокращению затрат, вызванных ростом курса евро, привело к увеличению спроса на более бюджетные аналоги оболочек. Прежде всего, это оболочки с внешним видом и тактильными характеристиками, имитирующими поверхность целлюлозных оболочек. В ассортиментной линейке нашей компании это такие оболочки, как Биолон Смок Премиум.

Мы также наблюдаем повышенный спрос на искусственные оболочки, имитирующие натуральные.



♦ Владимир Романов:

– С декабря 2014 года начала проявляться тенденция к уменьшению потребления всех видов оболочек, как натуральных, так и искусственных. Это связано с уменьшением тоннажа (выработки) на большинстве крупнейших мясоперерабатывающих предприятий. Объем выпускаемой продукции сократился в среднем на 30–40%, также это связано с большим кассовым разрывом в финансовых структурах самих предприятий, который напрямую связан с падением стоимости национальной валюты и удорожанием ставки по кредитам. Так как практически 70% представленных на рынке МПК пользуются услугами банковско-



Виталий Смурыгин:

«Кто-то, возможно, покинет рынок, но, если это произойдет, их нишу займут другие; «выживут» те, чье предложение будет наиболее выгодным и актуальным, а это может обеспечить только наличие широкого ассортимента различных видов оболочек и сопутствующих материалов в портфеле поставщика».

кредитных организаций, то сложившаяся ситуация прямым образом отразилась на производителях.

Насколько выросла цена на искусственную оболочку и ее компоненты? Чем это обусловлено и как повлияло на спрос и предпочтения мясоперерабатывающих компаний?



♦ Виталий Смурыгин:

– Цена выросла не настолько, насколько снизился курс рубля к евро, так как поставщики и их российские дистрибьюторы делают все возможное (и невозможное), чтобы сгладить последствия девальвационного «взрыва» цен. Но полностью компенсировать их в настоящий момент не смогут ни

те, ни другие. С другой стороны, потребители могут использовать компенсационные предложения дистрибьюторов в своих интересах, например наша компания предлагает дополнительные скидки при оплате товара по факту его отгрузки или получения.



♦ Александр Альперин:

– Стоимость всех искусственных оболочек, ввозимых из-за рубежа, выросла за счет скачка курсов валют. Рост стоимости каждой конкретной оболочки будет зависеть от доли зарубежного сырья, входящего в ее состав.

Стоимость основного производственного компонента пластиковых оболочек – полиамида – за три месяца 2015 года в долларах и евро не изменилась. В будущем не стоит ожидать серьезного удорожания пластиковых оболочек за счет удорожания сырья. Но даже с учетом колебания цен на сырье и падения курса рубля пластиковая оболочка остается оптимальным решением в области колбасной упаковки.



♦ Филипп Рунчев:

– Если говорить о полиамидной оболочке Биолон нашего производства, необходимо отметить, что себестоимость выпускаемой продукции в значительной степени зависит от стоимости импортного сырья. В связи с резким ростом курса евро к рублю в конце 2014 года себестоимость выпускаемой оболочки существенно возросла, что, в свою очередь, заставило нас пересмотреть ценовую политику и повысить цены. Разумеется,

Сырье для производства пластиковых оболочек, пластиковая крошка – это продукт переработки нефти. Пока есть нефть и химическое производство – сырье будет.

С искусственными белковыми оболочками сложнее. Говяжий спилок, который применяется для их производства, берется от коров, поголовье которых в России оставляет желать лучшего, но шкуры животных можно импортировать или закупать в ЕАЭС.

мы старались провести процесс повышения цен как можно более мягко и найти индивидуальный подход к каждому клиенту. Часть расходов, связанных с повышением стоимости сырья, компания взяла на себя. Это позволило «Биостар» сохранить клиентскую базу и даже привлечь новых партнеров.

Что касается предпочтений мясокомбинатов, то сейчас, как никогда, на первое место выходят качество и стабильность оболочки, своевременная и профессиональная технологическая поддержка. В настоящее время, вне зависимости от объема выпускаемой продукции, производители колбасных изделий постоянно проводят мониторинг цен на оболочки. С одной стороны, это держит нас «в тонусе», с другой стороны, подталкивает к оптимизации расходов.

Если говорить о других видах искусственной оболочки в ассортиментной линейке компании «Биостар», то уровень цен как коллагеновой оболочки Fibran, так и фиброузной оболочки ViskoTeerak напрямую зависит от курса евро.



◇ Владимир Романов:

– Рост цен пропорционален росту курсовой разницы, если говорить о зарубежных оболочках, цена которых привязана к доллару или евро. Если рассматривать российских производителей оболочек, то сырье и материалы для их производства тоже имеют зарубежное происхождение, что естественно сказывается на цене. Торгующие компании принимают сдерживающие меры для сохранения цен для крупных клиентов, предлагая выгодные цены исходя из условий оплаты. Предпочтения комбинатов не изме-



Черкизовский мясокомбинат / Фото: Нина Слюсарева, ИД «Сфера»



Александр Альперин:

«В ближайшей перспективе на полках магазинов мы увидим все больше изделий в пластиковых оболочках, которые будут выглядеть очень ярко и привлекательно для потребителя. К оболочке прибавится еще и вторичная упаковка – пленки и пакеты».

нились: «Дайте самое дешевое, но без ущерба качеству!», но сейчас некоторые уже просят просто самое дешевое решение с отсрочкой платежа.

Как можно оценить уровень конкуренции на рынке? Как изменилось распределение сил основных игроков и у кого в сегодняшней ситуации наиболее выгодное положение?



◇ Виталий Смургин:

– Значительно выросла конкуренция не между сегментами рынка, а внутри сегментов между аналогичными оболочками от разных производителей, в первую очередь из-за ценового вопроса, так как в сложившихся условиях даже

Полиамид мы уже давно отыграли у Европы за счет отечественных производителей, следующий шаг – белковые оболочки. А вот на создание производства отечественного фиброуза или целлюлозных оболочек, налаживание стабильного качества может уйти от пяти до пятнадцати лет.

Стремление мясоперерабатывающих предприятий к сокращению затрат, вызванных ростом курса евро, привело к увеличению спроса на более бюджетные аналоги оболочек. Прежде всего, это оболочки с внешним видом и тактильными характеристиками, имитирующими поверхность целлюлозных оболочек.

незначительная разница в цене может играть решающую роль в выборе того или иного продукта.

Сегодняшняя ситуация на рынке вряд ли может поставить кого-либо в наиболее выигрышное положение. Все, так или иначе, будут совместно с контрагентами продолжать искать пути взаимовыгодного сотрудничества в новых экономических условиях. Кто-то, возможно, покинет рынок, но, если это произойдет, их нишу займут другие; «выживут» те, чье предложение будет наиболее выгодным и актуальным, а это может обеспечить только наличие широкого ассортимента различных видов оболочек и сопутствующих материалов в портфеле поставщика.



Александр
Альперин:

– После приостановки производства «Поли-Пака» в середине 2014 года освоилась часть рынка, которую успешно занял «Атлантис-Пак» и другие предприятия-производители пластиковых оболочек. Рыночная ситуация такова, что одним из ключевых аргументов для принятия решения о закупке оболочек мясокомбинатами является ценовая политика того или иного производителя по отношению к конкретному мясопереработчику. Самое выгодное положение занимают предприятия с наиболее полным продуктовым портфелем.



Филипп
Рунчев:

– На рынке искусственных колбасных оболочек конкуренция остается



Владимир Романов:

«По популярному в сегменте варено-копченых колбас фиброузу в России так и не появилось производителя, и весь спектр бумажных оболочек представлен зарубежными производителями. Конкуренция очень сильная, продавцы и производители упражняются в придумывании новых вариаций блеска, цвета, формы или декоративных решений из приклеенного шнура».

стабильно высокой. Однако что касается полиамидных оболочек, то основной круг российских производителей не меняется уже долгое время. У каждого из них есть как сильные, так и слабые стороны, существует своя, за долгие годы сформированная клиентская база. Но стоит отметить тот факт, что если в прошлом переход от одного производителя к другому мог длиться очень долго, то сейчас замена поставщика оболочки происходит намного быстрее, и сотрудники мясокомбинатов относятся к этому процессу гораздо более лояльно. По нашему мнению, это связано с четкими запросами руководства мясокомбинатов на поиск поставщиков, которые могут предоставить приемлемую цену на оболочку, минимальные сроки производства и четкость выполнения заявок.

Конечно, нельзя представить себе конкурентоспособного поставщика

оболочек без возможности производить качественную и сложную печать, без наличия профессиональной дизайн-студии и опытных сотрудников-технологов. Именно это отличает серьезных игроков на рынке оболочек от небольших оптовиков, главным аргументом в пользу выбора которых является более низкая цена на оболочку. В связи с этим, все большее количество мясокомбинатов стремится вести работу напрямую с производителями оболочек, минуя посредников.



Владимир
Романов:

– Конкуренция была всегда. Если сравнивать силы игроков, то, конечно, преимущество у компаний, у которых есть производство на территории РФ. Производителей не так много, но объем производимой пластиковой оболочки за последние годы увеличился так, что вытеснил зарубежные предложения по полиамидным пластиковым оболочкам. Теперь компании конкурируют на внутреннем рынке. Учитывая стабильное качество самой оболочки, конкуренция идет по условиям работы в случае крупных заказчиков и по цене в случае небольших производителей, где минимальная скидка уже повод сменить поставщика.

По белковым оболочкам в России работает только одно производство, продукции которого чаще предпочитают зарубежные аналоги, обращая внимание сначала на цветовое решение, а не на качество. Тут у российского производителя идет конкуренция только с импортными оболочками. По популярному в сегменте варено-копченых колбас фиброузу

Поставщики и их российские дистрибьюторы делают все возможное (и невозможное), чтобы сгладить последствия девальвационного «взрыва» цен. Но полностью компенсировать их в настоящий момент не смогут ни те, ни другие.

Стоимость всех искусственных оболочек, ввозимых из-за рубежа, выросла за счет скачка курсов валют. Рост стоимости каждой конкретной оболочки будет зависеть от доли зарубежного сырья, входящего в ее состав.

в России так и не появилось производителя, и весь спектр бумажных оболочек представлен зарубежными производителями. Конкуренция очень сильная, продавцы и производители упражняются в придумывании новых вариаций блеска, цвета, формы или декоративных решений из приклеенного шнура. Конечно, выгодное положение занимают именно российские производители оболочек в скорости логистики и рассмотрении рекламаций (в случае заводского брака). В случае белковых оболочек также важны сроки хранения с даты производства, и тут тоже преимущество на стороне отечественного производителя.

Насколько остро ощущается дефицит сырья для производства искусственных колбасных оболочек? По каким позициям ситуация наиболее сложная и как вы выходите из положения?



♦
Виталий
Смурюгин:

– Дефицита при снижающемся потреблении как такового нет, количество выпускаемого товара ограничено только мощностью производителей.

Можно предположить дефицит коллагенового сырья для производства оболочек и пленок в связи с продолжающимся сокращением поголовья крупного рогатого скота (КРС) в России, но пока объемов для местных производителей хватает. В то же время у производителей вискозно-армированных оболочек, не привязанных к животным ресурсам, прослеживается тенденция приближения характеристик и показателей своей продукции к белковым оболочкам. Этого, конечно, не прои-



Черкизовский мясокомбинат / Фото: Нина Слюсарева, ИД «Сфера»



Филипп Рунчев:

«Для производства полиамидной колбасной оболочки в достаточно большом объеме используются импортное сырье и материалы. Заменить некоторые виды сырья на отечественные аналоги пока не представляется возможным, так как в России на данный момент времени не существует альтернативного производства».

зойдет в сегменте съедобных оболочек, но в колбасных определенно есть такие предпосылки.



♦
Александр
Альперин:

– Дефицита нет, но при этом сложно найти двух одинаковых поставщиков по характеристикам выпускаемой ими продукции.



♦
Филипп
Рунчев:

– На данный момент дефицита сырья не существует. Наша компания находится в постоянном диалоге со своими

В настоящее время, вне зависимости от объема выпускаемой продукции, производители колбасных изделий постоянно проводят мониторинг цен на оболочки.

После приостановки производства «Поли-Пака» в середине 2014 года освободилась часть рынка, которую успешно занял «Атлантик-Пак» и другие предприятия-производители пластиковых оболочек.

стратегическими поставщиками сырья и материалов. Мы постоянно отслеживаем ситуацию на рынке, ищем новые материалы и альтернативных поставщиков, которые готовы предложить качественный продукт на более выгодных условиях. В своей базе данных по стратегически важным группам материалов у нас имеется по два-три запасных поставщика. В случае возникновения дефицита сырья мы можем оперативно отреагировать на эту ситуацию, заменив тот или иной материал аналогичным.



♦ Владимир Романов:

– Тут нужно четко разделять производство пластика и белковых. Сырье для производства пластиковых оболочек, пластиковая крошка – это продукт переработки нефти. Пока есть нефть и химическое производство – сырье будет. С искусственными белковыми оболочками сложнее. Говяжий спилок, который применяется для их производства, берется от коров, поголовье которых в России оставляет желать лучшего, но шкуры животных можно импортировать или закупать в ЕАС.

Сможем ли мы в ближайшем будущем заменить импортное сырье для производства оболочек отечественным? Какие подвижки делаются в этом направлении? Расскажите про проекты компании.



♦ Виталий Смурюгин:

– Очевидно, речь идет о полиамиде. Заменить импортное сырье рос-



Виталий Смурюгин:

«Мне кажется – и опыт всех предыдущих кризисов показывает, – что в сложившейся ситуации российский потребитель откажет себе в проведении отпуска за границей или покупке дорогостоящего импортного товара, но не в приобретении сосисок и колбас для своего стола. С другой стороны, кризиса такого рода, практически ситуации войны, не было никогда».

сийским не представляется возможным, и никаких предпосылок для этого в нынешней ситуации нет. По крайней мере мне они не известны.



♦ Александр Альперин:

– Мы лишь частично сможем заменить импортное сырье для производства оболочек. В РФ просто отсутствуют заводы, производящие некоторые необходимые нам компоненты.

Один из ключевых проектов нашей компании, запущенный в прошлом году, – конвертинговый центр в чешском городе Сланы – «Atlantis-Pak Service» s.r.o. Новая площадка – это укомплектованный самым современным оборудованием центр с гофратором, паке-

станком. В «Atlantis-Pak Service» осуществляется УФ-печать с возможностью до 8+8 цветов на лицевой и оборотной части оболочки, гофрирование оболочки и нарезка пакетов. «Atlantis-Pak Service» работает еще и как логистический центр.



♦ Филипп Рунчев:

– Для производства полиамидной колбасной оболочки в достаточно большом объеме используются импортное сырье и материалы. Заменить некоторые виды сырья на отечественные аналоги пока не представляется возможным, так как в России на данный момент времени не существует альтернативного производства. Вопрос замены импортного сырья для производства оболочек отечественным продуктом всегда стоял для нас очень остро. Мы очень активно развиваем отношения с нашими отечественными поставщиками, постоянно проводим тестирование материалов и отбираем продукты только такого качества, которое не уступает импортным аналогам. Главным приоритетом для нас является стабильно высокое качество колбасной оболочки, и мы прикладываем все усилия для достижения этой цели.



♦ Владимир Романов:

– Сырье для производства оболочек – биржевой товар. Импортозамещение – это, конечно, тренд, но следовать ему нужно осмысленно. Промышленная мясопереработка как была скопиро-



У производителей вискозно-армированных оболочек, не привязанных к животным ресурсам, прослеживается тенденция приближения характеристик и показателей своей продукции к белковым оболочкам.

Производителей не так много, но объем производимой пластиковой оболочки за последние годы увеличился так, что вытеснил зарубежные предложения по полиамидным пластиковым оболочкам. Теперь компании конкурируют на внутреннем рынке.

вана Микояном с Америки в 1930-е годы, модифицирована под влиянием австрийских и немецких технологий в 1990-е. Еще в 1909 году Э. Реттиг писал в книге «Русский колбасный фабрикант. Руководство для разумной фабрикации колбас»: «Фабрикантам, не имеющим хорошего погреба, трудно летом предохранять себя от убытка; нужно часто употреблять соль для консервов, американские и немецкие препараты, которые очень хороши».

Действительно, зачем нарушать вековые традиции? Перец, кардамон, мускат нужного качества не растут в России, как и огромная доля перерабатываемого мяса тоже никогда не паслась на территории нашей родины. Международная торговля – это естественно и нормально. Импортозамещение нужно начинать не с колбасных оболочек, не они являются основой нашей экономики. Куда важнее развивать то, что мы упаковываем в оболочку, – мясные породы КРС и свиней.

Какова, по вашим оценкам, значимость крупнейшего в России комплекса по производству коллагенового порошка на Верхневолжском кожевенном заводе в Тверской области, запущенного в начале этого года? Насколько интересно сотрудничество с заводом производителям белковой оболочки и мясоперерабатывающим предприятиям?



♦
**Виталий
Смурюгин:**

– Коллагеновый порошок представляет собой высушенный коллаген подкожного спилка шкур КРС и используется в качестве добавки в колбасные фарши и мясные полуфабрикаты. Для



Черкизовский мясокомбинат / Фото: Нина Слюсарева, ИД «Сфера»



Владимир Романов:

«С декабря 2014 года начала проявляться тенденция к уменьшению потребления всех видов оболочек, как натуральных, так и искусственных. Это связано с уменьшением тоннажа (выработки) на большинстве крупнейших мясоперерабатывающих предприятий. Объем выпускаемой продукции сократился в среднем на 30–40%».

производства коллагеновых оболочек (пленок) используется тот же спилкок. То есть сырье для этих продуктов одинаковое, но сами они используются для разных целей.



♦
**Владимир
Романов:**

– Значимость большая. ОАО «Верхневолжский кожевенный завод» собирается заменить своим продуктом популярные коллагеновые белки, которые завозят из Бразилии и Европы. Я очень надеюсь, что в будущей пятилетке у завода будет достаточно местного сырья, чтобы обеспечить спилком отечественное производство белковых оболочек. Считаю, что им стоит задуматься и о собственном производстве



Международная торговля – это естественно и нормально. Импортозамещение нужно начинать не с колбасных оболочек, не они являются основой нашей экономики. Куда важнее развивать то, что мы упаковываем в оболочку, – мясные породы КРС и свиней.

«Верхневолжский кожевенный завод» собирается заменить своим продуктом популярные коллагеновые белки, которые завозят из Бразилии и Европы. Эксперты надеются, что в будущей пятилетке у завода будет достаточно местного сырья, чтобы обеспечить спилком отечественное производство белковых оболочек.

оболочек в будущем, так как они могут контролировать качество спилка в рамках одного завода. Наличие конкуренции среди производителей всегда ведет к совершенству и развитию продукции. Мясообрабатывающим предприятиям выгодно наличие российского производителя. Сейчас продавцы коллагеновых белков и крупнейшие потребители ищут варианты работы с заводом, так как все понимают перспективы роста популярности продукции данного предприятия.

По вашему мнению, какие изменения произойдут на рынке искусственных колбасных оболочек в 2015 году? Что будет происходить с ценами, ждет ли нас новый виток?



♦
Виталий
Смургин:

– Нового витка не ждем, но это не значит, что он не может произойти. В любом случае, даже при каком-либо укреплении рубля, цены будут снижаться, но до предкризисного уровня уже не уйдут, так как все участники рынка хотят прежде всего обезопасить себя и свой бизнес.

Мне кажется – и опыт всех предыдущих кризисов показывает, – что в сложившейся ситуации российский потребитель откажет себе в проведении отпуска за границей или покупке дорогостоящего импортного товара, но не в приобретении сосисок и колбас для своего стола. С другой стороны, кризиса такого рода, практически ситуации войны, не было никогда.

Поэтому мы с умеренным оптимизмом смотрим в будущее, не теряя при этом бдительности, стараясь быстро реагировать на все изменения рынка,

предлагая нашим клиентам широкий ассортимент искусственных оболочек и пленок, в том числе собственного производства, что дает возможность держать определенный уровень цен на выпускаемую продукцию вне зависимости от скачков на валютном рынке.

Например, одним из таких предложений является коллагеновая пленка Беккдорин – единственная выпускаемая в России и из российского сырья, что позволяет сформировать гораздо более низкую цену в сравнении с импортными аналогами при сохранении надлежащего качества. А это привело к тому, что российской коллагеновой пленкой серьезно заинтересовались европейские потребители, и интерес этот только растет.



♦
Александр
Альперин:

– В ближайшей перспективе на полках магазинов мы увидим все больше изделий в пластиковых оболочках, которые будут выглядеть очень ярко и привлекательно для потребителя. К оболочке прибавится еще и вторичная упаковка – пленки и пакеты. Пластиковая оболочка и дальше будет увеличивать свою долю рынка, постепенно замещая другие виды искусственных оболочек. Это будет происходить по трем причинам. Во-первых, за счет ее более низкой цены, во-вторых, покупательская способность населения продолжит снижаться, что вызовет потребность в более высоких сроках хранения продукции в торговых сетях, а в-третьих, выход готовой продукции в пластике намного выше, чем в других видах оболочек, а это прямая выгода для мясокомбината, гарантия того, что предприя-

тие выдержит экономическую «зону турбулентности». Параллельно будет происходить рост объема натуральных оболочек, что связано с увеличением убоя скота.

Цены на оболочку будут напрямую зависеть от курса валют.



♦
Владимир
Романов:

– Принципиальных изменений среди ключевых игроков на российском рынке пластиковых и фиброузных (и целлюлозных) оболочек в ближайшие годы до 2020–2025-го не произойдет. Полиамид мы уже давно отыграли у Европы за счет отечественных производителей, следующий шаг – белковые оболочки. А вот на создание производства отечественного фиброуза или целлюлозных оболочек, налаживание стабильного качества может уйти от пяти до пятнадцати лет, и еще нужно заслужить доверие покупателя. Надеюсь, что на рынке белковых оболочек что-то изменится благодаря поддержке продукции завода в Осташкове.

Все компании совершенствуют свою продукцию и стремятся к улучшению существующих свойств оболочек, особенно в случае дымопроницаемости, но принципиальных новинок или новых материалов для оболочек не предвидится. Когда наша национальная валюта укрепится, цены упадут не сразу – производители и дистрибьюторы будут пытаться компенсировать убытки, а вернее, недополученную прибыль, если говорить правильно. Так как все российские торгующие компании оказались в сложной экономической ситуации, столкнувшись со снижением спроса, предпосылок к резкому снижению цен на выходе из кризиса я не вижу. MC

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

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

www.agroprod mash-expo.ru

АГРО ПРОД МАШ

5–9
октября 2015

20 ЛЕТ
ВМЕСТЕ
К УСПЕХУ



«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2015»

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



АГРОПРОДМАШ



Организатор:

ЭКСПОЦЕНТР
МОСКВА

При поддержке:

Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом:

Торгово-промышленной палаты РФ

Генеральный

информационный

партнер:

ПРОДИНДУСТРИЯ

Информационный

партнер:



Официальный

интернет-партнер:



Реклама

12+





Юбилейный год

В этом году исполняется 150 лет ведущему аграрному сельскохозяйственному вузу страны – Российскому государственному аграрному университету – МСХА имени К.А. Тимирязева.

В настоящее время Тимирязевка является вузом с мировым именем. В академии учились и работали великие ученые. Университет с честью выполняет свою историческую миссию и сегодня остается лидером российского аграрного образования. В последнее время роль учебного заведения еще больше возросла. В апреле прошлого года в состав академии вернулись Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина (МГАУ) и Московский государственный университет природообустройства (МГУП).

В стенах ведущего аграрного вуза страны подготовлены свыше двухсот тысяч высококвалифицированных специалистов не только для отечественного сельского хозяйства, но и для стран ближнего и дальнего зарубежья.

Сегодня в университете обучаются около 20 тысяч студентов и свыше 400 аспирантов и докторантов. Здесь трудятся 3800 сотрудников, в том числе свыше 1000 докторов и кандидатов наук, более 30 академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук, лауреатов различных государственных премий, заслуженных деятелей науки и образования Российской Федерации.

В рамках юбилея пройдет ряд мероприятий, наиболее значимые – международные научные конференции и форумы, совещания и семинары учебно-методических объединений, зимняя универсиада студентов высших учебных заведений Минсельхоза России, фестиваль студенческого творчества, Творческие дни РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева в ряде аграрных вузов России и многое другое.

Департамент научно-технологической политики и образования МСХ РФ

Мировой рынок баранины

Сокращение поставок овец и баранины из Австралии и Новой Зеландии приведет к росту цен на мировом рынке баранины, прогнозируют аналитики.

Эксперты также ожидают, что в ближайшее время Китай останется главным производителем, импортером и потребителем баранины в Азии и во всем мире. В 2015 году, по предварительным прогнозам, потребление баранины и ягнятины в Азии будет продолжать расти – в основном за счет роста спроса в Индии и Пакистане. Япония и Малайзия, как ожидается, также нарастят импорт данного вида мяса.



ЕС удалось увеличить долю на азиатском импортном рынке баранины и ягнятины. Европа стала третьим по значимости поставщиком баранины в Азию, в том числе за счет роста экспорта из Великобритании. Однако объемы поставок баранины из ЕС намного отстают от объемов, экспортируемых из Австралии и Новой Зеландии.

Традиционно высокий спрос на баранину в странах Ближнего Востока и Северной Африки сохраняется, хотя эксперты ожидают некоторого его сокращения из-за подешевевшей нефти и, как следствие, сокращения доходов отдельных регионов.

meatinfo.ru



Свиноводство: итоги за два месяца

Производство свиней на убой в живом весе в сельскохозяйственных организациях России составило 459 тыс. т, или на 9% (+39,9 тыс. т) больше уровня соответствующего периода прошлого года.

За этот период основной прирост производства свиней на убой получен в Белгородской – 11,9 тыс. т (+10,7%), Курской – 11,6 тыс. т (+41,1%), Тамбовской – 5,8 тыс. т (+32,2%), Челябинской – 2,5 тыс. т (+36,7%), Новосибирской – 2,3 тыс. т (+49,8%) областях, в Республике Мордовия – 2,3 тыс. т (+52,4%). В то же время снижение производства допустили Воронежская, Липецкая, Орловская, Тульская области и Республика Татарстан.

На 1 марта 2015 года средние цены производителей на реализованных свиней в живом весе в РФ составили 97,2 руб./кг.

Директор департамента животноводства и племенного дела Минсельхоза России Владимир Лабинов подчеркнул необходимость дальнейшего интенсивного развития подотрасли свиноводства путем улучшения качественных показателей, а также роста производства в тех регионах страны, где показатель самообеспеченности ниже среднероссийского уровня и имеются достаточные ресурсы зерна.

Департамент животноводства и племенного дела МСХ РФ



Крым сохранил темпы развития

В сельском хозяйстве в 2014 году Крыму удалось сохранить устойчивые темпы развития. Крымские аграрии собрали более 1 млн т зерна, что на 44% больше, чем в 2013-м.

Об этом рассказал глава Республики Крым Сергей Аксенов на заседании Совета Федерации. Он сообщил, что благодаря государственной поддержке племенного животноводства в Крыму впервые за многие годы увеличилось поголовье всех видов животных. «Для решения задач по обеспечению Крыма молоком и мясом собственного производства, а также по импортозамещению мы поддерживаем развитие крупных хозяйств с государственной или смешанной формой собственности», – сказал Аксенов.

«Мы предлагаем ввести в Крыму специальный режим налогообложения для сельхозпроизводителей. Он даст возможность плательщикам единого сельскохозяйственного налога, зарегистрированным в республике, стать плательщиками НДС. При этом (как это было, когда Крым был в составе Украины) это один из позитивных опытов: сумма НДС не подлежит уплате в бюджет и остается в распоряжении сельхозпроизводителей на специальных счетах в банках. Она может использоваться на восстановление основных фондов, на развитие и модернизацию производства. Это чисто целевые деньги. Для этого необходимо внесение изменений в налоговое законодательство», – обратился глава Крыма к Совету Федерации.

regnum.ru



Казахстан свободен от ящура?

Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан подало две заявки в Международное эпизоотическое бюро для получения официального статуса страны, свободной от ящура, с вакцинацией и без вакцинации.

Ожидается, что после рассмотрения казахстанского досье и миссии международных экспертов на очередной Ассамблее МЭБ в мае 2015 года Республика Казахстан получит статус страны, свободной от ящура. Это позволит экспортировать животноводческую продукцию в страны ЕС и ВТО и, соответственно, открывает казахстанским сельхозпроизводителям выход на мировые рынки.

В 2013 году была разработана долгосрочная стратегия развития ветеринарной службы Республики Казахстан, одобренная и согласованная с МЭБ. Также с учетом рекомендации МЭБ и стратегией ужесточены требования к качеству применяемых ветпрепаратов.

Благодаря активному взаимодействию и эффективной работе казахстанских и российских ветеринарных служб, а также содействию МЭБ комитетом ветеринарного контроля и надзора МСХ РК в прошлом году было получено заключение Россельхознадзора о благополучии территории республики по ящуру.

Казахстан в прошлом году экспортировал в РФ 11908,33 т мяса и мясной продукции.

today.kz

Экспорт продукции Италии в РФ

Согласно докладу Национального института статистики (Istat) экспорт итальянской продукции в Россию в феврале сократился на 28,5%.

Крупнейшая ассоциация итальянских сельхозпроизводителей Coldiretti, проанализировав данные Istat, подсчитала, что сокращение экспорта в феврале привело к потерям в размере около 236 млн евро. В январе экспорт итальянских товаров в РФ снизился на 37%, что соответствует примерно 246 млн евро.

«Полученные данные показывают, что политическая напряженность отражается и на обмене той продукцией, которая не попала под

действие эмбарго», – подчеркивают специалисты, напоминая, что в 2014 году итальянские предприниматели потеряли более 1,25 млрд евро из-за введенных Россией ограничений на ввоз продовольственной продукции.

Россия в августе 2014 года в качестве ответной меры ограничила импорт продовольственных товаров из стран, которые ввели в отношении нее санкции, в том числе из ЕС. Под запрет попали говядина, свинина, птица, колбасы, рыба, овощи, фрукты, молочная продукция и ряд других продуктов.

ria.ru

Отобраны еще четыре инвестпроекта

Межведомственная комиссия отобрала еще четыре проекта общей стоимостью более 35 млрд рублей для участия в программе проектного финансирования, сообщает пресс-служба Минэкономразвития.

В рамках программы проектного финансирования ЦБ РФ выделяет деньги банкам под залог кредитов на инвестпроекты в приоритетных отраслях экономики. Стоимость проектов должна состав-



лять от одного до 20 млрд рублей. К настоящему времени межведомственной комиссией уже отобраны для участия в программе семь инвестпроектов на общую сумму 72,69 млрд рублей, где объем привлекаемых кредитных ресурсов – 48,70 млрд рублей.

«Принято решение по четырем проектам на общую сумму 35,25 млрд рублей, объем привлекаемых кредитных ресурсов – 19,51 млрд рублей», – сообщает МЭР.

Среди проектов, одобренных комиссией, – строительство животноводческого комплекса в Воронежской области. Проект, представленный Россельхозбанком, будет реализован ООО «ЭкоНива-Агро». Также одобрен проект ООО «Региональная инвестиционная компания» (представлен банком

ВТБ) по строительству и платной эксплуатации мостовых переходов через реки Кама и Буй у города Камбарка (Удмуртия).

Еще один проект предполагает строительство свиноводческих комплексов мощностью 79 тыс. т мяса в год, комплекса по производству комбикормов мощностью 240 тыс. т в год, элеватора на 120 тыс. т, убойного производства на 125 голов в час, цеха утилизации и автотранспортного предприятия в Приморском крае. Проект ООО «Русагро-Приморье» представлен Альфа-банком.

Четвертый проект – Знаменского сахарного завода (представлен Сбербанком) – предполагает увеличение мощностей по переработке свеклы и строительство новых мощностей.

lprime.ru

«Росагролизинг» заморозит процент

Процентная ставка «Росагролизинга» по лизингу племенных животных останется в 2015 году на уровне 1,5%, по сельхозтехнике и оборудованию – на уровне 3,5%.

Такое решение принял совет директоров компании, сообщила



заместитель генерального директора «Росагролизинга» Наталья Зудина.

«Нами также были снижены тарифы на страхование имущества. На текущий момент у нас самые низкие страховые ставки по рынку, – добавила Зудина. – Продуктивность компаний, которым мы поставляем животных, составляет в среднем 7–8 тыс. (это в полтора раза выше средней продуктивности сельскохозяйственных организаций), а привесы в мясном животноводстве составляют 1–1,1 кг».

По данным госкомпании, за счет поставок «Росагролизинга» примерно на 30% был обеспечен прирост племенного поголовья животных в России. За весь период деятельности компаний было оборудовано более 813 тыс. скотомест.

Агроинвестор

В течение многих лет компания K+G WETTER является надежным партнером в мясной промышленности. Наши высококлассные куттеры, мясорубки и мешалки отвечают самым высоким стандартам качества. K+G WETTER сконструировала идеальные куттеры для мясной индустрии - Vacuum Cutmix 550 L. Они легки в эксплуатации и сделаны из высококачественных материалов, соответствуя требованиям качества K+G WETTER. Процессно-ориентированные решения - изготовлено в Биденкопф, Германия. www.kgwetter.de

Принцип K+G WETTER:
Vacuum Cutmix 550 L
Совершенство, тающее во рту

K+G WETTER
Built-in success

Гость:



Лилия Ле Глонек,
руководитель Международного
Эко Био центра

Беседовал: представитель
аналитической группы
«Алкоэксперт»

Не только нефтью и газом жив человек!

Рынок экобиопродукции на сегодняшний день представляет собой один из наиболее перспективных инновационных сегментов. Мероприятия, направленные на его развитие, пользуются повышенным вниманием как российских, так и международных представителей. Организовать коммуникацию участников экобиорынка представляется возможным на крупнейших отраслевых площадках. С этой целью в рамках Продэкспо во второй раз был организован ЭкоБиоСалон.

О тенденциях и перспективах развития этого направления мы побеседовали с **руководителем Международного Эко Био центра Лилией Ле Глонек.**

– Мероприятие в рамках Продэкспо проводится во второй раз. Многое ли изменилось с прошлого года?

– Безусловно, по сравнению с прошлым годом, подготовка к салону проходила намного сложнее. Это было связано как со сложной экономической ситуацией в России и продовольственными санкциями, так и с проблемами на международном уровне. Серьезную роль в усложнении ситуации сыграло и падение рубля. По сути, большая часть салона собиралась всего за месяц до начала выставки. Именно в последние недели поток желающих значительно увеличился, и не всем, кто прислал заявки, мы смогли предоставить места. Это, действительно, необычная ситуация. Интерес к теме огромен, но многие вели себя осторожно, ожидая, какие изменения преподнесет новый год. К счастью, коллапса не случилось, участники возобновили активность, чтобы сохранить рынок экобиопродукции и уберечь его от замещения продукцией низкого качества.



Лилия Ле Глонек:

«Большое количество неиспользуемых земель в России (в отличие, например, от Европы, где уже распахан каждый клочок земли) позволяет организовывать экохозяйства без длительных переходных периодов, трудоемких мероприятий по оздоровлению почвы и сложного процесса сертификации. При этом спрос на фермерскую продукцию во всех регионах чрезвычайно высок, и с ее реализацией, как правило, проблем не возникает».

– Анализируя итоги, можете ли вы сказать, что цели, поставленные перед проведением мероприятия, достигнуты?

– На протяжении периода подготовки мероприятия основной целью было сохранить салон и его традиции, ведь производство и реализация экологически чистых и органических продуктов – одно из самых перспективных и динамично развивающихся направлений в мире. И Россия обладает колоссальным потенциалом, что признано экспертами. Мы понимаем, что именно в сложные времена серьезные организации получают возможность заметно укрепить свои позиции и упрочить доверие потребителей. Мы полагаем, что как организаторам, так и участникам салона это удалось. Салон и конференция «Перспективы развития экобио-

рынков в России и за рубежом в новых экономических условиях» состоялись и прошли с большим успехом.

– Как вы можете оценить активность и степень заинтересованности посетителей?

– Активность и заинтересованность посетителей была на удивление очень высокой, что свидетельствует о том, что российские потребители не готовы экономить на своем здоровье и хотят употреблять натуральные и качественные продукты. Все посетители салона убедились, что такая возможность у них сохранилась. Экспоненты были буквально атакованы представителями оптовых закупочных организаций, крупных и мелких торговых сетей. По нашим опросам этот салон получил рекордным по количеству серьезных деловых контактов и проведенных переговоров.

– Скажите, как отразилась на производстве и реализации экобиопродукции нынешняя экономическая ситуация в России и мире? Каковы, на ваш взгляд, прогнозы дальнейшего развития российского экобиорынка?

– На мой взгляд, сегодня важно не только сохранить, но и расширить рынок экобиопродукции в России, так как потребительский спрос на такую продукцию растет с каждым днем. За счет чего расширять? Конечно, за счет отечественной продукции! Но не «диким» способом, заполняя полки магазинов подделками с разными лейблами «эко» и «био», приклеенными бесконтрольно в целях рекламы, а цивилизованным и законным путем, с осознанием полной ответственности производителей и поставщиков перед потребителями. И это не фантазии из серии «И на

Марсе будут яблони цвести», а вполне реальные перспективы. Причем осуществить их в условиях России даже проще, чем за рубежом.

Так, большое количество неиспользуемых земель в России (в отличие, например, от Европы, где уже распахан каждый клочок земли) позволяет организовывать экохозяйства без длительных переходных периодов, трудоемких мероприятий по оздоровлению почвы и сложного процесса сертификации. При этом спрос на фермерскую продукцию во всех регионах чрезвычайно высок, и с ее реализацией, как правило, проблем не возникает.

Конечно, российское фермерство нуждается в грамотном и четком законодательстве и всесторонней государственной поддержке. Уже сегодня в России есть примеры успешных аграрных экопроектов, есть решения и интересные модели. Некоторые из них были представлены на конференции нашего салона. Например, благотворительный проект «Отцы и дети», осуществленный российским Фондом «СоБытие» в Калужской области (одно из направлений – организация и развитие органической животноводческой фермы совместно с социальными программами для селян); программы, проводимые Аграрным союзом Тульской области; областные проекты, связанные с развитием пчеловодства, на Белгородчине. Чрезвычайно интересен многолетний опыт натурального производства ЛПХ «Андреевское подворье» (Оренбургская область), включающий как выращивание, так и переработку и реализацию готовой продукции.

Когда погружаешься в данную тему, то понимаешь, что совместливых и ответственных тружеников в России немало, и самые энергичные из них очень часто добиваются поддержки со стороны местных администраций, общественных ассоциаций и союзов, а также со стороны крупного бизнеса, например торговых сетей, заинтересованного в натуральной продукции. Но, конечно, в масштабах такой большой страны подобных примеров слишком мало. А российский потребитель ждет натуральную и органическую продукцию, и, по нашим многочисленным опросам, он предпочитает продукцию отечественную, свою, родную, «с огорода». И это вовсе не так называемый «квасной патриотизм», это – нормальная мировая практика. Так, например, французы всегда предпочитают покупать



Активность и заинтересованность посетителей была на удивление очень высокой, что свидетельствует о том, что российские потребители не готовы экономить на своем здоровье и хотят употреблять натуральные и качественные продукты.

продукты собственного производства, даже если они дороже испанских или итальянских, да и качество примерно одинаковое. Причем наибольшей популярностью пользуются региональные продукты, выращенные на соседних фермах. Почему? Да потому что морковь с капустой не везли за тридевять

земель, и за пару часов до доставки они росли на грядке. К тому же, вкус у «своей», местной продукции привычнее...

По мнению многих независимых экспертов, Россия, как никакая другая страна, способна не только обеспечить себя высококачественными натуральными продуктами, но и поставлять их на экспорт. Другое дело, что у наших агропроизводителей часто не хватает знаний, опыта, недостает современных технологий и оборудования. И в этом смысле было бы очень интересно обратиться к зарубежному опыту, привлечь специалистов, изучить новые технологии.

Что касается переработки, то любое перерабатывающее предприятие, включающее хотя бы небольшую линейку продукции «эко» или «органик», способно серьезно опередить своих конкурентов по объемам продаж, так как доверие покупателей к такому производителю значительно возрастает. Не случайно многие крупнейшие мировые предприятия, наряду со своей обычной продукцией, давно выпускают органику и постоянно заявляют о своей приверженности «зеленому» движению.

И российские переработчики сегодня готовы к тому, чтобы производить по-настоящему натуральные и полезные продукты, но очень часто у них возникают проблемы с сырьем, которого явно не хватает, так как российские агропроизводители не могут обеспечить достаточный его объем, а закупать импортное сырье стало дорого.

Нам совершенно незачем пытаться выращивать бананы или ананасы или заменять непонятно чем французские вина, швейцарский сыр, байонскую ветчину. Пусть эти продукты будут на рынке и остаются такими, какими должны быть. Но выращивать и перерабатывать продукцию базовую, традиционную для нашего климата, ту, что мы потребляем каждый день, – это вполне по силам нашим производителям. И хотелось бы обратиться к российским властям, которые в авральном порядке налаживают сегодня агропроизводство: не стоит ли задуматься над тем, чтобы использовать богатейший потенциал России и поддержать именно натуральное производство, которое в настоящее время имеет огромные перспективы, в том числе и экспортные. Такого рода эксклюзивность может значительно повысить авторитет нашей страны на мировой арене, ведь не только нефть и газом жив человек. **МС**



Фото: компания Eurabbitech

Автор:



**Виктория
Загоровская**

Альтернативное животноводство. В центре внимания – кролики

В последние годы в России все больше стали говорить о кролиководстве как одной из перспективных и самых рентабельных отраслей сельского хозяйства.

Прибыльная отрасль

Сегодня рынок продукции кролиководства в России находится на стадии формирования и характеризуется ростом поголовья. Во всех категориях хозяйств оно составляет 2990 тыс. голов.

В последние годы в стране интенсивно развиваются крестьянские хозяйства (включая индивидуальных предпринимателей), в которых отмечается устойчивая тенденция к увеличению численности кроликов. По разным оценкам, от 86 до 95% этих животных содержится на личных подворьях.

Одна из проблем российской отрасли в том, что она только начинает переход к промышленным методам производства. В стране работают четыре–пять

крупных кроликоферм, одна из них – «Раббит», чье производство расположено в селе Большое Седельниково под Екатеринбургом (Свердловская область). Уральская ферма за последние годы активно развивалась, там построили пять современных корпусов, производство увеличили в два раза. Сегодня на «Раббите» содержат 25 тыс. кроликов и производят в год 70 т диетического мяса.

Всего в государственном племенном регистре зарегистрировано 13 органи-

заций, осуществляющих деятельность по разведению кроликов различных пород. В настоящее время племенным кролиководством активно занимаются организации Московской, Костромской, Тверской, Тюменской областей, а также республик Татарстан и Башкирия. Все большее распространение кролиководство получает в южных регионах России, куда оно пришло на смену свиноводству в фермерских и подсобных хозяйствах после недавних вспышек африканской чумы свиней.

На сегодняшний день Россия занимает одно из последних мест в мире по производству крольчатин (около 10–15 тыс. т в год). Для сравнения, в Китае, который является мировым лидером в производстве мяса кролика, этот показатель достигает 660 тыс. т, в Италии – 330 тыс., во Франции и Испании – 180–200 тыс.

Основные поставщики мяса кроликов на российский рынок – Венгрия и Китай. На долю последнего по данным за 2013 год приходится 59% от общего объема импорта, на долю Венгрии – 39%. На продукцию чешских и финских кролиководов приходится 2%. Доля отечественной крольчатин от совокупного объема рынка колеблется от 2,8% до 27,8%.

Однако по федеральной программе развития кролиководства в России к 2020 году планируется увеличить производство мяса кролика до 50 тыс. т в год. В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы предусматриваются субсидии из федерального и региональных бюджетов на содержание племенного маточного поголовья кроликов, государственная поддержка малых форм хозяйствования, а также субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам и займам и другие виды поддержки сельхозтоваропроизводителей.

Кролики – это не только ценный мех

Развитию этой отрасли в последние годы служит также возросший спрос на мясо кроликов, так как оно является ценным диетическим и гипоаллергенным продуктом, что немаловажно при современной экологии. О высоких питательных свойствах и усвояемости мяса кролика говорит тот факт, что именно с него начинают мясной прикорм младенцев (с шести месяцев), его реко-

мендуют для питания кормящим матерям, людям престарелого возраста и страдающим заболеваниями печени, желудка, сердечно-сосудистой системы.

Крольчатина является источником полноценного белка, минеральных веществ, витаминов. По содержанию азотистых веществ кроличье мясо уступает лишь мясу зайца и индейки, а по содержанию жира – жирной говядине, жирной свинине, а также жирной утятине и гусятине. По диетическим показателям крольчатина близка к курятине, а по процентному содержанию



Давид Погосян,
заведующий кафедрой
«Переработка сельскохозяйственной продукции» ЛГСА:

«К сожалению, основным поставщиком мяса кроликов являются личные хозяйства. Для того чтобы развивать эту отрасль, необходимо строить новые промышленные кролиководческие хозяйства».

белка и жира превосходит ее. В мясе полновозрастных животных содержание воды составляет 60–67%, белка – 20–21 и жира – 3–18. Витаминный и минеральный состав мяса кроликов практически несравним ни с каким иным мясом. Так, в крольчатине содержится витаминов B6, B12, PP значительно больше, чем в говядине, баранине, свинине. Много в нем и железа, фосфора и кобальта, в достаточном количестве имеются марганец, фтор и калий. В то же время крольчатина бедна солями натрия, что делает ее незаменимой в диетическом питании.

Перспективность кролиководства как отрасли сельского хозяйства объясняется также и физиологическими аспектами разведения кроликов. Кролики отличаются высокой плодовитостью и скороспелостью. При использовании интенсивного метода производства

одна самка способна дать до 8 окролов в год, что дает нам около 140 кг кроликов в живом весе ежегодно. Это один из самых высоких показателей в сельском хозяйстве.

При этом надо иметь в виду, что этот специфический бизнес требует особого внимания – кролики больше других животных подвержены различным заболеваниям, в том числе вирусным инфекциям, и по зооветеринарным нормам в одном помещении нельзя держать больше 5 тыс. голов, а между фермами расстояние должно быть не менее 1 тыс. м.

Возникают и другие сложности. По сути, в России нет традиции потребления мяса кролика. Среднестатистический россиянин потребляет всего 27 г крольчатин в год. Во многих европейских странах с гораздо меньшим населением крольчатину реализуют в десять и более раз больше, чем у нас в стране. Пиковый период потребления выпадает на праздничные дни (Новый год, Рождество и Пасха). На протяжении года цены на мясо кролика формируются по-разному и непосредственно зависят от цен на зерновые. А вот осень для кролиководов – период сезонного падения цен.

Кроме того, в отрасли существуют проблемы с налаживанием постоянных каналов сбыта: торговые сети не работают с отдельными фермерами из-за небольших объемов поставок, которые те могут предложить для реализации. Однако есть предприниматели, которых это не пугает, тем более что инвесторы все чаще заручаются поддержкой властей на региональном уровне.

Центральный ФО: инвесторы создают холдинги

По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области в Егорьевском районе появится холдинг по кролиководству. Предприятие будет функционировать на базе ООО «Лелечи», которое и выступило с инициативой по запуску проекта. Отметим, что в Егорьевском районе уже запущен проект по выращиванию кролика калифорнийской и новозеландской мясных пород. Проект носит промышленный характер, поскольку на ферме выращивается около 14 тыс. кроликов. В дополнение к ферме в регионе работает завод по убою и переработке мяса кролика мощностью около 100 т готовой продукции в год.

Инициатива по созданию холдинга позволит вывести проект на новый уровень. Его строительство предусматривает создание полного технологического цикла. В структуру войдут 10 кролиководческих ферм, за счет которых поголовье будет увеличено до 250 тыс. голов. Предприятие будет ежегодно выпускать до 1,2 тыс. т готовой продукции.

Китайская компания «Чжунхэн Чжунсинь», несмотря на падение курса рубля, продолжает совместно с ООО «Международная кролиководческая компания» (ранее – «Русский кролик») реализацию проекта строительства кролиководческого комплекса за

что в два раза больше предпринимателей получат возможность развивать любимое дело на благо региона.

Администрация Смоленской области в прошлом году одобрила инвестиционный проект, связанный с организацией в Гагаринском районе крупнейшей в России кролиководческой фермы. Проект был представлен на заседании региональной комиссии по инвестиционной политике. Его стоимость составляет 187,5 млн рублей, в итоге планируется создать около 30 новых рабочих мест. Справиться со всеми своими задумками инвестор предполагает к концу 2016 года.

создания фермы на 3,5 тыс. голов кроликоматок с убойным цехом, мясопереработкой и комбикормовым заводом. Это самое большое в России предприятие, и в перспективе его руководство планирует получить статус племенного завода и сосредоточиться на разведении кроликоматок, которые пока приобретаются в специализированном центре генетики и селекции во Франции.





Как отметил глава Гагаринского района Владимир Иванов, проект кролиководческой фермы представляется ему интересным на фоне постепенного сворачивания свиноводства в Смоленской области: во многих районах отмечены всплески африканской чумы свиней, и появление новой отрасли в какой-то степени компенсирует возможную нехватку мяса.

В 2013 году администрация Костромской области приняла целевую программу «Развитие промышленного разведения кроликов (кролиководства) в Костромской области на 2013–2015 годы». Программа предусматривает увеличение поголовья кроликов в сельскохозяйственных организациях с 35,6 до 120 тыс. голов, в том числе маточного поголовья до 11,5 тыс. голов. Благодаря программе к 2016 году производство диетической крольчатины в регионе достигнет 727 т в год. Стоимость программы – 171 млн рублей, в том числе субсидии областного бюджета на организацию производства крольчатины превысят 17 млн рублей.

В 2013 году по разрешению Россельхознадзора в ООО «Русский кролик» поступила партия племенных кроликов калифорнийской и новозеландской белой пород из Франции в количестве 910 голов. Компания «Русский кролик», расположенная на территории Костромского муниципального района, является единственной в России, осуществляющей выращивание и поставку элитного поголовья мясной породы кроликов для кролиководческих хозяйств. На сегодняшний день предприятие содержит 30 тыс. кроликов, за 2014 год валовое производство мяса кроликов составило 95,8 т.

Губернатор Тверской области Андрей Шевелёв в ходе рабочей поездки в Калязинский район в декабре прошлого года побывал на строящейся кролиководческой ферме – инвестиционном проекте ООО «Семиречье». Проект предусматривает оборудование помещений для комбикормового завода, стационарной бойни и содержания поголовья. Пред-

Мировые лидеры по производству мяса кролика, 2013 г.

1.  Китай **660 ТЫС. Т** в год
2.  Италия **300 ТЫС. Т** в год
3.  Франция **180–200 ТЫС. Т** в год
-  Испания **180–200 ТЫС. Т** в год

100 млн евро в Новоусманском районе Воронежской области, сообщает президент Национального союза кролиководов Алексей Емельянов.

По его словам, в настоящее время производятся проектные и изыскательские работы. Первая очередь комплекса, в которую войдут около 35 кролиководческих ферм и убойный цех, планируется запустить в первом полугодии 2015 года. Мощность составит порядка 2 тыс. т мяса в год. Объем ранее запланированных вложений не изменился, поскольку изначально бюджет закладывался в евро, а вот цена на строительные работы в следующем году может снизиться, – добавил А. Емельянов.

В этом году Курская область выделила 70 млн рублей на гранты для начинающих фермеров – почти в два раза больше, чем в 2014 году. А это значит,

В администрации Смоленской области сочли проект экономически эффективным и включили его в перечень «одобренных» на 2014 год. Получение этого статуса дает инвестору право рассчитывать на налоговые льготы. По расчетам регионального департамента экономического развития, до декабря 2016 года деятельность инвестора принесет в консолидированный бюджет Смоленской области 24,2 млн рублей. При этом объем налоговых льгот, на которые он претендует, составит всего 10,1 млн рублей, в том числе по налогу на прибыль – 4 млн, по налогу на имущество организаций – 6,1 млн.

Как выяснилось в ходе обсуждения проекта, поскольку кролиководство – бизнес для России новый, изучением его основ сотрудники компании-инвестора занимались в Европе. Приобретенные знания использованы для

полагается, что на откорме будет находиться около 40 тыс. кроликов с дальнейшим увеличением мощности до 150 тыс. Как рассказал генеральный директор предприятия Андрей Кузнецов, ферма будет производить в год до 460 т мяса. Продукцию, в том числе субпродукты и шкурки, планируется реализовывать в Калязинском районе, других муниципальных образованиях Тверской области и в соседних регионах.

По словам руководителя «Семирья», на конец 2014 года объем инвестиций составил около 30 млн рублей. Для дальнейшего развития производства планируется привлечение кредитных

В Братске в рамках реализации инвестиционного проекта по строительству кроличьей фермы местные предприниматели намерены к концу этого года наладить производство мяса кролика. Как сообщает пресс-служба администрации города, муниципалитет предоставил сельхозпредприятию ООО «Радуга» в аренду на срок до 2026 года земельный участок площадью 6,6 га, выданы разрешительные документы.

«В прошлом году проект нового хозяйства был представлен Сергею Серебренникову, на тот момент заместителю губернатора Иркутской области, и министру сельского хозяйства регио-

породу эффективнее всего разводить в условиях Сибири. Им требуется всего четыре месяца, чтобы набрать 7–9 кг веса, в то время как обычные кролики набирают такой же вес за девять месяцев. Технология разведения кроликов была заимствована у татарских коллег. Каждый кролик будет находиться в своем «домике» и не общаться с другими. Это поможет избежать болезней. У каждого кролика будет свое имя и паспорт. Чтобы вырастить одного кролика, нужно 14 кг комбикорма и 7 кг сена. Для этого рядом будет построен комбикормовый цех.

Российско-китайская лесопромышленная компания «РосКитИнвест» вложит около 12 млн рублей в первую в Томской области кролиководческую ферму. Первые кролики французской породы придут в регион летом 2015 года. Проект подразумевает строительство полностью автоматизированной кроликофермы, один цех которой рассчитан на 1,2 тыс. кроликоматок, производительность – 1,5 тыс. тушек кроликов в год. Запуск первого цеха запланирован на 2015 год, в будущем количество цехов можно будет увеличить до шести.

В Бурятии планируется уделить больше внимания развитию кроличьих ферм. Об этом в мае 2014 года сообщил врио министра сельского хозяйства РБ Михаил Костриков после экскурсии по новому мясоперерабатывающему комплексу «Бурятмяспром» в Улан-Удэ. «Эта отрасль сейчас развивается в республике, но очень низкими темпами. Мы предлагаем нашим фермерам разводить кроликов, так как это взаимовыгодное сотрудничество с крупными предприятиями», – пояснил М. Костриков. Так, председатель совета директоров «Бурятмяспром» Александр Венидиктов заявил о готовности комбината использовать для изготовления своей продукции кроличье мясо, причем в больших объемах – до 1 тыс. т мяса в год.

Отметим, что в Бурятии утверждена республиканская целевая программа «Развитие отраслей животноводства в РБ на 2013–2015 годы». Ее цель – активизировать развитие коневодства, оленеводства, кролиководства и пчеловодства. В частности, увеличить объемы производства продукции, удовлетворить потребности внутриреспубликанского рынка и снизить долю импорта. Для поддержки развития этих отраслей в программе предусмотрено субсидирование части затрат на приобретение пчелосемей, лошадей, маралов,



Кролики – не только милые животные, но и отлично усваивающееся низкокалорийное мясо, богатое омега-3 жирными кислотами и белком. Неудивительно, что именно крольчатину звездные шеф-повара, производители мяса, преподаватели кулинарных школ и простые домохозяйки все чаще называют «главным белым мясом».

ресурсов – порядка 100 млн рублей. По прогнозам, после ввода фермы в строй сумма налогов в бюджеты всех уровней составит около 4 млн рублей.

Кролиководы Сибири объединяются

В Омской области активно развиваются хозяйства, которые специализируются на кроликах. Так, в Омске функционирует общественная организация «Кролиководы Западной Сибири», которая уже включает 20 предпринимателей, туда вступают кролиководы и из других регионов СФО. Чтобы стать кролиководом, достаточно пройти курсы подготовки (в этом начинающим помогает председатель общества омских кролиководов Наталья Красовская, как и правительство Омской области, которое выделяет под эту деятельность гранты).

на Ирине Бондаренко. К тому времени был выполнен проект фермы, произведены работы по выравниванию участка, построен склад готовой продукции, произведена частичная электрификация, – сообщает пресс-служба. – Сейчас идет производство специальных мини-ферм: каждая рассчитана на двух крольчих. Планируется, что всего будет одна тысяча таких мини-ферм.

Срок окупаемости предприятия составит 8–10 лет. После выхода на проектную мощность предприятие начнет выдавать не менее 1,5 т мяса в месяц. Племенных кроликов планируется завезти на ферму в апреле. По словам инвесторов, к концу этого года за счет кроликов, которые родятся осенью, поголовье на ферме составит 2–3 тыс.

Инвесторы намерены разводить так называемых кроликов-акселератов. Они пришли к выводу, что именно эту

северных оленей, кроликов, а также части затрат на приобретение оборудования и специализированного автотранспорта для кролиководческих ферм.

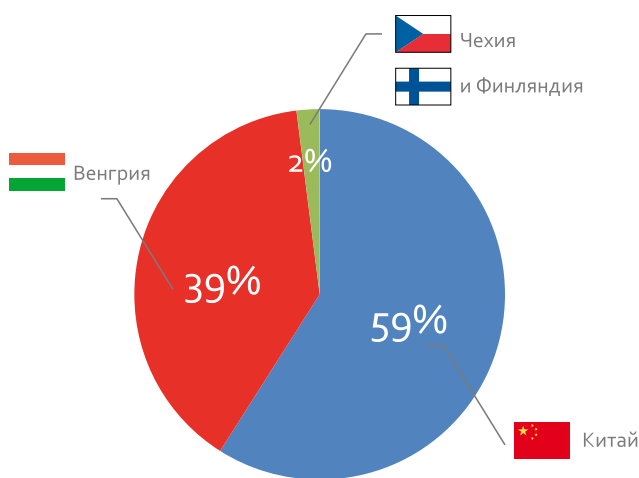
Приволжский ФО: гранты фермерам

В Пензе начали активно заниматься разведением кроликов, параллельно оказывая должную государственную поддержку. Летом прошлого года губернатор Пензенской области Василий Бочкарев поручил кабинету министров разработать проект по производству мяса кролика в муниципалитетах региона. Также подчеркивалась необходимость

живающих высокую производительность труда и конкурентное преимущество», – пояснил Василий Бочкарев.

Перед тем как кролику суждено будет попасть на прилавок, с ним нужно еще потрудиться, так как промышленный масштаб разведения требует немалых затрат на последующие процедуры. Для этого на территории Пензенской области будет создана единая система – от производства до продажи мяса, а также выделки шкур животных с учетом производственного цикла, который имеет минимизированные затраты и высокую экономическую эффективность.

Основные импортеры мяса кроликов в РФ, 2013 г.



78%

С 2010-го по 2013 год импорт мяса кроликов в РФ вырос на 78%, а отечественное производство сократилось почти в два раза. За короткий срок импорт занял господствующее место на российском рынке крольчатины.

создавать кооперативы, специализирующиеся на выделке шкур и производстве изделий из кроличьего меха.

В Пензенской области за последние пять лет поголовье кроликов увеличилось в 3,5 раза. На 1 октября 2014 года в хозяйствах всех категорий содержалось 105194 животных, что на 12954 больше уровня 2013 года. Производство мяса кроликов за 9 месяцев 2014 года достигло 176,3 т, что превысило плановый показатель на 7,8 т. Наиболее крупными кролиководческими фермами являются ЖСПК «Марьевский», в хозяйстве которого насчитывается 1673 головы, СПССК «Лада» – 1057 голов, ООО «Ботаник» – 450 голов, начата реализация проекта, который предусматривает разведение кроликов до 5,0 тыс. голов в ООО «Дикат». «Для дальнейшего развития кролиководства необходимо создание современных ферм, обеспе-

Желающим заниматься этим быстрокупаемым бизнесом будет оказана господдержка. «Гранты смогут получить как начинающие предприниматели – до 1,5 млн рублей, так и семейные животноводческие фермы – до 10 млн рублей. Данные деньги можно тратить на покупку оборудования, техники, поголовья кроликов. В 2015 году в области планируют произвести 325 т мяса кролика», – пояснил начальник управления проектно-целевого развития и агробизнеса агропромышленного комплекса министерства сельского хозяйства Пензенской области Александр Москвин.

Южный ФО: кролики заменят свиней

Кролики заменят свиней в личных подсобных хозяйствах, уверены власти Кубани. После вспышки АЧС, прошедшей в 2012 году и уничтожившей

193 тыс. свиней на фермах края, чиновники разрешили вести этот бизнес только крупным аграриям. Малым фермерам предложили перейти на альтернативное животноводство. Оно включает в себя разведение мелкого рогатого скота, нутрий, кроликов и т. д. Отрасль кролиководства поддерживается государственными субсидиями. Фермам возмещают 30% затрат на приобретение молодняка кроликов (не более 400 рублей за одну голову).

При этом на юге сектор растет очень быстро – только на Кубани альтернативные животноводы в 2014 году нарастили выпуск продукции на 76,2% относительно 2013-го. По данным краевого Минсельхоза, из-за АЧС перепрофилировалось не менее 460 фермерских хозяйств: стали разводить коз, овец, кроликов, индюшек и т. д. На 1 января 2014 года на Кубани насчитывалось более 177 тыс. кроликов (прирост почти 20% за год). В крае работает примерно 2 тыс. кроличьих хозяйств. Только в прошлом году из краевой казны на поддержку «альтернативных» фермеров выделили 600 млн рублей.

В марте 2014 года на территории Краснодарского края был произведен первый промышленный убой более 500 кроликов, выращенных на семейной ферме Апшеронского района. В минувшем октябре Брюховецкий район представил вниманию инвесторов проект строительства фермы по выращиванию кроликов и нутрий на 148 тыс. голов в промзоне ст. Чепигинской. Инвестиции в проект оцениваются в 200 млн рублей. При выходе на проектные мощности предприятие сможет производить до 400 т мясной продукции в год, в том числе мяса кролика – 200 т, нутрии – 120 т, субпродуктов – 80 т. Также проектом предусмотрена реализация шкур кролика и нутрии в объеме 148 тыс. шт. В этом году ООО «Панкроль» собирается построить кролеферму на 44 тыс. голов за 150 млн рублей в Староминском районе Кубани.

В Ростовской области также усилили поддержку альтернативных животноводов. По данным на конец 2014 года, в рамках областной программы фермеры получили 20 млн рублей. Министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Константин Рачаловский сообщил, что в результате было закуплено 800 тыс. голов птиц, более 100 голов КРС, более 100 голов коз и овец, по 4,5 тыс. голов кроликов и нутрий. **МС**



Автор:
**Екатерина
Бородина**,
аналитик компании
«Маркет Аналитика»

Author:
Ekaterina Borodina,
Market Analytica's analyst

Один житель России в среднем потребляет 2,5 кг снеков в год, в то время как в Западной Европе этот показатель составляет 4 кг, а в США – почти 11 кг.

Снеки на пике популярности

Snacks at the peak of their popularity

На сегодняшний день снековая индустрия выступает одним из наиболее динамично развивающихся сегментов мирового продовольственного рынка и оценивается экспертами в один миллиард долларов.

Если на международной арене данная продуктовая категория начала развитие еще с 1960-х годов, то в России понятие «снеки» появилось не так давно. Этот рыночный сегмент представлен продуктами, которые можно употреблять как в качестве перекуса, так и в качестве закусок к слабоалкогольным напиткам. К снекам относятся чипсы, хлопья, сухарики, орешки, сухофрукты, мюсли, сушеные морепродукты и мясные снеки.

Nowadays, snack industry is one of the most dynamically developing world production market branches and is valued by experts for USD 1 billion.

If this production category has begun to develop worldwide since 60's, then the 'snacks' concept has appeared in Russia not long ago. This market branch is presented by products which can be used both as bites and appetizers for low-alcohol beverages. Chips, flakes, dry bread crumbs, nuts, dry fruit, muesli, dry seafood and meat snacks belong to snacks.

Snack production consumption in Russia is much lower than in European countries and the USA, but the dynamic development of this branch leads to

The average per capita consumption of snacks in Russia is 2.5 kilos a year, although in Western Europe this value is 4 kilos, in the USA – almost 11 kilos.

Потребление снековой продукции в России существенно ниже, чем в странах Европы и США, однако динамичное развитие этой отрасли способствует росту объемов потребления. По расчетам экспертов сейчас один житель России в среднем потребляет 2,5 кг снеков в год, в то время как в Западной Европе этот показатель составляет 4 кг, а в США – почти 11 кг.

Тенденция ускорения темпа жизни, особенно в крупных городах, способствует росту популярности продуктов быстрого приготовления, в том числе снеков. В целом снековый сегмент достаточно насыщен, но, в основном, здесь представлены мелкие и средние игроки, поэтому новые компании при грамотном подходе могут найти свою нишу. На данном этапе наименее конкурентен рынок Сибирского региона, что связано с высокими логистическими затратами. Большинство крупных компаний заинтересовано в открытии производственных площадок именно в этом регионе для снижения расходов на транспортировку.

Наименее представленными и в то же время стремительно набирающими популярность являются мясные снеки. Отчасти это связано с тем, что покупатель ищет альтернативу чипсам и сухарикам. Позиционирование новомодной категории, прежде всего, основывается на том, что мясные снеки – это не просто закуска, а полноценный питательный перекус. Производители подчерки-

ГЛАВНЫЕ АТРИБУТЫ СНЕКОВЫХ ТОВАРОВ:

- длительный срок хранения (около 6 мес.);
- обязательное наличие индивидуальной упаковки;
- небольшой вес пакета (обычно менее 100 г);
- готовность продукта к немедленному употреблению.

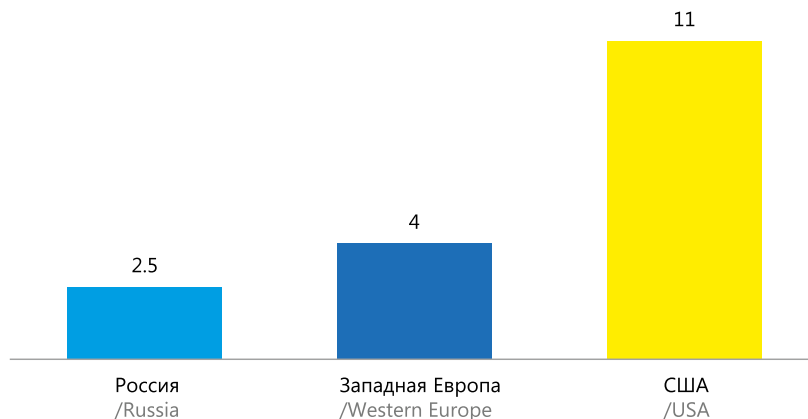


MAIN SNACKS' ATTRIBUTES:

- long shelf life (about 6 months);
- necessary presence of individual packaging;
- small packaging weight (usually less than 100 g);
- the product is ready to be consumed immediately.

Диаграмма 1. Среднедушевое потребление снеков по регионам мира в 2014 году, кг на человека

Diagram 1. The average per capita snack consumption by regions worldwide in 2014, kilos per capita



Источник/Source: Euromonitor International, 2014

consumption volume growth. According to the experts' values, the average per capita consumption of snacks in Russia is 2.5 kilos a year, although in Western Europe this value is 4 kilos, in the USA – almost 11 kilos.

The trend of life acceleration, especially in big cities, leads to the growth of fast food popularity, with snacks among them. As a whole, the snack branch is quite mature but the most of it are small and average market players, so new companies can find their niche having the proper approach. Nowadays, the market in Siberia is the most competitive due to the high logistics costs. Most of large companies are interested in opening their production areas in this region for cutting their expenses for transporting.

Meat snacks are the least presented and very high-growing in popularity. It is partly due to the fact that customers look for alternatives of chips and dry bread crumbs.

The positioning of new trendy category is mostly based on the fact that meat snacks are not only a snack but also the proper nutritive meal. Manufacturers highlight that such products can be eaten everywhere, though the standard meat appetizers such as sausage is not comfortable in public places.

Meat snacks branch is surely valued as high-profitable. Its production can be based on different kinds of meat, such as pork, beef or chicken. By ingredients, snacks are divided into full-meat and minced ones. Due to the convenient packaging, they can be comfortably sold through vending machines.

Modern meat processing technology is directed to broadening the production assortment. Technology improvement is often intended to adapt some specific "national cuisine": to production globalization (unification) processes.

Современная технология мясопереработки направлена на расширение ассортимента изделий. Усовершенствование технологий зачастую призвано адаптировать определенную «национальную кухню» к процессам глобализации (унификации) производства.

вают, что этот продукт можно употреблять где угодно, в то время как стандартный перекус мясной продукцией, например колбасой, неудобен в общественных местах.

Сегмент мясных снеков безусловно считается высокорентабельным. Изготовление возможно из любых видов мяса: свинины, говядины, курицы. По составу снеки разделяют на цельномышечные и фаршевые. Благодаря удобной упаковке их можно без проблем реализовывать через торговые автоматы.

Современная технология мясопереработки направлена на расширение ассортимента изделий. Усовершенствование технологий зачастую призвано адаптировать определенную «национальную кухню» к процессам глобализации (унификации) производства.

Важно то, что вяленое мясо, используемое для снеков, сохраняет все питательные и полезные свойства свежего аналога. При этом оно имеет длительный срок хранения (около шести месяцев) и выгодно отличается от обычной мясной продукции удобством потребления. Это позволяет перекусить мясными снеками, которые по питательности и пользе могут заменить полноценный прием пищи в путешествиях, походах, на работе, в транспорте.

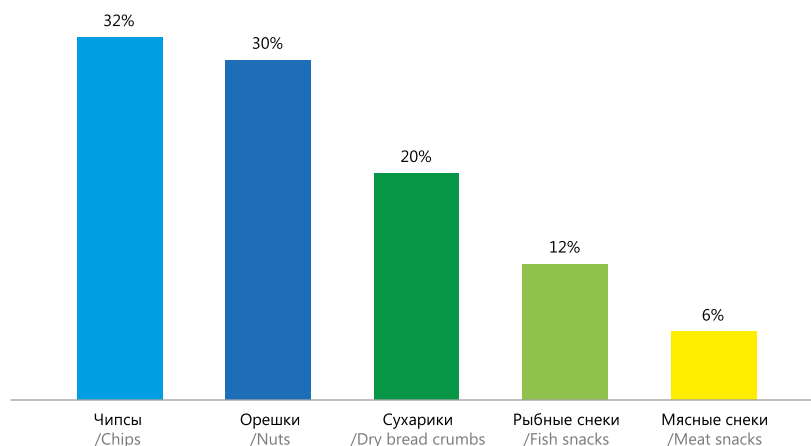
В последнее время жители России все больше внимания уделяют правильному питанию и здоровому образу жизни. Поэтому производители мясных снеков настаивают на том, что это «здоровый продукт» с необходимым количеством белка и минимальным содержанием жира. Подчеркивается, что вредные трансжиры, усилители вкуса, ароматизаторы и другие химические добавки при производстве практически отсутствуют благодаря специальным технологиям обработки.

Мясные снеки появились в России совсем недавно, около семи лет назад, но тренд ускоренного темпа роста виден уже сегодня. По данным Marketing Index, в последние годы россияне стали меньше перекусывать шоколадными батончиками, чипсами, сухариками, упакованными орешками, тогда как категория мясных снеков уверенно растет. Доля мясных снеков за последние три года увеличилась до 0,2% в общем объеме мясной продукции. По итогам 2014 года эксперты рынка оценивают данную категорию в 6% по объему потребления среди всех снеков в РФ.

Однако эксперты пищевой промышленности утверждают, что развитие данного сегмента связано исключительно с его новшеством. Рост основан, прежде всего, на интересе к продукту, ранее практически не представленному на российском рынке. Продажи мясных снеков в ближайшие несколько лет могут увеличиться, но стремительного роста категории не предвидится. Этот достаточно дорогой продукт имеет множество возможных заменителей и в текущих условиях снижения платежеспособного спроса вряд ли будет пользоваться высоким спросом у потребителей. **ms**

Диаграмма 2. Структура потребления снековой продукции, % в натуральном выражении

Diagram 2. Snack production consumption structure, % in natural terms



Источник: «Мясной Двор», 2014 / Source: Myasnnoy Dvor (Meat Yard), 2014

It is important that dry meat used for snacks keeps all nutritive and useful qualities of fresh analogs. At the same time, it has long shelf life (about six months) and differs profitably from common meat production by consumption convenience. It lets people to have a meat snack bite which can be as useful and nutritive as a full meal while travelling, at work and in transport.

During the last time, Russians pay more and more attention to proper nutrition and healthy way of life. So, meat snacks manufacturers insist on the fact that these products are healthy, with the necessary amount of protein and the minimum amount of fat. It is highlighted that harmful trans fats, taste enhancers, flavours and other chemical additives are practically absent during the manufacturing process due to special processing technologies.

Meat snacks have appeared in Russia not long ago, in the last seven years. But the trend of the fast growth rate is already seen nowadays. According to the data from Marketing Index, during the last few years Russians eat less chocolate bars, chips, bread crumbs and packed nuts, though the meat snack category is growing steadily. The share of meat snacks has reached 0.2% in the total meat production volume during the last three years. As a result of 2014, market analysts value this category as 6% of total snack consumption volume in Russia.

At the same time, food industry experts notice that this branch development is totally linked to its innovation. The growth is mostly based on the interest to the product which was not present at the Russian market before. Meat snacks sales can grow in recent years but the fast growth in this branch will not be seen. This product, which is quite expensive, has many possible substitutes, and in nowadays' cases of purchasing power decrease probably would not be in high demand among consumers. **ms**

Modern meat processing technology is directed to broadening the production assortment. Technology improvement is often intended to adapt some specific "national cuisine" to production globalization (unification) processes.

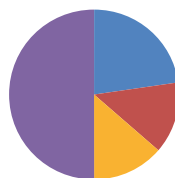
ТОП 10 стран по производству комбикормов

LATIFUNDIST.COM

Alltech

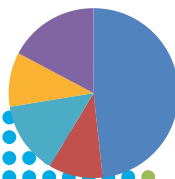
Источник: Национальный агропортал Latifundist.com на основе данных глобального исследования, проведенного компанией Alltech

22 млн т
10. Франция



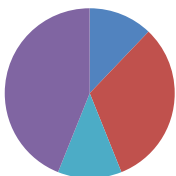
- для свиней 5 млн т
- для бройлеров 3 млн т
- для молочных коров 3 млн т
- другие 11 млн т

29 млн т
6. Испания



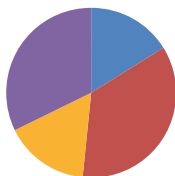
- для свиней 14 млн т
- для бройлеров 3 млн т
- для мясного откорма скота 4 млн т
- для молочных коров 3 млн т
- другие 5 млн т

173 млн т
2. США



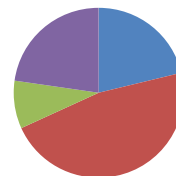
- для свиней 21 млн т
- для бройлеров 55 млн т
- для мясного откорма скота 21 млн т
- другие 76 млн т

31 млн т
4. Мексика




- для свиней 5 млн т
- для бройлеров 11 млн т
- для молочных коров 5 млн т
- другие 10 млн т


66 млн т
3. Бразилия




- для свиней 14 млн т
- для бройлеров 31 млн т
- для кур-несушек 6 млн т
- другие 15 млн т

 **24 млн т**
9. Германия



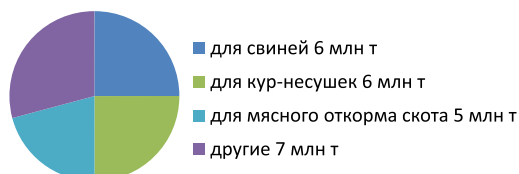
 **26 млн т**
7. Россия




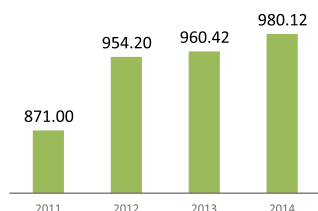
 **183 млн т**
1. Китай



 **24 млн т**
8. Япония



 **29 млн т**
5. Индия



Всего в мире
980 млн
метрических тонн

Всего в мире за 2014 год было произведено примерно 980 млн метрических тонн комбикормов, что на 2,1% больше, чем в 2013 году, и на 13% больше, чем в 2011-м.



«МиС Агро» в племенном госрегистре

Компания «МиС Агро», которая занимается в Амурской области разведением скота голштинской черно-пестрой породы, получила статус племенного репродуктора, сообщает региональный минсельхоз.

«На основании экспертно-го заключения комиссии Минсельхоза России «МиС Агро» присвоен статус племенного репродуктора по разведению крупного рогатого скота голштинской породы. Приказом Минсельхоза РФ «МиС Агро» Серышевского района включено в Государственный племенной регистр РФ», – говорится в сообщении.

Компания разводит скот голштинской черно-пестрой породы с 2007 года. Скот приобретался изначально в племенных репродукторах области, а также из Красноярского края, Республики Беларусь и Иркутской области. К началу 2015 года хозяйство насчитывало 1289 голов крупного рогатого скота, в том числе 602 коровы. Надой на одну корову составил 7,443 тыс. кг.

Перед внесением агрофирмы в племенной госрегистр в декабре прошлого года была проведена аттестация предприятия, а после пакет документов был представлен в Минсельхоз РФ.

interfax-russia.ru



Группа «Черкизово» приобрела свиноматок

Группа «Черкизово» сообщает о покупке свиноматок в Липецкой области с репродуктором на 2,5 тыс. голов. Стоимость сделки составила 250 млн рублей.

Новый актив позволит Группе «Черкизово» увеличить свои свиноводческие мощности на 52 тыс. го-

лов, или 6 тыс. т свинины в живом весе в год. Свинокомплекс расположен в Измалковском районе Липецкой области и включает в себя следующие площадки: репродуктор (три корпуса), доращивание (один корпус) и откорм (семь корпусов). Комплекс оснащен современными очистными сооружениями и соответствует международным экологическим стандартам.

В Липецкой области Группа «Черкизово» представлена шестью свиноматками полного цикла мощностью 5700 свиноматок каждый. Покупка нового модуля будет способствовать дальнейшему росту бизнеса компании в регионе и обеспечит синергию с другими активами компании в Липецкой области.

По сообщению компании



«Красноярский»: завершение строительства

Свинокомплекс «Красноярский» (Красноярский край, входит в холдинг «Сибирская аграрная группа») намерен в 2016 году выйти на проектную мощность 26,4 тыс. т готовой продукции в год. Сейчас комплекс находится на стадии завершения строительства.

Общая потребность региона в свинине составляет порядка 50 тыс. т в год. Таким образом, в следующем году новое предприятие планирует обеспечить половину потребностей Красноярского края в этом виде продукции.

Пока на предприятии действуют две репродукторные фермы, где находятся порядка 1350 свиноматок с поросятами. Комплекс будет потреблять около 100 тыс. т зерна в год, а к осени 2015 года руководство компании планирует запустить на его территории завод по производству комбикорма.

Агроинвестор

Продукция ЕМК на Первоуральском заводе

На площадке Первоуральского мясоперерабатывающего завода (ТМ «Мясная классика») начали выпускать продукцию под маркой Екатеринбургского мясокомбината, остановленного в сентябре 2014 года.

Владельцы ПМПЗ надеются, что производство и реализация

колбасы известного бренда поможет им заработать и рассчитаться с долгами по кредитам.

Как сообщили в мясной компании «Фортэк-97» (собственник ООО «ПМПЗ»), сотрудничество первоуральскому предприятию предложил учредитель ГК «Агросервис» Юрий Дубовой, владеющий ЕМК с 2009 года. «Фортэк» дал добро, так как бренд ЕМК хорошо известен уральцам. «Свою роль сыграло и то, что основной персонал первоуральского завода – бывшие сотрудники екатеринбургского мясокомбината, сохранившие рецептуру», – отметил Ю. Дубовой.

По условиям контракта ЕМК, который давно лишился здания и производственных мощностей, оплачивает партнеру себестоимость готовых изделий и отдает 15% от их реализации. Поставку охлажденного отечественного мясного сырья переработчику осуществляет компания Юрия Дубового, в которую входят «Берёзовская бойня», «Байкаловская бойня», «Кигинский мясокомбинат» и «Нижегородский мясокомбинат».

По словам директора «Фортэк-97» Андрея Банникова, пока на базе мощностей «Мясной классики» выпускается небольшой объем продукции под брендом ЕМК – процесс ее поставок в региональные и федеральные торговые сети находится на начальной стадии. Однако мощности Первоуральского мясоперерабатывающего завода позволяют ежемесячно производить до 400 т изделий под брендом ЕМК.

В настоящее время первоуральское предприятие проходит процедуру банкротства. Решение о ликвидации было принято на общем собрании учредителей в сентябре 2014 года. По данным бухгалтерского учета, на 10 сентября долг завода составлял 600,8 млн рублей, из них 578,6 млн – перед поставщиками и банками. Активы должника на ту же дату оценивались в 241,7 млн.

uralinform.ru



Модернизация «Мордовского бекона»

Агрохолдинг «Мордовский бекон» (входит в ГК «Талина») направил на модернизацию перерабатывающих мощностей более 3 млрд рублей. Об этом было заявлено в ходе встречи председателя правительства Мордовии Владимира Сушкова с руководителем холдинга Виктором Бирюковым.

В частности, обсуждались два проекта, которые реализуются при поддержке правительства Мордовии: строительство второй очереди «Мордовского племенного центра» и создание новых мощностей по производству колбасной продукции.

Всего на территории Мордовии расположены три производственные базы холдинга: в поселке Атяшево, в Саранске и поселке Торбеево. На предприятии в Атяшево уже в 2013 году началось перевооружение, введен в строй новый цех первичной переработки с передовым оборудованием.

В прошлом году началось строительство производства в поселке Торбеево. Это автоматизированный цех по производству колбасных изделий от стадии приготовления мясного фарша до изготовления готовой продукции и доставки на склад. В настоящее время проводится монтаж оборудования. В конце апреля состоится запуск линии производства варено-копченых колбас, а в июне заработает автоматическая линия изготовления сосисок.

Также в Ковылкинском районе республики строится свинокомплекс «Мордовский племенной центр». После завершения строительства планируется создать первый в регионе селекционно-генетический центр по свиноводству для обеспечения хозяйств республики и других регионов чистопородными племенными животными. Первый племенной комплекс уже начал работать.

Вторая очередь предполагает строительство двух площадок: репродуктор на 4,8 тыс. свиноматок с доращиванием на 18,3 тыс. голов и финишный откорм, рассчитанный на 33 тыс. животных. Первых животных завезут в новые корпуса в октябре 2015 года.

«Развитие собственной селекционно-генетической базы – залог эффективного развития отрасли, обеспечения независимости от зарубежных поставщиков и обеспечения населения республики и всей страны качественным и недорогим мясом», – считает глава агрохолдинга Виктор Бирюков.

ИА REGNUM

САГ: кредит на 345 млн рублей

Банк ВТБ и Сибирская аграрная группа (САГ) заключили кредитное соглашение на сумму 345 млн рублей сроком на один год. Средства предназначены для приобретения кормов, молодняка, а также на развитие отрасли животноводства.

«Сделка осуществлена в рамках действующего лимита, установленного группе компаний в размере 1,16 млрд рублей. ВТБ и Сибирскую Аграрную Группу связывают давние партнерские отношения. Сумма кредитных соглашений, действующих на текущий момент, составляет 720 млн рублей». САГ также планирует оформить крупный



кредит на строительство второй очереди своего дочернего предприятия – свинопредприятия «Восточно-Сибирский» в Бурятии. При этом стоимость проекта, который ранее оценивался в 2 млрд рублей, может существенно поменяться. Проект находится в стадии оформления, но кредит для его реализации еще не привлекался.

Напомним, что первый камень в основание строительства второй очереди свинопредприятия заложен в середине июля. Планировалось, что проект позволит увеличить мощность действующего комплекса в два раза, повысив обеспеченность населения и переработчиков охлажденным мясом высшего беконного качества собственного производства.

Совокупный объем производства свинопредприятий «Сибирской аграрной группы» в 2014 году превысил 91 тыс. т. Для сравнения, по итогам 2013 года он составлял 67 тыс. т. Стабильный рост производства позволил САГ укрепить свою прошлогоднюю позицию в ежегодном рейтинге Национального союза свиноводов – пятое место. Всего, по данным союза, в России действует более четырехсот крупных, средних и мелких свиноводческих предприятий. Двадцать крупнейших из них, которые входят в рейтинг, обеспечивают 60% всего производства свинины в России.

baikalfinans.com



«Кубань» ищет китайских инвесторов

Агрохолдинг «Кубань» (входит в «Базовый Элемент» Олега Дерипаски) ведет переговоры с китайскими и арабскими стратегическими инвесторами и фондами, которым может быть предложен пакет акций компании, сообщает

со ссылкой на управляющего директора агробизнеса «Базового элемента» Андрея Олейника.

Среди возможных инвесторов топ-менеджер назвал китайскую инвестиционную компанию CIC (China Investment Corporation). Предположительно, проданная доля будет «меньше контрольной». По словам Андрея Олейника, планируется, что инвестор вложит более 200 млн долларов. В эту сумму войдут стоимость приобретаемого пакета и дополнительные средства на развитие. Полученные инвестиции будут направлены на расширение объемов производства по всем направлениям: реализация проекта по глубокой переработке сои, R&D в семеноводстве, развитие проекта по воспроизводству племенного скота методом трансплантации эмбрионов и пр.

При этом «Кубань» не планирует расширять географию своего бизнеса, продолжив деятельность только в Краснодарском крае. Как следует из опубликованной отчетности компании, чистая прибыль в 2014 году достигла 1,1 млрд рублей, увеличившись на 49% по сравнению с 2013 годом (743 млн рублей). Выручка составила 7,3 млрд рублей (в 2013-м – 6,7 млрд рублей). Рентабельность по EBITDA – 28% (в 2013 году – 32%). Валовая прибыль на 1 га (показатель эффективности) выросла на 61% – до 37 тыс. рублей (23 тыс. рублей в 2013-м).

В 2014 году агрохолдинг завершил реализацию двух ключевых инвестпроектов: строительство мясоперерабатывающего завода мощностью 8,4 тыс. т переработки мяса в год и свиноводческого комплекса на 50 тыс. голов. Общий объем инвестиций составил более 2,6 млрд рублей. Как объяснил Олейник, компания, как и весь рынок, активизировала переговоры с азиатскими инвесторами из-за перекрытия доступа к западным рынкам капитала и недоступности заемных денег внутри страны.

В этом году «Кубань» сократила объемы инвестиций с планируемых ранее 3,2 млрд рублей до 1,7 млрд из-за роста кредитных ставок и недоступности финансирования. В результате от ряда проектов пришлось отказаться в пользу реализации важнейших для компании проектов: продолжение модернизации сахарного завода и наращивание производственных мощностей в семеноводстве. Так, в сахарный завод будет вложено до 2018 года 925 млн рублей (из них 563 млн рублей в текущем году), а в увеличение мощностей Ладожского завода по

производству семян к 2017 году – 157 млн рублей (91 млн рублей в этом году).

Агроинвестор



«Тавр»: контракт с «Белой птицей»

В «Агрокоме», ориентируясь на повышение спроса на птицу, решили делать бюджетные куриные сосиски.

Как пояснил директор Группы «Агроком» Александр Ремета, на примере собственной фирменной розничной сети компания отметила рост интереса к продукции из мяса птицы. Доля ее продаж к концу 2014 года в «Тавровских мясных лавках» выросла с 10–15% до 30%.

В апреле компания запускает продажу сделанных «преимущественно из курицы» бюджетных сосисок. «Продукт не имеет аналогов по цене на рынке: стоимость 1 кг – 100 рублей. Нам удалось получить эксклюзивные цены и скидки за счет заключения долгосрочного контракта с нашим поставщиком – «Белой птицей», мы игрались с форматом, сделали сосиски чуть толще – это тоже позволило сэкономить», – сказал А. Ремета. Директор не назвал объем поставок и сумму контракта, уточнив только, что он «крупнейший» для ГК «Тавр».

В этом году «Тавр» планирует увеличить объем производства мясосолбасных изделий на 5,1% – до 48,3 тыс. т. Выручку от продаж планируется увеличить на 18,1% – до 9,8 млрд рублей. Рост показателей планируется за счет увеличения выпуска продукции в «демократическом ценовом сегменте», расширения ассортимента (сейчас 203 наименования) и географии поставок.

Основными рынками сбыта продукции ГК «Тавр» остаются Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края, северокавказские республики. В 2014-м «Тавр» начал поставлять продукцию в Санкт-Петербург, Белгород, Брянск, Крым.

Доля рынка «Тавра» в ЮФО – 18,9%. Объем продаж фирменной розничной сети «Тавровские мясные лавки» в 2014 году вырос на 5,5% и составил 5,9 млн рублей.

rostov.dk.ru



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления Вашим предприятием



Успех – вопрос системы

Посетите нас на выставке



VIV Russia 2015!

19-21 мая 2015 Москва, МВЦ «Крокус Экспо» пав. 2, зал 8, стенд 39.К1

Быстрее Надежнее Эффективнее

Ведущие компании мясной отрасли по всему миру 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

Гость:



**Ризван
Джанарсланов,**
директор по качеству
Группы «ПРОДО»

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**



Крупные холдинги, к которым относится Группа «ПРОДО», имеют больше возможностей, чем представители среднего и малого бизнеса. Полный производственный цикл предприятий позволяет контролировать всю цепочку, снизить издержки на всех этапах, оптимизировать работу. И таким образом добиться снижения себестоимости продукции.

Принципы на все времена



По всем компонентам есть альтернатива в России. От замещения на отечественные компоненты качество продукции не должно пострадать.

Российский потребительский рынок вступил в непростую полосу. Колебания курсов валют, высокая инфляция и снижение доходов населения привели к тому, что потребители стали экономить, а стало быть, в любой момент могут переключиться с привычных брендов на более дешевую продукцию. Производители, в свою очередь, также вынуждены каким-то образом снижать издержки, чтобы поддержать рентабельность, ведь большинство потребителей стало весьма чувствительно к повышению цен.

Какие возможности есть у компаний, выпускающих продукцию мясо-

переработки в нынешних условиях? О том, что далеко не все способы снижения себестоимости продукции являются жизнеспособными, а также о том, какие вложения оправданны в кризис, рассказал директор по качеству Группы «ПРОДО» Ризван Джанарсланов.

– Расскажите о конкурентных преимуществах, которые, на ваш взгляд, выходят на первый план в условиях снижения покупательной способности населения.

– Качество продукции всегда является залогом того, что она будет хорошо продаваться и завоевывает большую ло-

яльную аудиторию в любой экономической ситуации. Очень важно не просто разработать хорошую рецептуру и выпустить вкусный продукт, а обеспечить постоянство вкуса и качества. Ведь даже ярый поклонник какого-то бренда легко откажется от него, если однажды не обнаружит привычный вкус. У качества конечного продукта есть несколько составляющих: характеристики исходного сырья, рецептура и безопасность. Качество сырья – особая тема. Но в Группе «ПРОДО» проблема решена оптимальным образом. Мы сами выращиваем и птицу, и свиней. Следим за всеми этапами их развития, знаем, как поставлен ветеринарный и лабораторный контроль. У нас и корма собственного производства, так как в Группу входят и производитель зерна, и комбикормовые заводы. Все процессы прозрачные, и нами же контролируются.



Для оптимизации производственных процессов необходима их прозрачность. Это значительно облегчает контроль и исключает возможность возникновения сбоев.



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА КОМПАНИИ

Группа «ПРОДО» – один из крупнейших агропромышленных холдингов федерального масштаба на рынке птицеводства, свиноводства и мясопереработки. Предприятия Группы расположены в Центральном, Южном, Сибирском и Уральском федеральных округах России. Бизнес «ПРОДО» включает полный производственный цикл: от производства сырья до реализации готовой продукции. Группа выпускает свыше 2300 наименований колбасных изделий, продуктов из мяса птицы, охлажденных и замороженных полуфабрикатов, а также мясных деликатесов. Крупнейшие бренды «ПРОДО» – «Клинский мясокомбинат», «Омский бекон», «Троекурово», «Рококо», «УМКК», «Ясная горка», «УМКА» и др. На сегодняшний день Группа объединяет предприятия с общей численностью сотрудников более 17 тыс. человек. Центральный офис (ООО «ПРОДО Менеджмент») расположен в Москве.



Комплексные смеси специй, вкусо-ароматические композиции и функциональные добавки австрийской фирмы ZALTECH для производства всех видов мясных изделий.

Москва	(495) 642-82-42
Санкт-Петербург	(812) 600-45-45
Владимир	(4922) 34-66-11
Волгоград	(8442) 26-52-52
Краснодар	(861) 210-09-71
Казань	(843) 224-52-61
Липецк	(4742) 41-78-73
Новосибирск	(383) 363-03-70
Барнаул	(3852) 25-95-31
Томск	(3822) 40-56-96
Омск	(3812) 55-12-06
Саранск	(8342) 23-04-98
Самара	(846) 977-38-18
Саратов	(8452) 66-15-05
Тамбов	(4752) 73-70-01
Челябинск	(351) 262-28-40
Ярославль	(4852) 72-18-85
Воронеж	(4732) 39-56-08
Пенза	(8412) 60-69-68
Хабаровск	(4212) 46-18-71
Уфа	(347) 246-64-98

Эксклюзивный представитель ZALTECH

в России ООО «Биофуд Спайс»

Тел./факс: (495) 642-82-42, (498) 602-76-40

Приглашаем на работу менеджеров-технологов

www.zaltech.com



– **Какие способы снижения себестоимости продукции применимы в непростые времена?**

– Мясопереработка в нашей стране уже давно очень конкурентный рынок. И экономический кризис – большой соблазн для производителей перейти на более дешевое сырье. Однако из этого сразу следует и снижение вкусовых качеств продукта. Например, если колбаса всегда делалась из охлажденного сырья, то даже переход на замороженное мясо может изменить ее вкус. Не говоря уже о добавлении более дешевых сортов или, например, замене говядины мясом птицы. Так очень легко потерять доверие потребителей, которое впоследствии будет очень сложно вернуть. Предприятия Группы «ПРОДО» ни при каких обстоятельствах не меняют рецептуру продукции. Это наша принципиальная позиция.

– **То есть со снижением прибыли или даже уходом в убыток придется смириться?**

– Если нет других способов снизить себестоимость, то да. Но крупные холдинги, к которым относится Группа «ПРОДО», имеют больше возможностей, чем представители среднего и малого бизнеса. Полный производственный цикл предприятий позволяет контролировать всю цепочку, снизить издержки на всех этапах, оптимизировать работу. И таким образом добиться снижения себестоимости продукции. В «ПРОДО» сейчас полным ходом идет процесс оптимизации на всех этапах производства.

– **Сейчас много говорят об импортозамещении. Не повлияет ли переход на отечественные компоненты на качество готового продукта?**

– Все зависит от того, как подходит компания к импортозамещению. Импортное оборудование, действительно, это гарантия качества. Но могу сказать, что альтернатива на сегодня есть, с хорошим качеством и по приемлемой цене. Что касается составляющих продукта мясопереработки, то мы уже давно почти полностью работаем на отечественном сырье, кроме, может быть, говядины и некоторых составляющих. По всем компонентам есть альтернатива в России. От замещения на отечественные компоненты качество продукции не должно пострадать. В Группе «ПРОДО», например, все замены прорабатываются экспериментально нашими технологами.

– **Как это происходит?**

– Вопрос перехода на новые компоненты очень тщательно прорабатывается нашими экспертами. И эти решения взвешенные, главное – не потерять качество. Зачастую исследование компонентов и их внедрение занимают 2–3 месяца.



Ризван Джанарсланов:

«Что касается безопасности продукции, сейчас все наши перерабатывающие предприятия находятся в процессе внедрения Системы менеджмента безопасности продуктов питания в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 22000».

– **Что еще могут предпринять производители для поддержания качества продукции, не вкладывая при этом серьезных средств?**

– Как я уже говорил, для оптимизации производственных процессов необходима их прозрачность. Это значительно облегчает контроль и исключает возможность возникновения сбоев. Состав конечной продукции зависит от того, по каким стандартам она делается. У нас большая часть производства идет по ГОСТ, есть и позиции, выпускающиеся по ТУ. Однако в контроле за соблюдением обоих стандартов различий нет. Что касается безопасности продукции, сейчас все наши перерабатывающие предприятия находятся в процессе внедрения Системы менеджмента безопасности продуктов питания в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 22000. Кроме того, в нашей Группе идет разработка корпоративной системы качества, которая нацелена на удовлетворенность потребителя и позволит еще больше оптимизировать контроль над всеми этапами производства.

– **Дорого ли обходится предприятиям внедрение этих систем качества? И оправданны ли эти затраты в период кризиса?**

– Серьезных затрат приведение производств в соответствие международным стандартам у нас не потребовало, так как в Группе «ПРОДО» уже давно проводится жесткий контроль всех процессов. В первую очередь это работа по систематизации, повышению прозрачности всех процессов, и здесь мы обходимся силами нашего профильного департамента. Задача новой системы контроля качества – выявить «зоны риска», т. е. этапы, на которых возможно возникновение проблем. И таким образом оптимизировать работу контролеров: уделять повышенное внимание там, где оно нужно, и не распылять усилия понапрасну там, где этого не требуется.

– **Такая система гарантирует, что потребители будут удовлетворены качеством вашей продукции?**

– Конечно, без нареканий не обходится ни у одного производителя товаров народного потребления. Но нужно понимать, что цепочка у нас очень длинная. И не всегда производитель виноват в том, что вызвало претензии. Иногда в мелких магазинах 60–80% проблем возникает из-за неправильного хранения.

– **Как можно контролировать условия хранения продукции в рознице, тем более в несетевых магазинах?**

– Проводить регулярные аудиты, чтобы понимать, что происходит на рынке, насколько точно соблюдаются требования к хранению продукции. Мы разрабатываем контрольные листы, как должна храниться продукция. По каждому пункту при проверке магазина начисляются баллы. В результате мы можем понять, в каких магазинах больше и меньше проблем.

– **Каждую точку ведь проверить невозможно...**

– К сожалению, это так. Но мы создаем график проверок и выборочно посещаем разные магазины. В розничных сетях проверки проводить проще – там выстроены стандарты хранения товаров. С несетевыми сложнее. Но мы планируем разработать систему проверки и таких точек. В первую очередь в нее будут попадать магазины с большими объемами закупок. **MC**



Credinform
информационное агентство

Автор: **Антон Щербаков,**
эксперт аналитической
группы ИА Крединформ

Государственные тендеры: зачем участвовать и как выигрывать

На сегодняшний день тендеры для многих компаний – это реальный шанс получить хороший заказ от государства и развить собственный бизнес.

Тендер – это конкурсный отбор исполнителей заказа, имеющего определенную направленность. Само определение данного термина было

заимствовано из английского языка и в прямом переводе означает «торги, конкурс». Использование такой формы выбора исполнителя в России появилось сравнительно недавно и связано со стремительным обострением конкурентной борьбы в условиях современного рынка.

В целях совершенствования процедур и механизма закупок для нужд государства и бюджетных учреждений в России был принят ряд основополагающих федеральных законов, регулирующих эту деятельность: 94-ФЗ (действовал с 01.01.2006 года по 01.01.2014-го), 44-ФЗ и 223-ФЗ.

В настоящее время в стране действует контрактная система (44-ФЗ) и закупки по 223-ФЗ. Закупка товаров, работ или услуг осуществляется для обеспечения всех государственных и муниципальных нужд.

Всего в 2014 году по контрактной системе (44-ФЗ) было заключено 2,7 млн контрактов на общую сумму 5,5 трлн рублей, количество зарегистрированных заказчиков составило 248752 организации. В том же году было опубликовано 1,1 млн закупок по 223-ФЗ на общую сумму 17,8 трлн. Количество зарегистрированных заказчиков составило 74130 организаций.

Электронные торги являются современной формой ведения бизнеса. Они удобны и выгодны как заказчикам, так и поставщикам услуг, позволяют экономить время и деньги участников. Аукционы полезны для расширения границ бизнеса, особенно если продукт или услуга не привязаны к определенному региону поставки.

Заказчики обязаны публиковать уведомления обо всех закупках на общероссийском официальном сайте закупок. Электронные аукционы проводятся на пяти основных федеральных электронных торговых площадках (ЭТП) госзаказа: Сбербанк-АСТ, ММВБ Госзакупки, РТС-тендер, ЕЭТП, ГУП Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан. На этих же площадках подаются заявки, проводятся аукционы и заключаются контракты.

Участником закупки может быть любое юридическое лицо, независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

Торги проводятся практически в любой сфере, присутствуют заказчики со всех регионов нашей страны. Поэтому необходимо тщательно изучить, востребованы ли у госзаказчиков в определенном регионе те товары и услуги, которые планируется предлагать. Не лишним будет посмотреть итоги состоявшихся конкурсов и проанализировать цены конкурентов. Всё это поможет понять, насколько выгодным будет именно ваше предложение.

Участникам рекомендуется провести предварительный анализ и расчет, пе-

ред тем как принять решение об участии в госзакупках.

Контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством РФ стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем). При этом действует принцип конкуренции при осуществлении закупок, основанный на соблюдении добросовестной ценовой и товарной конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг.



Сегодня государство осуществляет закупки у производителей на основе такого конкурсного отбора, который по заранее заявленным требованиям позволяет выявить наиболее оптимальные по срокам, качеству исполнения и ценовой политике услуги. Участник торгов, выигравший тендер, получает государственный заказ.

Тут важно понимать, что согласно контрактной системе бюджетные учреждения осуществляют закупки за счет субсидий, предоставленных из бюджетной системы РФ. Закупки по 223-ФЗ осуществляются за счет грантов, передаваемых безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории РФ, а также за счет средств, полученных от приносящей доход деятельности. Соответственно, требования контроля за использованием выделяемых средств в контрактной системе выше, нежели в закупках по 223-ФЗ, поставщикам следует учитывать этот момент.

Еще одним нюансом будет то, что в контрактной системе для заказчиков действуют единые правила, в отличие от закупок по 223-ФЗ, где заказчик сам разрабатывает требования к закупаемому товару (услуге). Кроме того заказ-

чик не обязан заключать договор с победителем, в отличие от условия торгов по контрактной системе.

Таким образом, во избежание попадания участника в реестр недобросовестных поставщиков вследствие невозможности выполнить взятые на себя обязательства необходимо заранее планировать свои финансовые ресурсы для обеспечения заявки, а в случае победы – обеспечения исполнения контракта.

Заказчики при осуществлении закупок используют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика.

Конкурентными способами определения поставщиков являются конкурсы, аукционы, запрос котировок и запрос предложений.

Под конкурсом понимается способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Под аукционом понимается способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

При осуществлении закупки заказчик устанавливает следующие единые требования к участникам закупки:

- 1) соответствие требованиям к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- 2) отсутствие решения арбитражного суда о признании участника закупки – юридического лица или индивидуального предпринимателя – несостоятельным (банкротом) и об откатыти конкурсного производства; приостановление деятельности в результате правонарушений;
- 3) отсутствие у участника закупки недоимки по налогам, сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджет;
- 4) отсутствие у участника закупки судимости за преступления в сфере экономики (за исключением лиц, у которых такая судимость погашена или снята);
- 5) обладание участником закупки исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, если в связи с исполнением контракта заказчик приобретает права на такие результаты, за исключением случаев заключения контрактов на создание произведений литературы или искусства,

исполнение, на финансирование проката или показа национального фильма;

6) отсутствие между участником закупки и заказчиком конфликта интересов, под которым понимаются случаи, когда участниками закупки являются близкими родственниками.

Для оценки заявок, окончательных предложений участников закупки заказчик в документации о закупке устанавливает следующие критерии:

- 1) цена контракта;
- 2) расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ;
- 3) качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки;
- 4) квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации.

Поставщик перед принятием решения об участии в государственных и муниципальных закупках должен определиться с типом тендера, каждый из которых имеет свои особенности и влияет на вероятность его победы. Обозначим наиболее часто встречающиеся варианты.

Открытый аукцион. Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса, конкурсной документации и к участникам закупки предъявляются единые требования. При заключении контракта его цена не может превышать начальную (максимальную) цену контракта, указанную в извещении о проведении конкурса.

Конкурс с ограниченным участием. Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации. К участникам закупки предъявляются единые требования, и победитель такого конкурса определяется из числа участников закупки, прошедших предквалификационный отбор.

Заказчик осуществляет закупки путем проведения конкурса с ограниченным участием, если поставки товаров,



ПОИГРАЕМ?

Власти Москвы разработали настольную игру для детей старше 12 лет, которая поможет им разобраться, как ведется бизнес в городе, что такое инвестиции и госзаказ, какова процедура участия в тендерах. Об этом в конце прошлого года заявил руководитель департамента Москвы по конкурентной политике Геннадий Дегтев.

«Разработчикам удалось так составить формат игры, что игроки понимают структурные моменты и оценивают, что такое документация. Для них это не темный лес, а логический процесс, который контролируется», — пояснил Г. Дегтев.

По словам заммэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельным отношениям Натальи Сергуниной, правила игры привязаны именно к московским реалиям. «Я надеюсь, что это будет более интересно, чем играть в «Монополию»», — сказала она.

Lenta.ru

выполнение работ, оказание услуг по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны осуществить только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации.

Аукцион в электронной форме (электронный аукцион). Информация о закупке сообщается и обеспечивается на электронной площадке ее оператором. Заказчик обязан проводить электронный аукцион в случае:

- 1) если существует возможность сформулировать подробное и точное описание объекта закупки;
- 2) критерии определения победителя такого аукциона имеют количественную и денежную оценку.

Проведение запроса котировок. Способ определения поставщика, при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой

информационной системе извещения о проведении запроса котировок. Победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта, при условии, что начальная (максимальная) цена контракта не превышает пятьсот тысяч рублей. При этом годовой объем закупок, осуществляемых путем проведения запроса котировок, не должен превышать десять процентов совокупного годового объема закупок заказчика и не должен составлять более чем сто миллионов рублей. Не допускается взимание платы за участие в запросе котировок.

Проведение запроса предложения. Способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Осуществление закупки товара относится к сфере деятельности субъектов естественных монополий; государственным или муниципальным учреждениям культуры, уставными целями деятельности которых являются сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия, а также иным государственным или муниципальным учреждением.

Хотелось бы напомнить, что для субъектов малого бизнеса открываются дополнительные возможности. С 1 января 2014 года существует квота на объем закупок, которые заказчики обязаны осуществлять у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций. Она составляет не менее 15% совокупного годового объема закупок. Извещения о таких закупках публикуются на официальном сайте со специальной меткой. Чтобы принять в ней участие, заявка потенциального поставщика должна обязательно включать документ, подтверждающий принадлежность к малому бизнесу.

Таким образом, участие в государственных или муниципальных закупках – дело, которое требует серьезной подготовки, особой внимательности и четкого расчета при определении возможной цены.

Однако результатом всех трудов является не только контракт с крупным и надежным заказчиком, но и гарантированная оплата товаров (работ, услуг). **МС**

В ПОЛЯХ

Гость:

Роберто Баллати,

глава российского
представительства фирмы
«Травальини»

(TRAVAGLINI S.p.A. Италия)

Беседовала:

Ольга Паленова



Роберто Баллати: «Продажник должен быть честным!»

Как вы пришли в продажи?

– В Милане меня пригласили работать на компанию «Травальини» в качестве переводчика – я владею пятью языками. Однако специалист по продажам, с которым я ездил в командировки по Европе, увидел во мне потенциал продавца.

Расскажите о вашей первой серьезной сделке. Как она повлияла на вашу карьеру?

– Моя первая крупная сделка была в начале 90-х с Черкизовским мясоперерабатывающим заводом. Стоимость ее составляла 3 млн евро – огромные деньги по тем временам. Игорь Бабаев, руководитель компании, впервые при-

ехал за границу и навесил наше предприятие. Тогда сырокопченую колбасу делал только завод «Микоян». Господин Бабаев, который смотрел в будущее, тоже решил изготавливать этот продукт. Благодаря ему у меня появились полезные знакомства в России и, соответственно, крупные сделки. С Игорем Бабаевым мы до сих пор хорошие друзья.

Каковы, на ваш взгляд, главные качества хорошего продавца?

– Нужно уметь чувствовать заказчика, обладать гибкостью – стараться ставить себя на место собеседника и уважать его интересы. И, конечно, важно быть порядочным – нельзя

ставить свою выгоду выше потребностей клиента.

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

– Зависит от ситуации. Первое впечатление может быть обманчиво, и чтобы выработать правильное мнение, необходимо встретиться несколько раз. Я – не сторонник скоропалительных выводов.

Если клиент напряжен или излишне насторожен, как расположить его к себе?

– Я стараюсь найти общий язык, задавать правильные вопросы. Как правило, люди, чувствуя, что их готовы выслушать, открываются.

*В Милане меня пригласили работать
на компанию «Травальини»
в качестве переводчика – я владею
пятью языками. Однако специалист
по продажам, с которым я ездил
в командировки по Европе, увидел
во мне потенциал продавца.*

досье

Имя, фамилия:
Роберто Баллати
Компания, должность:
«Травальини», глава российского
представительства
Место рождения:
Тоскана, Италия
Живет в России:
с 1993 года
Работает в продажах:
26 лет – общий стаж,
22 года – с Россией
Общая сумма заключенных контрактов:
десятки миллионов евро
Места, где побывал в командировках:
объездил всю Россию от западных
регионов до Дальнего Востока;
Украина, Белоруссия, Казахстан
Семейное положение:
женат, есть дочь

**Подход к переговорам с мужчинами
и женщинами у вас одинаков?**

– Я очень часто по работе общаюсь
с женщинами-руководителями. Они
очень сильные, и я их безмерно ува-
жаю. Но в ходе переговоров я заметил,
что женщины в начале беседы более за-
крыты, чем мужчины, у них сложнее за-
воевать доверие. А подход ко всем оди-
наков: честность – лучшая политика.

Но после того как контакт уже уста-
новлен, с женщинами проще поддер-
живать долгосрочные отношения.

**А может ли, по-вашему, иметь место
флирт во время переговоров?**

– Флирт – нет. Хотя сделать компли-
мент собеседнице считаю вполне нор-
мальным.

**Делите ли вы клиентов на простых
и важных? Есть у вас особый подход
к более крупным заказчикам?**

– Не делю. Соответственно, подход ко
всем клиентам у меня одинаков – для
меня все заказчики важны.

А вот требования самих клиентов,
делающих крупные заказы, отличаются
от тех, что выдвигают нам малые

и средние предприятия. Например,
они хотят, чтобы мы организовывали
им размещение в отеле, трансфер.

**Уверена, вы сталкивались с очень
требовательными заказчиками.
Как удавалось находить с ними об-
щий язык?**

– Когда у тебя есть уверенность в про-
дукте, который ты предлагаешь, то да-
же с очень взыскательными клиентами
общение складывается конструктив-
но. Владельцы крупных компаний мо-
гут просчитывать на несколько ходов
вперед, поэтому, даже относясь в са-
мом начале переговоров к нам несколь-
ко прохладно и настороженно, поняв
ценность оборудования, которое мы
предлагаем, они становятся нашими
партнерами.

**С кем у вас складываются более те-
плые партнерские отношения: с кли-
ентами из регионов или со столичны-
ми заказчиками?**

– От того, из столицы заказчик или
из региона, ничего не зависит – все за-
висит от конкретного клиента. И с те-
ми, и с другими могли завязаться дру-
жеские отношения или, наоборот,
возникнуть конфликтные ситуации.

**Вспомните самую необычную ситу-
ацию подписания договора.**

– В начале 90-х, когда в России была
крайне нестабильная ситуация, нам
вместо стандартной товарно-денеж-
ной сделки предлагали бартерные. На-
ше оборудование заказчики были гото-
вы «оплатить» не только колбасой, но
и орехами.

**Расскажите о ваших самых длитель-
ных переговорах.**

– Самые долгие мои переговоры дли-
лись 10 лет. Мы познакомились с кли-
ентом на выставке в начале 90-х, а за-
ключили контракт только в начале
двухтысячных.

Когда у тебя есть уверенность в продукте, который ты предлагаешь, то даже с очень взыскательными клиентами общение складывается конструктивно.

Самые долгие мои переговоры длились 10 лет. Мы познакомились с клиентом на выставке в начале 90-х, а заключили контракт только в начале двухтысячных.

Моя первая крупная сделка была в начале 90-х с Черкизовским мясоперерабатывающим заводом. Стоимость ее составляла 3 млн евро – огромные деньги по тем временам. Игорь Бабаев, руководитель компании, впервые приехал за границу и навестил наше предприятие.

Есть ли города и регионы, с которыми вам нравится работать больше всего?

– Мне очень нравится работать в Сибири. Там очень открытые и гостеприимные люди. Хотя до того как я побывал там, я думал, что сибиряки холодные, так как и климат там очень холодный. Также люблю работать с Дальним Востоком, в Ростове. А вообще все регионы, где я побывал в России, оставили у меня только положительное впечатление.

Как вы мотивируете своих сотрудников на высокий объем продаж?

– Однозначно лучшая мотивация – денежная. Но, помимо нее, я использую и другие методы стимулирования. Например, отправляю в командировки на передовые заводы, в том числе в Европе.

С друзьями или семьей работу часто обсуждаете?

– Стараюсь не обсуждать. Вообще я легко отключаюсь от работы.

Каким образом?

– У меня много интересов помимо работы. Когда-то я был диджеем на радио, поэтому очень люблю музыку, часто говорю о ней с друзьями. Кол-

лекционирую диски, хожу на концерты в клубы. Кроме того, я очень много читаю. И мне достаточно открыть любимую книгу или включить любимую музыку, и я отключаюсь от работы.

А читать вы любите художественные книги или бизнес-литературу?

– Так как мое первое образование – филологическое, я знаю и с удовольствием читаю художественную литературу. А вот книги, связанные с бизнесом, не читаю, если не считать те, что связаны с производством продукта. Также изучаю литературу по психологии.

Вообще продавцами рождаются, а не становятся с помощью книг.

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

– В поле. Находясь в офисе неделю, я начинаю уставать от рутины. Люблю путешествовать. Во мне до сих пор сохранилось желание смотреть мир, узнавать о нем больше. Поэтому с удовольствием летаю в новые города и регионы.

Что вы считаете самым важным в жизни?

– Свою семью. **МС**

День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой ноутбук, телефон. Не только для того, чтобы оставаться на связи. В командировках я собираю фото- и видеоматериал, чтобы показать клиентам, с которыми мы только начинаем или собираемся начать работать, проекты, которые мы уже реализовали. Также в поездки беру музыку и книги.

Находясь в пути, я пытаюсь собраться с мыслями, подготовиться к встрече. Если я возвращаюсь с переговоров, то делаю записи – всегда ручкой, по старой традиции: мои комментарии, замечания, впечатления. Иногда читаю или смотрю кино.

Если я опаздываю на встречу, заранее предупреждаю и объясняю причины. Но вообще я стараюсь быть пунктуальным. Опаздывал всего один раз – когда попал в большую пробку.

Если мой клиент опоздал на встречу... клиент всегда прав. Поэтому я его дождусь.

Как правило, я могу определить, готов ли человек заключить контракт через два часа общения. Я люблю вести переговоры довольно открыто и задаю вопросы, позволяющие понять, насколько собеседник заинтересован в моем предложении и насколько он платежеспособен.

Признаки готовности собеседника к подписанию контракта – сложные вопросы, относящиеся к окупаемости оборудования, технологическим нюансам.

После заключения контракта можем поехать с клиентом в ресторан, чтобы отметить сделку. Но чаще я еду домой и делюсь своим успехом с семьей.



НОВИНКА

CRF

Фиброузная оболочка CRF:

- это небывалое переполнение до 16% при оптимальных условиях и самая высокая фаршеемкость
- это самая конкурентная цена
- это наивысшее качество



Always around

Московское представительство компании «ВискоТипак»
www.viskoteepak.com, тел. +7 (499) 745-00-48, e-mail: info@viskoteepak.com

WIENIE-PAK | FIBROUS | NOVA | viskoteepak.com



Семинар CSB-System

На выставке VIV Russia 2015 компания CSB-System представит IT-решение для организации и оптимизации бизнес-процессов новостроящихся, реконструируемых и действующих предприятий мясной и птицеперерабатывающей отраслей.



Тема правильной организации и оптимизации всех бизнес-процессов новостроящихся, реконструируемых и действующих предприятий пищевой промышленности все чаще выходит на первый план актуальных задач руководства. Возникает необходимость автоматизации процессов с использованием современных информационных технологий для управления оборудованием, машинами и для учета, обработки и анализа больших объемов данных.

Компания CSB-System поддержит вас в разработке, внедрении и эксплуатации точно соответствующего требованиям вашего производства оптимального IT-решения. Комплексное отраслевое IT-решение CSB-System управляет информационными потоками предприятия, с помощью которого осуществляются планирование, калькуляция, контроль и управление всеми материальными ресурсами. Оптимальное согласование этих потоков обеспечивает предприятию наилучшие показатели производственной деятельности, максимальную прозрачность процессов, минимальные затраты и высокую конкурентоспособность.

Познакомиться с IT-решением CSB-System на практических примерах успешно реализованных проектов можно будет **20 мая на семинаре в рамках выставки VIV Russia 2015 (конференц-зал В)**.

Программа семинара

11.00–11.15 Прибытие и регистрация участников.

11.15–11.30 Приветственное слово. Представление компании CSB-System.

11.30–12.30 Автоматизированные решения для предприятий мясной и птицеперерабатывающей отраслей:

- Автоматизированный процесс приемки свинных полутуш (товарный вход).
- Автоматический сырьевой склад.
- Интеграция производственного оборудования (системы создания производственных партий, производственные и упаковочные линии и др.).
- Решения для автоматизации логистики.

12.30–13.15 Практический пример: IT-решение CSB-System для комплексного управления качеством на одном из крупнейших предприятий – производителей мяса в России.

13.15–13.45 Комплексное IT-решение CSB-System для предприятий птицеперерабатывающей промышленности на практических примерах успешно реализованных проектов.

13.45–14.00 Дискуссия, ответы на вопросы участников. **Р**

ООО «ЦСБ-Систем»

115054, Москва, Пятницкая ул., д. 73, оф. 8

тел.: +7 (495) 641-51-56, факс: +7 (495) 953-31-16

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



Пищевые волокна под ТМ Суперцель



J. Rettenmaier & Sohne, мировой лидер в области производства пищевых волокон, известных во всем мире под ТМ Витацель, выводит на российский рынок продукты ТМ Суперцель.

Данный шаг является частью плана по расширению присутствия компании на рынке России.

«Реттенмайер Рус» готовы предложить широкую линейку растительных пищевых волокон ТМ Суперцель: пшеничные, овсяные, яблочные, бамбуковые, гороховые, картофельные, а также Псилиум и волокна какао. Волокна отлично зарекомендовали себя в мясной, кондитерской и хлебопекарной отраслях пищевой промышленности.

В ассортиментную линейку входят также комплексные функциональные продукты для мясопереработки на основе пищевых волокон. **Р**

www.retttenmaier.ru



Группа компаний «Биостар»: нам 18!

Группа компаний «Биостар» 26 марта 2015 года отметила свой день рождения – нам исполнилось 18 лет!



Сердечно поздравляем с праздником всех руководителей и членов нашего сплоченного, дружного коллектива, чей профессионализм и трудолюбие обеспечивают плодотворную деятельность организации.

Выражаем искреннюю благодарность и глубокую признательность нашим клиентам и партнерам за успешное, плодотворное сотрудничество на протяжении всех этих лет. Мы верим в сохранение сложившихся деловых и дружеских отношений, желаем успешного развития и покорения новых вершин в бизнесе.

Возраст нашей компании – очень хорошая цифра, и она говорит о том, что коллектив сложился и был проверен на прочность на волнах жизни. Сегодняшний день – дата примечательная: мы уже многого добились, и нам еще большего предстоит достичь. У нас много замыслов и надежд, так давайте дружно пожелаем, чтобы все они осуществились. Проще говоря, успехов и новых побед!

ГК «Биостар»



Крым остался без сои

По словам министра сельского хозяйства полуострова Крым, предприятия вынуждены закупать у соседних субъектов компоненты для производства комбикормов. Проблема усугубляется отсутствием моста через Керченский пролив.

Производство культур, которые содержат растительный белок, в Республике Крым резко сократилось из-за перекрытия Северо-Крымского оросительного канала, заявил министр сельского хозяйства полуострова Виталий Полищук на расширенном заседании Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию.

«В 2014 году производство такого важного белка, как соя, упало в 17 раз. Практически полностью мы лишились производства растительного белка», – сказал министр.

«Стоимость доставки продукции, сырья и компонентов из соседних субъектов возрастает на 30–40%, что сказывается на себестоимости производимых комбикормов, вследствие чего растет стоимость растительного и животного белка», – пояснил В. Полищук.

Животный белок является одним из основных и стратегических продуктов для жителей и туристов Крыма. К нему относится мясо птицы и свинины.

«К сожалению, единственным источником дешевого растительного и животного белка сегодня является Украина. В этой связи у нас складывается сложная ситуация при

пересечении границ, что связано с жестким требованием федеральных органов, которые там размещаются», – подчеркнул министр.

ria.ru



Потребление антимикробных препаратов

Потребление антимикробных препаратов в комбикормах вырастет более чем на 60% в период до 2030 года, отмечается в новом исследовании, подготовленном Национальной академией наук США.

К этому моменту общее потребление антимикробных препаратов сельскохозяйственными животными в 228 странах мира должно составить 105 тыс. т. Согласно средней оценке, в 2010 году эта цифра составляла 63 тыс. т.

Исследователи прогнозируют, что использование антимикробных препаратов в комбикормах до 2030 года должно вырасти примерно в два раза в Бразилии, России, Индии, Китае и ЮАР, поскольку в этих странах в принципе наблюдается подъем животноводства и рост спроса населения на мясомолочную продукцию.

При этом исследователи заключают, что в ближайшие годы в общемировой структуре производства продукции животноводства будет расти доля крупных компаний, которые используют противомикробные препараты регулярно. Этот фактор в представлении специалистов также будет способствовать росту спроса на данный вид ветеринарных препаратов.

kombi-korma.ru



Шрот из стержней кукурузных початков

Совет по развитию скотоводства и молочной промышленности

apk-inform.com

ности штата Пенджаб (Индия) разработал новый дешевый корм для животных, который изготавливается из стержней початков кукурузы.

Доступность сырья – кукурузных початков – дает возможность производить дешевый корм. По подсчетам экспертов, сначала кормить животных этим видом шрота смогут фермеры Пенджаба, а в ближайшей перспективе – и всей страны.

Стержни кукурузных початков, смесь зерен кукурузы, сухих и зеленых стеблей используются для кормления животных в сочетании с соевой пшеницей, отрубями пшеницы и риса, подсолнечным жмыхом, люцерной, травяным фуражом, злаковым сеном, листьями, патокой, фруктовым и овощным жомом.

Шрот из кукурузных початков подходит всем домашним животным и значительно дешевле других видов. Новый продукт содержит все необходимые питательные вещества, включая белок, а один килограмм этого корма обеспечивает животное четырьмя тысячами калорий. Расходы на опытное производство составили лишь 0,11 доллара за килограмм по сравнению с 0,48 доллара за килограмм другого вида шрота.

milkuia.info



Мировой спрос на пшеницу

К 2023 году мировой спрос на пшеницу возрастет на 12%, а на фуражные зерновые – на 10% в сравнении с уровнем 2010–2013 гг.

Такой прогноз в своем выступлении на украинско-американском аграрном конгрессе в Вашингтоне 25 марта озвучил экономист FAO Дмитрий Приходько.

«При этом рост объемов мировой торговли в указанный период составит 22% по пшенице и 14% по фуражному зерну», – добавил он.

Как отметил Д. Приходько, к 2023 году США сохраняют позицию ведущего мирового экспортера пшеницы и фуражных зерновых, занимая около 31% от общего объема данного рынка, оцениваемого на уровне 170 млн т.

«На долю Украины к 2023 году будет приходиться примерно 5% мирового экспорта пшеницы и 12% экспорта грубых зерновых», – считает эксперт.



Специи Christl. Радуют.



Санкт-Петербург
+7 (812) 332 50 60

Москва
+7 (499) 755-53-98

Воронеж
+7 (473) 220-47-50

Тольятти
+7 (901) 803-73-79

Новосибирск
+7 (383) 347-75-44

Владивосток
+7 (4232) 30-87-39



christl
технология специй

Импортер и представитель CHRISTL в России: ООО «ЕВРО МИТ ТЕХ.»

Тел./факс: +7 (812) 332 50 60

Мобильный: +7 (911) 776 84 07

e-mail: office@eumt.ru



SUPERCEL®

Пищевые волокна в мясных продуктах



ООО РЕТТЕНМАЙЕР РУС



Природные
волокна
Мясной концерн ЯгРС

Business Unit Food
115280 Moscow, Russia

www.retttenmaier.ru



Упаковка класса «премиум»

Компания PremiumPack – предприятие группы MATIMEX – специализируется на производстве девяти-слойных термоусадочных пленок и пакетов для пищевой промышленности.

Высокобарьерные термоусадочные пакеты и пленки PremiumPack специально разрабатывались для упаковки самых разных продуктов. Впервые компания применила девятислойную структуру в упаковке Premiumfresh 45 для свежего мяса и Premiumfresh 75 для кусков мяса с острыми краями, костью (например свиная грудка, мясо птицы).

Исследования показали, что одновременно с повышением барьерных свойств упаковочных материалов увеличивается защищенность продуктов питания от различных негативных воздействий. Девятислойная структура пленок PremiumPack создает оптимальную преграду для газов, водяного пара и ультрафиолетового излучения. Кроме того, пленки обладают превосходными термоусадочными свойствами и очень высокими физико-механическими характеристиками. Все упаковочные материалы PremiumPack имеют высокую степень прозрачности и безупречный блеск, которые обеспечивают привлекательность упакованной продукции.

В связи с тем, что на современных производствах растут требования к увеличению производительности, специалисты PremiumPack изготовили термоусадочные пленочные материалы для оборудования Flow-Vac. Этот вид упаковки уверенно завоевывает рынок благодаря более высокой скорости процесса упаковки, меньшим энергозатратам и большей эффективности. Особенностью этого вида упаковки является то, что продукт укладывается на пленку, а далее происходит формирование пакета. Процесс закладки продукта в пакет исключается, что и обеспечивает высокую производительность.

Еще одна перспективная ниша, в которой компания активно развивается, – упаковка на автоматическом термоформующем оборудовании Form-Shrink. Данный вид упаковки применяется для продуктов определенной формы и размера: сыров, колбас, сосисок и мясных продуктов стандартного размера. Для упаковки используется два вида пленочных материалов: нижняя формируемая пленка PremiumForm толщиной 70 мкм или 90 мкм в зависимости от размера продукта и верхняя покрывная пленка Premiumfresh толщиной 45 мкм. Упаковка продукции на таком оборудовании в несколько раз увеличивает производительность, параллельно обеспечивая отличную сохранность продукта, а за счет прозрачности, блеска и высокой степе-

ни усадки (до 50%) пленочных материалов – безупречный внешний вид упакованной продукции.

Использование самых современных научных разработок и активная работа квалифицированных специалистов PremiumPack гарантируют производство продуктов Премиум-класса с отличными характеристиками, во многом превосходящими принятые во всем мире стандарты. **P**

www.premiumpack.at



2800 Sausage Peeler от Marel Townsend



Marel Townsend Further Processing сообщает о запуске нового высокопроизводительного сосисочного пилера.

2800 Sausage Peeler имеет улучшенную и простую конструкцию и состоит из более надежных материалов и компонентов. Его производительность составляет 225 м/мин.

2800 Sausage Peeler аккуратно удаляет несъедобную целлюлозную оболочку с варено-копченых сосисок, не повреждая их. Высокопроизводительный пилер может работать с широким ассортиментом продуктов, включая самые маленькие сосиски. Машины Marel Townsend были перепроектированы с учетом требований рынка.

Ключевые улучшения и использование более прочных материалов приведут к более высокой производительности с более низкими операционными расходами. Новый дизайн предлагает упрощенный доступ для мойки и обслуживания, что также приводит к снижению дискомфорта операторов. 2800 Sausage Peeler отличается очень низкой стоимостью эксплуатации и быстрым сроком окупаемости.

Преимущества сосисочного пилера 2800 Sausage Peeler:

- Надежные материалы для длительного бесперебойного производства.
- Легкое изменение настроек для оптимизации производства.
- Простая конструкция: легкость мойки и обслуживания.
- Отсутствие дискомфорта у операторов.
- Быстрая разборка и сборка. **P**

www.marel.com/townsend

Гость:



Дмитрий Романов,
заместитель генерального
директора компании
«Биоэнергия», диетолог, кандидат
ветеринарных наук

Беседовала:



**Виктория
Загоровская**

По качеству кормов не уступаем Западу!

О проблемах и возможностях импортозамещения на российском рынке комбикормов мы поговорили с заместителем генерального директора компании «Биоэнергия», диетологом, кандидатом ветеринарных наук Дмитрием Романовым.

– **Дмитрий Витальевич, что можно сказать, подводя итоги минувшего года на рынке комбикормов и премиксов?**

– Конец 2014 года ознаменовался резкими колебаниями валютного курса. В связи с этим многие ингредиенты комбикормов поднялись в цене. В первую очередь это касается компонентов, которые завозятся из-за рубежа. Это витамины, аминокислоты, ферментные препараты... Также тенденция затронула основное сырье: рыбная мука, соевый шрот, кукурузный глютен и т. д.

Все эти компоненты являются в современном кормопроизводстве неотъемлемой частью комбикормов для животноводческих и птицеводческих предприятий. Кроме того, подорожало и все отечественное сырье: зерновые, подсолнечный шрот и жмыхи.

– **Поддерживая государственную политику импортозамещения, предприятия АПК стараются находить отечественных поставщиков и производителей различной продукции. Ощущается ли это в сегменте комбикормов?**

– Многие животноводческие предприятия ощутили на себе рост цен на корма. В связи с этим существенная часть из них начали анализировать рынок поставщиков премиксов и концентратов. Учитывая тот факт, что ряд зарубежных компаний продают свою



Дмитрий Романов:

«Наиболее сложная ситуация складывается на рынке витаминов и аминокислот. К сожалению, отечественных заводов по производству данных компонентов в России нет, кроме производства метионина в Волгоградской области.»

продукцию в валютных единицах, их предложение значительно выросло в цене. Поэтому многие животноводы обратили внимание на отечественных производителей, качество продукции которых зачастую находится на одном уровне с западными предприятиями, а цены – в рублях.

– **В чем отличие между отечественными и импортными комбикормами и премиксами? По каким кормовым позициям собственного производства ситуация наиболее сложная?**

– В настоящее время особых отличий между отечественными и зарубежными поставщиками премиксов нет. Многие компании в России имеют оборудование европейского качества, грамотных специалистов, хорошую логистику.

Просто у некоторых участников рынка сложилось предвзятое отношение к работе с отечественными предприятиями из-за ситуации, которая наблюдалась несколько лет назад. И многие до сих пор не верят в качество продукции, выпущенной на отечественных заводах. На самом деле все давно обстоит не так. Любые проводимые там аудиторские проверки это подтверждают.

Наиболее сложная ситуация складывается на рынке витаминов и аминокислот. К сожалению, отечественных заводов по производству данных компонентов в России нет, кроме производства метионина в Волгоградской области.

– **Что можно считать последними достижениями в области кормопроизводства?**

– Основные достижения в кормопроизводстве последних лет связаны с внедрением высокотехнологичного оборудования на заводах, подбором грамотных диетологов, использованием современных нормативов для животных и птицы. Кроме того, значительный шаг вперед был сделан благодаря более тесному сотрудничеству птицеводческих и животноводческих хозяйств и премиксных заводов, специалистов, завозящих генетику в РФ.

Сегодня основная цель диетологов, рассчитывающих программы кормления для современных предприятий, – учесть все нюансы конкретного предприятия, его задачи, специфику, кормовую базу, генетику и т. д. Грамотно сбалансировать комбикорм для разных половозрастных групп различных видов животных и птицы, учитывая при этом все технологические показатели и экономические факторы, позволяющие предприятию получить качественную продукцию и максимальную рентабельность в современных условиях.

– **По вашему мнению, какие изменения произойдут на рынке в ближайшем будущем?**

– От 2015 года мы ждем хорошего урожая зерновых и соответственно снижения цен на него. Будем надеяться, что кризис окажется не столь ощутимым для аграрного сектора, и здесь очень многое будет зависеть от цен на животноводческую продукцию. На федеральном уровне необходимо подумать над программой строительства заводов по производству тех компонентов, которые завозятся из-за рубежа (витамины, аминокислоты). **МС**



Диалог России и Польши

По инициативе ветеринарной службы Польши 19 марта было проведено очередное заседание российско-польской рабочей группы по вопросам ветеринарного надзора.

В его работе приняли участие главные ветеринарные инспекторы России и Польши Евгений Непоклонов и Марек Пирштук, а также ответственные сотрудники Россельхознадзора, ветеринарной службы Польши и посольства Польши в России.

Евгений Непоклонов отметил, что Россельхознадзор заинтересован в конструктивном и максимально открытом обсуждении всех проблемных вопросов в области ветеринарии, которые стоят перед Россией и Польшей.

Проведение подобных рабочих встреч и ранее позволяло выработать общее видение проблем и найти пути их решения. Теперь на повестке дня стоит такой серьезный вызов экономическому и эпизоотическому благополучию наших стран, как африканская чума свиней, и существует явная необходимость создать условия для скоординированной работы и выработать единое понимание проблемы, которое Россия и Польша смогут представить на площадке Еврокомиссии. Марек Пирштук подчеркнул, что заседания российско-польской рабочей группы были прерваны на два года, однако сегодняшняя встреча положит начало для выстраивания совместного диалога на новом уровне.

В ходе заседания обсуждены вопросы, связанные с эпизоотической обстановкой по африканской чуме свиней на территории Евросоюза, в частности в самой Польше. Марек Пирштук проинформировал российскую сторону о том, что на сегодняшний день на территории Польши зарегистрировано 44 очага АЧС в популяциях кабанов



Марек Пирштук:

«На сегодняшний день на территории Польши зарегистрировано 44 очага АЧС в популяциях кабанов и домашних свиней. Большой частью вспышки отмечаются у кабанов в популяциях близ границ Польши с Беларусью, не далее 20 км от границы».

и домашних свиней. Большой частью вспышки отмечаются у кабанов в популяциях близ границ Польши с Беларусью, не далее 20 км от границы.

В связи с этим польская сторона выражает крайнее беспокойство эпизоотической ситуацией по АЧС, которая, судя по всему, складывается в Белоруссии и о которой белорусская ветеринарная служба умалчивает. При этом Марек Пирштук констатировал, что вирус АЧС как в Польшу, так и в Прибалтийские страны был занесен из Беларуси при трансграничной миграции кабанов. В настоящий момент заболевание ликвидировать невозможно без активной работы с Беларусью, ветеринарная служба которой, по мнению Марек Пирштука, не дает информации о реальной картине распространения АЧС на своей территории. При этом каждую

неделю в Польше в угрожаемой зоне, приграничной с Беларусью, находят по одному павшему от АЧС кабану. Марек Пирштук также отметил, что распространения АЧС вглубь страны пока еще не происходит, но прогнозировать развитие ситуации крайне сложно.

Евгений Непоклонов сказал, что такой характер выявлений вспышек заболевания, в сравнении с Литвой и Латвией, выглядит достаточно странным, в связи с тем, что миграция кабанов должна проходить и дальше по территории Польши. На сегодняшний день из-за биологических особенностей кабана особую опасность представляют весенний и осенний периоды, когда идет миграция молодняка, способного перемещаться на значительные расстояния. При этом, по заявлению польской стороны, поголовье диких кабанов в Польше составляет около 300 тысяч особей. Такая высокая плотность популяции вызывает особое беспокойство Россельхознадзора. Для сравнения, на территории России, которая в десятки раз больше польской, популяция кабанов также составляет около 300 тысяч.

Обеспечить защиту дикой фауны крайне сложно, и в связи с этим важной задачей, стоящей перед странами, затронутыми распространением заболевания, является сокращение численности кабанов. Евгений Непоклонов также сообщил, что Россельхознадзор неоднократно предлагал Еврокомиссии конкретные шаги по недопущению распространения вируса, которые включали в себя создание буферной зоны между Россией, странами Балтии и Польшей, в которой необходимо значительно уменьшить поголовье диких кабанов и вести жесткий эпизоотический мониторинг. Однако ответа со стороны Еврокомиссии не пришло.

Обсуждая риски заноса вируса АЧС, Евгений Непоклонов обратил внимание польских коллег на то, что белорус-

ские граждане, въезжающие в Польшу и Прибалтийские страны, могут способствовать проникновению вируса, провозя с собой продукцию, содержащую геном АЧС. Так, литовская ветеринарная служба проинформировала Россельхознадзор о том, что в изъятой у белорусских граждан продукции был обнаружен генетический материал вируса АЧС. Аналогичная ситуация повторилась в 11 субъектах России, где в термически обработанной продукции, поступившей из Беларуси, был обнаружен геном вируса. Польская сторона согласилась в необходимости проведения исследований изымаемой у белорусских граждан продукции на наличие генома вируса АЧС.

Евгений Непоклонов предложил создать совместную рабочую группу специалистов и ученых для выработки модели совместных действий по борьбе с АЧС. Совместный опыт тех стран, в которых сейчас ведется борьба с этим заболеванием, может быть при этом весьма полезен. Встречи рабочей группы могли бы проходить на базе подведомственного Россельхознадзору Федерального центра охраны здоровья животных, а также научных центров заинтересованных в сотрудничестве стран. Стороны договорились уведомить Еврокомиссию о создании такой рабочей группы.

Следующий вопрос, обсужденный в ходе заседания, касался обеспечения прослеживаемости поднадзорной государственной ветеринарной службе продукции на территориях Евросоюза и России. Для исключения ввоза, вывоза и перемещения небезопасной продукции Россельхознадзор создал комплекс информационных систем, отслеживающих продукцию по принципу «от поля до прилавка». Россельхознадзор предложил Польше рассмотреть возможность совместной работы в области электронной сертификации грузов, что позволит исключить возможность недостоверной сертификации и предотвратить попытки контрабандных поставок продукции из обеих стран. В России, в частности, выявляется большое количество польской продукции, которая формально идет транзитом в Казахстан, но в действительности остается для реализации в России.

Польша также фиксирует нарушения, связанные с деятельностью недобропорядочных представителей российского бизнеса. Россельхознадзор проведет расследования по всем выявленным



Фото: www.fsvps.ru

случаям нарушения ими польского законодательства. Все это свидетельствует в еще большей мере о необходимости налаживания работы электронных систем сертификации и прослеживания, так как они дают широкие возможности для обеспечения безопасности экспортно-импортных операций в режиме реального времени. Налаживание взаимодействия в этом направлении на уровне технических экспертов проводится с такими европейскими государствами, как Нидерланды, Бельгия, Исландия и Испания.

Вместе с тем, пока сотрудничество в области электронной сертификации поднадзорной государственному ветеринарному надзору продукции с Польшей не налажено, целесообразно использование системы предварительного оповещения обо всех грузах, следующих через территорию России. Кроме того, для лучшего изучения ин-

формации, связанной с перемещением польской продукции через территорию России, Россельхознадзор запросил у польской стороны список всех партий, которые были направлены из Польши в другие страны транзитом через Россию, с указанием номерных знаков перевозивших эту продукцию транспортных средств.

Польская сторона предложила провести следующую рабочую встречу в Польше с участием польских ветеринарных специалистов, работающих в том числе на границе, для обсуждения вопросов пограничного контроля, транзитных операций и технической консультации по вопросам совместной электронной сертификации продукции.

В ходе заседания обсуждены также вопросы доступа польской животноводческой продукции на российский рынок. Польская сторона передала Россельхознадзору для изучения материалы, содержащие информацию о действиях по устранению нарушений на предприятиях, проинспектированных ранее экспертами Таможенного союза.

Евгений Непоклонов также привлек внимание к тому, что после снятия мер ограничительного характера на поставки сельскохозяйственной продукции из стран, применивших антироссийские санкции, к российскому рынку получат доступ только те предприятия, которые уже были ранее проинспектированы на способность выполнения ими норм и требований Таможенного союза. Предприятия, ранее включенные в реестр экспортеров под гарантии ветеринарных служб, будут проверены инспекторами Россельхознадзора.

Подводя итоги встречи, стороны выразили удовлетворение от состоявшегося конструктивного диалога, который создает основы для дальнейшей плодотворной и эффективной работы двух стран. В рамках нынешнего визита запланировано посещение польской делегацией подведомственного Россельхознадзору Всероссийского государственного Центра качества и стандартизации лекарственных средств для животных и кормов. Польская сторона также пригласила Евгения Непоклонова на торжественное мероприятие, посвященное 70-летию польского института ветеринарной медицины, которое состоится в мае текущего года.

Следующее заседание рабочей группы запланировано на осень нынешнего года. **МС**



Автор:
Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»



Автор:
Михаил Полуянов,
менеджер по продажам
ООО «ЦСБ-Систем»

ООО «ЦСБ-Систем»
115054, Москва, ул. Пятницкая, 73, оф. 8
тел: +7 (495) 641-51-56
факс: +7 (495) 953-31-16
e-mail: info@csb-system.ru
www.csb.com

Надежное управление качеством на производстве по убою и разделке скота

Производство по убою и глубокой переработке скота агрохолдинга БЭЗРК-Белгранкорм управляет качеством с CSB-System

Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм» – это компания с огромным потенциалом развития. Для успешной работы у агрохолдинга есть все необходимое – производственные мощности, профессиональные сотрудники и грамотное руководство, опыт реализации крупнейших проектов, и главное – желание быть лучшими. Поставка на рынок высококачественной продукции – одно из важнейших направлений деятельности Агрохолдинга. Обеспечить каждого покупателя только свежими и экологически чистыми продуктами питания по доступным ценам – такие задачи ставит перед собой Филиал ООО «Белгранкорм» МПК «Ясные Зори».

Именно поэтому еще в 2008 году при поиске поставщика комплексного отраслевого IT-решения для управления будущим предприятием выбор был сделан с учетом возможности реализации, в том числе, концепции управления качеством. Руководство предприятия по забою и глубокой переработке свинины и КРС агропромышленного холдинга БЭЗРК-Белгранкорм приняло решение о внедрении CSB-System, включающее модуль управления качеством.



Процессно-ориентированная система управления качеством полностью интегрирована в программное обеспечение CSB-System для управления предприятием, предлагая функциональные возможности надежного, охватывающего все области предприятия, «бесбумажного» менеджмента качества. В единой многофункциональной системе в режиме онлайн регистрируются, обрабатываются и анализируются все важные в отношении качества данные, при этом информация регистрируется непосредственно на местах ее возникновения. Наряду с выполнением всех национальных и международных стандартов, директив и законов, учитываются все необходимые отраслевые требования.

Регистрация данных по качеству осуществляется на рабочих местах, установленных по ходу производственных процессов и оборудованных промышленными компьютерами CSB-Rack. Имеется возможность автоматизации ввода данных измерительного оборудования в систему посредством электронного интерфейса.

Управление качеством на производстве по забою и глубокой переработке

1/ Регистрация показателей качества на станции классификации туш
2/ Регистрация pH подаваемого на разделку мясного сырья

свинины и КРС агропромышленного холдинга БЭЗРК-Белгранкорм с использованием CSB-System организовано следующим образом.

Регистрация показателей качества в процессах приемки скота и классификации туш

Модуль управления качеством системы CSB-System оптимально поддерживает соблюдение санитарно-гигиенической концепции производства по забою и глубокой переработке свинины и КРС компании Белгранкорм – в системе ежедневно регистрируются результаты всех мероприятий, проводимых в рамках санитарно-гигиенического плана. Эти планы включают в себя, кроме прочего, контрольные санитарные проверки автотранспорта и производственного оборудования.

На этапе приемки скота для убои ветврачом в системе регистрируются данные о состоянии поставленного живого скота, выявленные болезни, поврежде-



Интеграция управления качеством в систему CSB-System



3/ Регистра-
ция данных
о составе газо-
вой среды в упа-
ковке с готовой
продукцией
и температуры
упакованного
полуфабриката



Наталья Островерхова,
заместитель директора
по производству ПЗ и ГПС
и КРС МПК «Ясные Зори»:

«Четкая прослеживаемость движения продукции и соблюдение принципа FIFO позволяют нам легко проходить аудиты торговых сетей. Так, например, при последнем аудите METRO мы набрали 1170 баллов из 1300 возможных».

ния и переломы, а также параметры термометрии, данные сопроводительных документов и, при необходимости, решение о помещении на карантин.

На этапе классификации полутопш ветврачом в системе регистрируются данные о результатах санитарной ветеринарной экспертизы (температура в толще мяса, pH, выявленные болезни животного, поражение внутренних органов) и, при необходимости, о помещении в камеру условно-годных полутопш.

Регистрация данных направлена на минимизацию рисков во всех критических контрольных точках в рамках выполнения концепции менеджмента качества на производстве (НАССР, ISO и др.)

Модуль управления качеством системы CSB предоставляет в распоряжение многочисленные возможности для проведения расчетов и анализов, например, по соблюдению производственными по выращиванию скота правил содержания, кормления и предубой-

ной выдержки, по частоте обнаруженных в процессе разделки и производства полуфабрикатов отклонений по качеству или по частоте и причинам возвратов продукции от конкретного клиента и т. д.

В системе реализованы требования, установленные техническими регламентами и директивами как ЕС, так и ТС (ЕВРАЗЭС) по прослеживанию продукции. С использованием системы CSB имеется возможность управлять, документировать и контролировать весь материальный поток при производстве продукции на протяжении всей логистической цепи. Благодаря этому в любой момент времени имеется возможность выявить и предоставить информацию о том, кто, когда и где принял, переработал, хранил, транспортировал, использовал конкретный продукт и какие при этом проводились мероприятия в части контроля и управления качеством.

Регистрация показателей качества в процессе производства полуфабрикатов и отгрузки продукции

На этапе разделки в системе ветврачом регистрируются данные о температуре в толще мяса на кости, pH при его поступлении на разделку из склада-холодильника, о температуре в помещении цеха разделки, о показателе pH и температуре в толще мяса при передаче на упаковку. Все данные регистрируются и надежно сохраняются в системе CSB-System с привязкой к партии сырья.

Информация о качестве регистрируется непосредственно в процессе, бла-

годаря чему не требуется дополнительная ее обработка по завершении процесса, а данные предоставляются для всевозможных расчетов в режиме реального времени.

При отгрузке продукции клиентам также регистрируется вся информация о качестве, в том числе состав газовой среды в упаковке, измеряемый специальными интегрированными в систему приборами. Осуществляется контроль целостности упаковки и другие показатели качества.

Благодаря непрерывному контролю и регистрации качественных показателей на всех этапах производства предприятие практически не знает, что такое претензии по качеству продукции.

Преимущества использования CSB-System в области управления качеством

С внедрением модуля управления качеством CSB-System предприятие получило следующие преимущества:

- Внедрение и сертификация на предприятии систем менеджмента безопасности пищевой продукции НАССР и ISO 22000.
- Успешное проведение аудитов торговыми сетями.
- Сокращение до минимума регистрации и обработки информации по качеству вручную.
- Фактический контроль и исполнение обязанностей соответствующими работниками непосредственно на рабочих местах.
- Своевременная регистрация данных по качеству.
- Возможность получения данных в режиме онлайн и их интегрированного анализа.
- Сокращение административных и производственных издержек.
- Учет и выполнение всех законодательных требований действующих нормативных документов и концепции НАССР, а также правовая безопасность и ограничение рисков.
- Надежное прослеживание продукции, а как результат – ее безопасность.
- Поддержка в реализации санитарно-гигиенической концепции.
- Интеграция по всем этапам производства и удобство в использовании.
- Повышение конкурентоспособности предприятия и производимой продукции, завоевание доверия потребителей.
- Соблюдение принципов добросовестности в бизнесе. **■**

Гости:



Тимофей Говорухин,
технический директор
компании «Матимэкс»



Йоханнес Линдер,
руководитель отдела продаж
оборудования в России и странах
СНГ компании «Шаллер»

Беседовала:



Ольга Паленова

Технологии убоя свиней: люди и роботы

Убой и первичная переработка скота – наиболее трудоемкие и физически тяжелые этапы в технологической цепи производства мяса. Какие технические решения, как механические, так и автоматические, применяются для снижения трудоемкости и повышения эффективности на участке убоя, мы решили узнать у наших экспертов – **технического директора компании «Матимэкс» Тимофея Говорухина и руководителя отдела продаж оборудования в России и странах СНГ компании «Шаллер» Йоханнеса Линдера.**

Какие современные технологии оглушения свиней существуют, что надо принимать в расчет при выборе? Какой способ – газовый убой или электрооглушение – более затратен?

Тимофей Говорухин:

– В настоящее время существуют две классические технологии: электрическое и газовое оглушение. После этого происходит закалывание. Если говорить в целом, то газовое оглушение применяется для очень высокой производительности: от 200 свиней в час и выше. При объемах от 180 свиней в час и ниже более эффективным будет все-таки электрическое оглушение.

У каждого метода свои преимущества и недостатки. Основным плюсом газового оглушения считается меньший стресс для свиней и, соответственно, меньшее выделение адреналина и более качественное мясо. Но моя практика говорит об обратном. Зачастую стресс коллективный при погружении намного больше. Это еще во многом зависит от содержания животного до



Тимофей Говорухин:

«В России сейчас есть несколько высокоавтоматизированных боен, соответствующих высоким мировым стандартам. Остальным еще предстоит развиваться. Чем выше объемы, тем выше автоматизация. Мне кажется, скоро в России появятся еще более современные бойни с применением роботов, которые уже существуют на мировом рынке».

убоя, генетики и возраста поросят. Однако газовое оглушение стоит дороже (оглушение производят углекислым газом), кроме того, надо построить котлован и карусель для перемещения. При этом важным фактором является то, как свиньи попадают в эту карусель: процесс должен быть максимально бесстрессовым. Дело осложняет то, что фирмы, которые предлагают такие услуги, обычно не занимаются технической частью. Расход газа при этом тоже достаточно велик и влияет на общую экономию.

Электрическое оглушение проще: есть ручные щипцы, есть полуавтоматические и автоматические системы – когда свинья движется по конвейеру. При помощи специального зажима

идет оглушение в области ушей, при помощи специального электрода – в области сердца. Это один из наиболее эффективных методов убоя – необратимое фатальное оглушение, которое активно применяется в последнее время. Оно является более щадящим, более гуманным, как сейчас принято выражаться. Точность оглушения достигается благодаря использованию трех точек (височные области и сердце), после чего происходит микроинфаркт, то



Газовое оглушение применяется для очень высокой производительности: от 200 свиней в час и выше. При объемах от 180 свиней в час и ниже более эффективным будет все-таки электрическое оглушение.

есть свинья умирает быстро по сравнению с классическими щипцами, где удар может быть неточным и не таким эффективным.

Надо еще сказать, что электрическое оглушение на конвейере обычно применяется для свиней стандартного веса – от 105 до 120 кг. Меньшие и большие размеры оглушаются ручными щипцами. Тут люльки для газового оглушения имеют преимущество – для них вес свиньи не так важен. При не стандартизированном откорме конвейер не всегда может справляться с разными размерами животных. Для таких предприятий предлагается обычно газовое оглушение.

Таким образом, можно долго рассуждать о том, какой из вариантов – газовый убой или электрооглушение – лучше, а какой хуже. Но выбор, в конечном счете, определяется уровнем производительности и стандартом веса животных: если она высокая, то однозначно больше подойдет газ, если низкая, наоборот, имеет смысл остановиться на электричестве, используя автоматическую систему, и, если разброс веса большой, – ручное оглушение.

Что применяется для надежной фиксации электродов на теле свиньи? Как рассчитать силу тока?

Йоханнес Линдер:

– В последнее время при оглушении используются пневматические щипцы. Они фиксируются на голове пневматикой и в течение определенного времени должны держаться для действия электрического тока.

Пневматическая система срабатывает и накладывает электроды на систему фиксации. Электроды запускают, они движутся и автоматически фиксируются на голове. То есть для фиксации используется пневмопривод. Время воздействия электродов также должно быть оптимальным. По окончании этого времени захват срабатывает обратно, цилиндр освобождается. Электрод на сердечной мышце подводится механически, во вторую очередь, уже после фиксации электродов на голове. Здесь тоже очень важно время воздействия: как долго электрод должен оставаться у животного на теле. Это время и сила тока могут меняться.

Параметры силы тока зависят от многих факторов, в первую очередь, от габаритов животного. На малых и средних предприятиях, как прави-

ло, используется более экономичный электрический метод, на средних может быть и тот, и другой, в зависимости от философии компании, на крупных предпочтение отдается газу.

Для маленьких производств, наверное, не очень рентабельно покупать дорогое оборудование?



Йоханнес Линдер:

«Что касается оборудования отечественных производителей, то его качество пока не вышло на один уровень с европейским. В основном его используют небольшие предприятия – на крупных вся техника, как правило, импортная».

Тимофей Говорухин:

Смотря что мы понимаем под маленьким производством. Если речь идет о пяти-десяти свиньях в час, тут достаточно приобрести щипцы, которые стоят недорого, и хорошие качественные трансформаторы. Отмечу, что трансформаторы бывают трех видов: для небольшого, среднего и промышленного производства, с учетом убоя и передачи статистики на центральный компьютер. Там указывается, какая свинья с какой силой тока была забита для того или иного супермаркета, в какое время это произошло, общее количество голов. Бывают случаи воровства свиней после убоя: в Германии это происходит редко, а вот в бывших социалистических странах, например Чехии и Румынии, – с заметной периодичностью. Трансформатор фиксирует, сколько свиней было убито за день, и в конце смены начальник может это проверить, что является превентивной мерой борьбы с воровством сотрудников.

На рынке появились неплохие подвесные пути российского производства и белорусское оборудование для

переработки, цена которого выглядит достаточно привлекательно по сравнению с европейскими аналогами.

Что чаще выбирают предприятия мясной промышленности – наше или импортное? Планируя расширить ассортимент продукцией «халяль», придется ли менять привычные технологии, чтобы они соответствовали требованиям ритуального убоя?

Йоханнес Линдер:

– На сегодняшний день существуют технологии, позволяющие одновременно использовать оглушение как обычными, так и ритуальными (в данном случае – халяльными) методами. Есть и отдельное, специальное оборудование, но используется оно редко – обычно халяльные и общепринятые технологии работают параллельно. Однако в случае необходимости проект создания убойного производства в соответствии со стандартами «халяль» также можно осуществить.

Что касается оборудования отечественных производителей, то его качество пока не вышло на один уровень с европейским. В основном его используют небольшие предприятия – на крупных вся техника, как правило, импортная.

Так, наша компания предлагает для цехов убоя автоматизированные линии максимальной производительностью до 400–450 свиней в час. В указанном объеме мы поставляем системы частичной автоматизации и роботизации отдельных производственных процессов.

Как можно оценить степень автоматизации отечественного убоя в целом и направления, по которым пойдет прогресс?

Тимофей Говорухин:

– В России сейчас есть несколько высокоавтоматизированных боен, соответствующих высоким мировым стандартам. Остальным еще предстоит развиваться. Чем выше объемы, тем выше автоматизация. Мне кажется, скоро в России появятся еще более современные бойни с применением роботов, которые уже существуют на мировом рынке. У нас в стране оглушение пока не роботизировано, зато роботизировано вскрытие после оглушения. Но экономика содержания животных диктует и средние размеры бойни. В России это в основном 120–150 свиней в час. **МС**



ООО «РУТЕКС»
410044, г. Саратов, ул. Студеная, д. 8
тел.: +7 (8452) 24-36-20, 24-36-21
e-mail: info@rutex.org
www.rutex.org

Автор:



Роман Кононенко,
генеральный директор
ООО «Рутекс», официального
представителя компании
«Маутинг» на территории России

Новые технологии сушки сырокопченых или вяленых продуктов

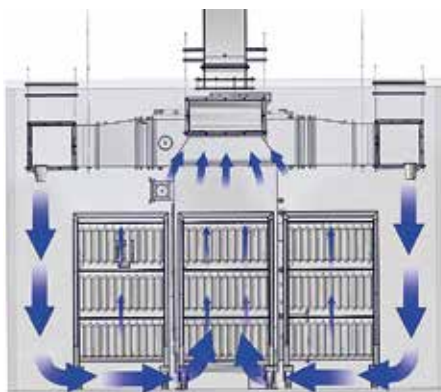
Постоянное развитие и оптимизация решений конструкции климатических камер, которые оснащаются все более продвинутой системой управления, обеспечивающей идеальный контроль текущего процесса в любой момент времени, становится не достаточным.

Для достижения более оптимальных режимов сушки сырокопченых колбас и получения наилучших результатов, исключающих любые ручные операции, связанные с перестановкой тележек и перевешиванием вешалок на разные ярусы, чешская компания «Маутинг» разработала новые принципы распределения воздушных потоков.

Это климатические камеры с опциями DAF (Dual Air Flow – двойной воздушный поток) и CrossFlow (поперечный переменный поток). Теперь, с применением этих опций, климатические камеры обеспечивают оптимальный обдув, скорость, направление и обмен циркулирующего воздуха, которые являются необходимыми условиями для равномерного распределения температуры и влажности в целом пространстве камеры.

DAF и CrossFlow обеспечивают идеальную равномерную сушку во всех местах камеры и обеспечивают, насколько это возможно, максимальное влагоудаление без ущерба для качества продукта. Система позволяет произвольно регулировать распределение воздуха сверху или снизу, с тем чтобы обеспечить максимально быструю сушку продукта до нужной влажности и с наименьшим риском появления закала продуктов.

Для полного представления о сути инноваций сначала напомним, как



распределяются потоки в классических камерах.

Воздушный поток поступает через боковые воздуховоды вертикально вниз, отбивается от пола и удаляется через центральные воздуховоды. Таким образом, в камере обеспечивается постоянный или переменный поток через продукт снизу вверх. Недостатком такого принципа является то, что при движении воздуха он насыщается влагой от нижних рядов продукта, и поэтому удаление влаги от верхних рядов осуществляется хуже. Для оптимизации функционирования таких камер используются различные опции, управляющие интенсивностью потока. Но это никаким образом не исключает главного недостатка такого принципа – верхние ряды продукта сохнут хуже!

Система DAF (Dual Air Flow система) – циркулирующий воздух, поступающий в камеру, ведется циклически в горизонтальном направлении над тележками и вертикальным направлением вдоль стен камеры. Количество воздуха с левой и правой стороны постоянно меняется от 30% до 70%.

Система DAF 1 – воздух переменного подается через боковые воздуховоды вертикально вниз или горизонтально над тележками, а отсасывается из камеры через центральный канал, расположенный над тележками.

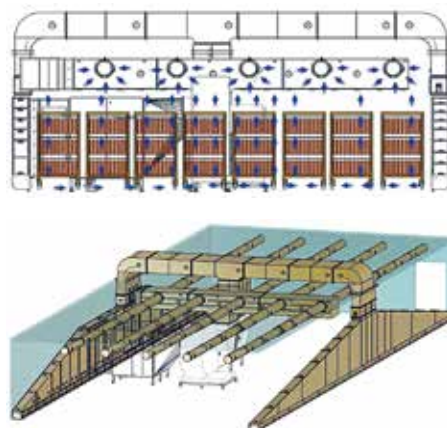
Применение этой опции рекомендовано для:

- термодымовых камер KMZ для первой стадии ферментации,
- камеры для созревания KMD для сушки и дозревания,
- для ферментированных продуктов с большим влагоудалением,
- для продуктов, в которых сделан акцент на быструю и равномерную обработку.



Система DAF 1 предназначена для камер KMZ – до двух рядов тележек, для камер KMD – до семи рядов тележек.

Система DAF 2 – воздух попеременно подается через боковые воздуховоды вниз и отсасывается через центральный канал, расположенный над тележками, или подается через боковые воздуховоды горизонтально над тележками и отсасывается из камеры через дополнительные каналы, расположенные внизу вдоль стен камеры.



Система DAF 2 предназначена для камер КМЗ до четырех рядов тележек.

Отличительной особенностью применения опции DAF является то, что достигается оптимальный режим сушки как нижних, так и верхних рядов.

Система CrossFlow – циркуляционный воздух периодически подается в камеру сверху каналами расположенными над тележками, и отсасывается




каналами расположенными вдоль стен камеры. В соответствии с программой происходит изменение потока и подача воздуха осуществляется через нижние воздуховоды и отсасывается каналами над тележками.

Система CrossFlow позволяет обеспечить максимально быструю сушку продукта до нужной влажности и с минимальным риском появления закала продуктов. При всем этом применение данной опции позволяет сократить общее время сушки продуктов до 15% по сравнению с камерами классического исполнения.

Рекомендации по применению: камеры КМД для сушки и дозревания более четырех рядов тележек и для ферментированных продуктов с большим влагуудалением.

Для продуктов, в которых сделан акцент на быструю и равномерную обработку.

Предназначены для больших камер для созревания КМД.

Данные технические решения запатентованы компанией «Маутинг». 



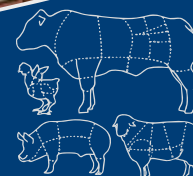
Надежность. Качество. Ответственность



ООО «РУТЕКС»

Официальный представитель в России
410044, г. Саратов, ул. Студеная, д. 8

Тел.: 8 (8452) 24-36-20, 24-36-21
E-mail: info@rutex.org www.rutex.org



Первым делом – упаковка!

Барьерные пленки и упаковочные решения от ГК «Биостар»

Оптимальное определение понятия «упаковка» звучит так: упаковка – это скоординированная система подготовки товаров для транспортировки, распределения, хранения, сбыта и потребления. Это комплексная, динамическая, научная, художественная и коммерческая функция, основное назначение которой заключается в том, чтобы вмещать, защищать, сохранять и продавать.

Еще несколько десятилетий назад продавцы за прилавком помогали выбирать товары и объясняли покупателям, как ими пользоваться. Теперь магазины с тысячами продуктов заполнены людьми, которые ничего или мало знают о продукте и его использовании. Потребитель оказался лицом к лицу с упаковкой, и решающую роль стали играть маркетинг и информация, то есть упаковка должна продавать продукты и информировать покупателя.

Компаниями по всему миру производится и используется огромное количество различных типов, видов и конструкций упаковки.

Среди различных упаковочных решений выделяется изобретение конца XX века, совершившее переворот в пищевой промышленности. В основе изобретения – многослойная высокобарьерная полимерная структура пленки, понижающая проницаемость по кислороду, пару и прочим газам. Это позволяет сохранить вакуумную или модифицированную газовую среду в упаковке и продлить срок хранения продукта.

Широкое применение такая упаковка получила и среди клиентов ГК «Биостар» – мясокомбинатов, маслосырзаводов, рыбных производств. На протяжении 15 лет наша компания предлагает широ-



Дизайнеры и технологи «Биостар» разработали печатные новинки, реализованные на пленке Bestlon.

кий выбор высокобарьерных материалов лучших иностранных поставщиков. В нашем ассортименте представлены пленки для всех типов упаковочного оборудования: термоформеров, горизонтальных и вертикальных флоу-пак машин, запайщиков лотков (трейсилеров).

С каждым годом растет объем продаж высокобарьерной покровной пленки Bestlon среди клиентов ГК «Биостар» благодаря ее универсальности. Во-первых, структура и сварные свойства этого материала позволяют использовать его как верхнюю пленку на термоформуемом оборудовании и в качестве пленки для горизонтальных и вертикальных флоу-пак машин. Во-вторых, богатый выбор опций для данного материала позволяет клиентам дополнить его необходимыми свойствами, такими как эффект антизапотевания (AF), легкого вскрытия (Peel), повторного перезакрывания (Reclosable), межслойная флексографическая и ротогравюрная печать.

Значительное распространение во всем мире и в России приобрела высоко-

барьерная пленка с межслойной печатью. Дизайн и графика упаковки внешне стали чем-то большим, чем просто милая картинка. Появилась абсолютно новая профессия – упаковочный дизайн. Следует отметить, что без собственной дизайн-студии и комплексного подхода в работе с заказчиком создать интересный для клиента и конечного покупателя дизайн достаточно сложно. Поэтому уже более 16 лет в ГК «Биостар» создана собственная дизайн-студия.

Студия помогает заказчикам воплощать и развивать их интересные идеи, и творчество может быть совместным. Современное оборудование позволяет использовать лучшие программы и быстро получать в предпечатной подготовке качественный результат.

В последние годы в условиях усиливающейся конкуренции российские компании-производители мясных продуктов, сыра активно меняют упаковку, используя новые решения. Дизайнеры и технологи «Биостар» разработали множество печатных новинок, реализованных на пленке Bestlon, среди которых: двухсторонняя зеркальная печать, частичная или сплошная матовая поверхность дизайна, эффект «перевертыша» – использование верхней пленки в качестве подложки для выкладки продукта.

Стоит отметить, что даже нанесение межслойной печати типа «бегущий логотип» или «полоска» на верхнюю пленку в стандартной упаковке сосисок придает ей яркий цвет и привлекательную форму, выражает лицо бренда и выполняет требования многих сетевых гипермаркетов поставлять маркированную упаковку.

Поэтому в 2015 году ГК «Биостар» предлагает своим клиентам межслойную печать данного типа дизайна на специальных условиях – как по срокам выполнения заказа, так и по ценовому предложению.

Важно не только оформить тот или иной продукт красивой крышкой-заклейкой – верхней пленкой, но и придать новые черты, дополнительную ценность, поскольку форма упаковки, качество ее исполнения и прозрачность имеют очень большое маркетинговое значение.

Поэтому в дополнение к материалу Bestlon специалисты «Биостар» предлагают нижние термоформуемые пленки: как мягкие – Polyflex, так и жесткие пленки Parkline из ПВХ/ПЭ и АПЕТ/ПЭ.

Сотрудники компании помогут найти много интересных и вдохновляющих решений для вашего продукта. Работать с ГК «Биостар» легко, удобно, а самое главное – выгодно! **Р**

ЧЕТЫРЕ БАРЬЕРНЫЕ ПЛЕНКИ от **BIOSTAR**

BESTLON

POLYFLEX

PVC/PE PARKLINE

BESTLON PP



Россия, Санкт-Петербург, 196084, Ломаная ул., 11, тел.: +7 (812) 600-44-70, 600-44-71

Москва
+7 (495) 781-84-71
+7 (495) 258-27-18

Волгоград
+7 (8442) 56-01-31
+7 (8442) 56-01-32

Нижний Новгород
+7 (831) 241-31-38
+7 (831) 241-53-29
+7 (831) 241-66-98

Екатеринбург
+7 (343) 214-80-81
+7 (343) 263-74-59
+7 (343) 378-91-55

Новосибирск
+7 (383) 362-12-01
+7 (383) 262-12-02

Калининград
+7 (911) 864-97-73

www.biostar.ru



Компания: **АО «ШАЛЛЕР»**
115054, Москва,
Павелецкая площадь, д. 2, стр. 2
тел.: +7 (495) 797-63-33
факс: +7 (495) 797-63-44
office.moskau@schalleraustria.com
www.schalleraustria.com

Новинки ассортимента SCHALLER PREMIUM 2.0

С начала 2015 года сфера компетенции SCHALLER в области продуктов и решений для производства мясных и рыбных изделий существенно расширилась – теперь компания отвечает за весь производственный процесс, начиная от выбора сырья, составления рецептур и заканчивая упаковкой и логистикой.



Под собственным брендом Schaller Premium компания предлагает заказчикам инновационные продукты, разработанные специалистами компании в соответствии с потребностями и актуальными тенденциями рынка. Важное преимущество концепции Schaller Premium – это предложение готовых комбинаций для конечного продукта, включающих в себя вкусо-ароматические смеси специй и функциональные добавки. То есть на выходе заказчик получает готовое технологическое решение, идеально отвечающее его требованиям и пожеланиям.

В реализации нового подхода компании «Шаллер» существенно помогает эксклюзивное сотрудничество с итальянским предприятием «Кампус» – одним из ведущих производителей инновационных функциональных добавок для пищевой промышленности. Участие в разработке продуктов и строгий контроль производственного процесса позволяют «Шаллер» гарантировать заказчику стабильный вкус оригинальных продуктов, выпускаемых под собственной маркой Schaller Premium, быстрее реагировать на изменения, происходящие на рынке, а также предвосхищать появление новых трендов и адаптировать их к индивидуальным потребностям заказчиков.

Премиум-продукты, созданные в SCHALLER

Производство продукции под маркой Schaller Premium под личным контролем компании «Шаллер», а также расширение ассортимента функциональных добавок требовали тщательного планирования и серьезной подготовки. Качественные улучшения и новые разработки коснулись, в первую очередь, комбинированных добавок для делика-

тесов, сегмента сырокопченых колбас, а также ассортимента продуктов «Премиум Эффект» и «Премиум Колор».

Комбинированные добавки для деликатесов

Оптимальная комбинация компонентов, функциональных ингредиентов и вкусоароматики позволили качественно улучшить линейку продукции Schaller Premium.

Абсолютным приоритетом в разработке обновленного ассортимента стали для «Шаллер» строгие требования заказчиков к стабильности цвета конечного продукта, первоклассному внешнему виду при нарезке, хорошей текстуре и, конечно, выходу продукта без потери качества. Комбинированные добавки для деликатесов подходят для высокого процента шприцевания и имеют стабильную сухую текстуру. Новое поколение добавок для ветчин отличается превосходной влагосвязывающей способностью, что обеспечивает стабильность продукта и увеличивает срок его хранения.

Особое внимание при разработке нового ассортимента добавок для деликатесов было уделено органолептическим характеристикам продукта. Благодаря сотрудничеству с ведущим европейским производителем ароматов «Шаллер» дополнил свои функциональные ингредиенты ароматическими веществами на базе натуральных специй, так чтобы потребитель мог с самого первого кусочка наслаждаться идеальным вкусовым букетом.

Сырокопченые колбасы

Специалисты «Шаллер» доработали технологию изготовления сырокопченых колбас с учетом пожеланий заказчиков. Например, был разработан еще более ярко выраженный вкусоароматический профиль при полном отсутствии ГДЛ. Кроме того, мы удалили лишние ингредиенты, что позволяет стандартизировать и частично сократить дозировку. Новые стартовые культуры в сочетании со смесями специй обеспечивают гармоничную вкусовую направленность. Мы добились самых оптимальных условий для конечного созревания колбас в климатической камере. Возможность компании «Шаллер» разрабатывать новые, собственные продукты позволяет нашим заказчикам компенсировать неравномерность сырья и особенности имеющейся на предприятии клима-



Важное преимущество концепции Schaller Premium – это предложение готовых комбинаций для конечного продукта, включающих в себя вкусо-ароматические смеси специй и функциональные добавки.

тической техники, обеспечивая стабильный результат. Новые продукты Schaller Premium из линейки сырокопченых колбас не требуют изменений в программе созревания и в самом производственном процессе.

«Премиум Эффект» и «Премиум Колор»

Новинки ассортимента «Премиум Эффект Эмульфэт», «Премиум Эффект Эмульфэт Пауэр» и «Премиум Эффект Реплифэт» созданы для эффективного изготовления эмульсий из жира, куриной кожи и ММО. Причем «Премиум Эффект Эмульфэт» и «Премиум Эффект Эмульфэт Пауэр» разработаны на альгинатной основе с использованием растительных волокон. «Премиум Эффект Реплифэт», напротив, не содержит альгинатов и производится на основе белка животного происхождения.

Преимуществом новинок является, с одной стороны, сокращение затрат за

счет значительно более низкой дозировки в сопоставлении с продуктами с ISP (изолята соевого белка). С другой стороны, все три продукта впечатляют своей термостабильностью: их можно замораживать или нагревать до высоких температур, а затем перерабатывать.

Выгодным плюсом нового «Премиум Эффект Эмульфэт Пауэр» является высокорентабельное соотношение воды и используемого сырья. А «Премиум Эффект Реплифэт» можно использовать и во время процесса куттерования для стабилизации эмульсии и уплотнения структуры продукта.

Не менее интересными являются и другие новинки в ассортименте Schaller Premium. «Премиум Эффект Ультрафайбер» впечатляет своей 20-кратной влагосвязывающей и 100-процентной способностью удерживать влагу. Независимо от способа обработки вода полностью остается внутри продукта. Кроме того, «Премиум Эффект Ультрафайбер» может быть использован как заменитель крахмала в рецептурах колбас и ветчин.

«Премиум Эффект Реактин» – это ферментный препарат на основе трансклютаминазы, способствующий существенному повышению функциональности низкосортного мясного сырья. «Премиум Колор Натурал» разработан с учетом пожелания потребителя покупать продукты, не содержащие Е-индекса. Растительный экстракт устойчив к воздействию света, изменениям pH и температуры, заменяет кармин и допустим к использованию в производстве халляльных продуктов. Дополнительным преимуществом для заказчиков является его низкая дозировка.

«Премиум Эффект С-Про ГОСТ» не имеет аналогов на рынке благодаря отсутствию Е-индекса. Он обладает жиросвязывающей способностью и идеально подходит для производства сыровяленых салями и сырокопченых колбас. «Премиум Эффект Супербайт» является инновационной разработкой на основе животного белка без химических добавок и гидроколлоидов, который заменяет молочные белки и соевый изолят. Даже в малой дозировке он позволяет компенсировать низкое качество мясного сырья и придает хорошую кушаемость готовым мясным изделиям.

Мы уверены, все эти продукты помогут технологам мясоперерабатывающих предприятий производить вкусные, качественные и рентабельные колбасы и мясные деликатесы! ■

Производство мясных копченых деликатесов

Искусство, освоить которое помогут комплексные функциональные смеси Гелеон®

Производство мясных копченостей – это настоящее искусство, которое заключается в создании продукта с привлекательным внешним видом, аппетитным цветом, вкусом и требуемой структурой. Именно по данным критериям покупатели оценивают варено-копченые деликатесы, которые занимают весомое место в продуктовой корзине россиян, при этом их популярность растет.

При производстве варено-копченых деликатесов производители опираются на такие параметры, как стабильный заданный выход, привлекательный товарный вид готового продукта, отсутствие влаги в упаковке и возможность длительного хранения мясных изделий.

Решить вышеперечисленные технологические задачи помогают многофункциональные смеси для инъектирования. О том, с какими проблемами чаще всего сталкиваются производители варено-копченых деликатесов и как правильно выбрать многофункциональные смеси для их решения, рассказывает **Ольга Чурсина, отраслевой технолог ГК «СОЮЗСНАБ»**.

– С какими проблемами чаще всего сталкиваются производители варено-копченых деликатесов?



Ольга Чурсина:

«Выбор эффективной многофункциональной смеси – один из важнейших факторов получения качественного мясного продукта. Однако этот фактор «сработает» при соблюдении технологической инструкции приготовления деликатесов».

– Самой большой проблемой в производстве кусковых и цельномышечных деликатесов производители называют отделение влаги при вакуумировании продукта. Кроме того, среди актуальных проблем – наличие между мышечными волокнами гелеобразования в таких продуктах, как шея и грудинка; фосфатный привкус мяса; дефекты, связанные с нестабильностью гелеобразования и деформированием мы-

шечных волокон, наличие каррагинановых разводов, жировые отеки при термообработке, особенно при производстве варено-копченых деликатесов из мяса птицы.

– Всегда ли решением данных проблем является оптимальный выбор многофункциональной смеси?

– Выбор эффективной многофункциональной смеси – один из важнейших факторов получения качественного мясного продукта. Однако этот фактор «сработает» при соблюдении технологической инструкции приготовления деликатесов (температуры мясного сырья и рассола, порядка приготовления рассола, режимов массирования, термической обработки и т. п.).

– Можно ли в современном производстве варено-копченых деликатесов обойтись совсем без применения многофункциональных смесей?

– Производители мясной продукции отмечают, что функциональные смеси не только технологически необходимы для производства мясных деликатесов, но и позволяют расширить их ассортимент в среднеценовом диапазоне за счет увеличения выхода продукции.

– Какой ассортимент многофункциональных смесей для варено-копченых деликатесов предлагает ГК «СОЮЗСНАБ»?

– ГК «СОЮЗСНАБ» предлагает производителям, в зависимости от требуемого технологического эффекта, вида выпускаемого продукта, мясного сырья и оборудования, следующие функциональные смеси Гелеон®:

1. Смеси, в которых основными «рабочими» составляющими являются фосфаты. Они используются для повышения качественных характеристик деликатесов из мяса птицы. При этом на данных смесях нельзя получить больших выходов, поскольку фосфаты, разрушая акто-миазиновый комплекс, сдвигают рН мяса ближе к нейтральному, тем самым повышая его влагосвязывающую способность.

2. Усиленные гидроколлоидами (камеди, каррагинаны) смеси, обеспечивающие удержание в готовом продукте избыточной влаги. Используются для производства изделий со средним выходом.

3. Смеси со сложным составом содержат соевые, животные белки. Они предназначены для мясопродуктов с максимальным процентом выхода, а также для нивелирования дефектов исходного сырья.

Ассортимент многофункциональных смесей Гелеон® представлен в таблице 1.

– Чем отличаются многофункциональные смеси Гелеон® от конкурентных аналогов, представленных на рынке?

– Ассортиментные линейки смесей для производства мясных деликатесов отечественных и зарубежных производителей практически идентичны. При этом импортная продукция в большинстве случаев дороже аналогичной отечественной на 20–25%.

Многофункциональные смеси Гелеон® производятся в России производственным подразделением ГК «СОЮЗСНАБ» – ООО «Зеленые Линии». Они отличаются оптимальной ценой и качественно подобранным составом, который позволяет добиться максимального требуемого технологического

Таблица 1. Многофункциональные смеси Гелеон® для производства варено-копченых деликатесов

Наименование	Область применения и основные характеристики	Уровень инжектирования	Дозировка на 100 л рассола, кг
Функциональная смесь Гелеон 189 М-М	Варено-копченые изделия из говядины и свинины. Наилучшим образом подходит для говяжьего сырья. Обеспечивает выход готового продукта 160–170%.	200%	6,0
Функциональная смесь Гелеон 189 М-Т	Варено-копченые изделия из говядины и свинины. Низкая стоимость литра рассола и низкая дозировка внесения для достижения технологического эффекта. Обеспечивает выход готового продукта до 160–170%.	200%	4,0
НОВИНКА! Функциональная смесь Гелеон 189 М-К	Варено-копченые изделия из говядины и свинины. Низкая стоимость литра рассола. Не содержит в своем составе пищевых волокон. Подходит для спрей-систем с тонкими иглами, не забивает их. Содержит краситель. Обеспечивает выход готового продукта до 160–170%.	190%	5,0
Функциональная смесь Гелеон 189 М-Е	Варено-копченые изделия из говядины и свинины. Универсальная функциональная смесь подходит для производства деликатесных и ветчинных продуктов. Обеспечивает выход готового продукта до 150%.	170%	5,0
Функциональная смесь Гелеон 209 М-Е	Варено-копченые изделия из говядины и свинины. Не содержит в своем составе каррагинана и глутамата. Эффективный рассол для получения продуктов премиум-класса. Обеспечивает выход готового продукта до 130%.	150%	5,0
НОВИНКА! Функциональная смесь Гелеон 209 М-М	Варено-копченые изделия из свинины и птицы. Содержит в составе ароматизатор с тонким ароматом чеснока. Обеспечивает выход готового продукта до 125%.	150%	5,5
НОВИНКА! Функциональная смесь Гелеон 199 М-М	Варено-копченые изделия из свинины: грудинка. Обеспечивает яркий мясной вкус с нотами бекона. Обеспечивает выход готового продукта до 125%.	140%	5,5
Функциональная смесь Гелеон 185 М-С	Варено-копченые изделия из птицы. Увеличивает выход и сочность готового продукта. Позволяет снизить потери массы при термообработке. Обеспечивает выход готового продукта до 125%.	140%	3,5
Функциональная смесь Гелеон 185 М-Т	Варено-копченые изделия из птицы. Содержит в составе молочный белок, тонкий аромат чеснока. Обеспечивает выход готового продукта до 125%.	135–140%	3,5

эффекта. Кроме того, нашим преимуществом является наличие высокотехнологичной производственной и научно-исследовательской лаборатории, благодаря которой компания имеет возможность четко и оперативно реагировать на актуальные тенденции рынка и потребности производителей, разрабатывая новые или дорабатывая под заказ клиентов имеющиеся в ассортименте многофункциональные смеси. Таким образом, нам удалось создать достаточно гибкий ассортимент функциональных смесей Гелеон®. Сегодня мы можем предложить варианты смесей, удовлетворяющие различным потребностям производителей, например без фосфатов, каррагинанов или растительного белка и т. п.

Штат технологов компании оказывает всестороннюю поддержку производителям, проводя выработки мясных изделий с функциональными смесями

Гелеон® непосредственно на предприятиях мясной отрасли.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективы отечественного рынка мясных деликатесов?

– В условиях роста цен на мясное сырье производителям будет интересен среднеценовой сегмент деликатесной продукции. Соответственно, увеличится потребность в функциональных смесях, позволяющих при сохранении качественных характеристик мясных продуктов снизить их себестоимость. Еще одной актуальной тенденцией является импортозамещение. Уверена, что производители мясной отрасли, работающие на импортных добавках, будут искать качественную альтернативу в России, и ГК «СОЮЗСНАБ» готова предоставить такую альтернативу. **Р**

WIBERG®

Компания: **ООО «ВИБЕРГ Рус»**
115114, Москва, Дербеневская наб., 7, стр. 17
тел.: +7 (495) 181-50-50
rus.info@wiberg.eu
www.wiberg.com.ru

Там, где WIBERG учит и учится

Академия WIBERG – новый образовательный центр



Прежняя производственная площадка компании WIBERG – профессионала в сфере специй – засияла в новом свете: бывший производственный цех в Зальцбурге (Австрия) превратился в ультрасовременный обучающий центр и стал настоящей образовательной платформой для обмена знаниями и опытом профессионалов в области пищевой промышленности.

Вместе с клиентами и партнерами здесь подробно обсуждаются и прорабатываются всевозможные темы и вопросы. Также сервис WIBERG позволяет локально предоставить практико-ориентированный подход по поддержке клиентов благодаря своим высококвалифицированным специалистам. Таким образом, компания WIBERG имеет возможность оказывать содействие своим клиентам по всему миру.

Практико-ориентированный, богатый идеями, настоящий

Академия WIBERG – это центр самых современных инноваций: представление новейших рецептов, технологий, идей для новых продуктов, возможность получить подробную консультацию при выборе лучших ингредиентов или же оптимальные решения для соответствующих потребностей.

Академия WIBERG – это центр самых современных инноваций: представление новейших рецептов, технологий, идей для новых продуктов, возможность получить подробную консультацию при выборе лучших ингредиентов.

Локальные сотрудники WIBERG – как в России, так и в Австрии – делятся своими знаниями и опытом, оказывают компетентную практическую поддержку во всех без исключения областях пищевой промышленности. У производителей рыбных и колбасных продуктов имеется возможность увеличивать объем своих знаний, накапливать опыт и обмениваться мнениями, не оставляя без внимания ни один аспект производства и приготвления пищевых продуктов, функциональных смесей, пряностей, трав; при этом специальные области пищевой промышленности и, конечно же, безупречный вкус неизменно остаются в центре внимания.

Пространство для вкуса

Оснащение новой Академии WIBERG выполнено по последнему слову техники: начиная от собственного производственного цеха и заканчивая разнообразными возможностями наглядно

показать не только всевозможные продукты, но и производственный и учебный процессы. Именно здесь встречаются настоящие знатоки своего дела, чтобы в очередной раз обменяться полученным опытом.

Специалисты WIBERG

Австрийские и российские эксперты представляют собой сильную команду консультантов WIBERG. Креативные специалисты, прикладные технологи и мясники окажут полноценное содействие во всех аспектах пищевой индустрии. Мастера своего дела, они являются неотъемлемой частью инновативного развития продуктов: они работают для клиентов, вместе с клиентами в самом центре событий, проводят обучение и семинары как локально, так и в клиентском центре на производственной площадке в Австрии. Будучи настоящими профессионалами, они знают все тонкости своего ремесла, будь то специальные сферы производства особых сортов колбас, ветчин и полуфабрикатов или же колбасные оболочки.

Становление академии в цифрах и фактах

- На первом этаже были перестроены прежние складские помещения площадью 783 м².
- Бывший склад с высокими стеллажами высотой 7 м и площадью 265 м² превратился в новую аудиторию, способную вместить около 100 человек.
- На втором этаже оборудованы семинарские аудитории: два помещения для теоретических занятий (136 м²) и два помещения для практических (161 м²).
- В реорганизации аудиторий и семинарских помещений было задействовано 28 строительных фирм.
- Реконструкция началась в феврале 2013 года, и уже к сентябрю 2013 года первые две аудитории были сданы в эксплуатацию. ■

Оболочки «Вектор» и сетки «РХБ»

New!



Vector FTB – реальная альтернатива
фиброзной оболочке
с барьерным слоем!





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

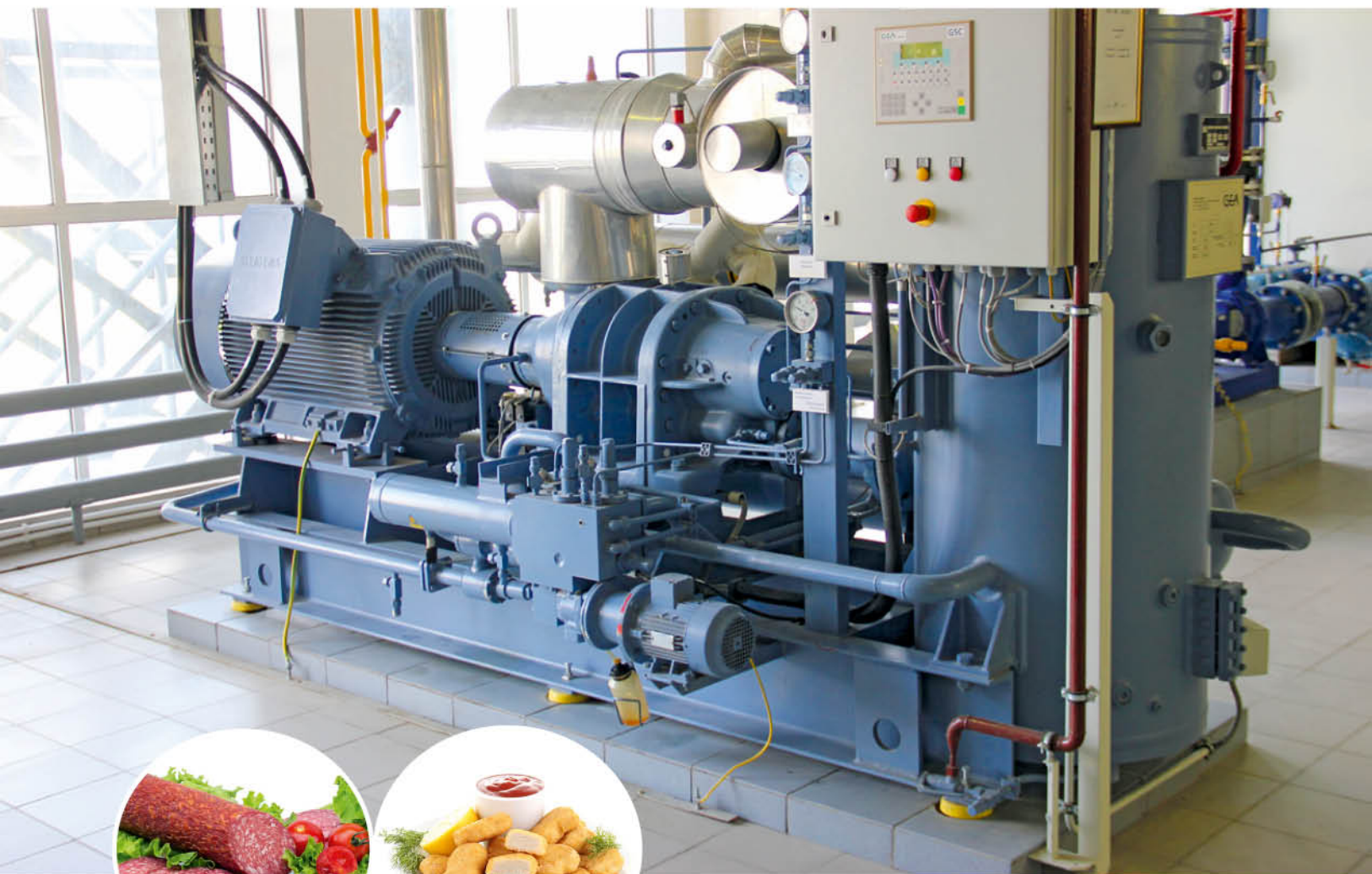
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИАПАРТНЕР



0+

*ЭКСПОФОРУМ

Холодильные установки для мясоперерабатывающей 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

Екатеринбург

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

Санкт-Петербург

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

Владивосток

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

SCHALLER® *PREMIUM*

ПОЛУКОПЧЕННЫЕ И ВАРЕНО-КОПЧЕННЫЕ КОЛБАСЫ

**ПРЯНЫЙ АРОМАТ.
ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК
ХРАНЕНИЯ.**

Комби-смеси SCHALLER PREMIUM для производства полукопченых и варено-копченых колбас гарантируют выраженный вкус, длительный срок хранения, интенсивный красный цвет и четкий рисунок на срезе.

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

www.schalleraustria.com

*Честно.
Без подделок.*