

44

мясная сфера

**4 (107)
2015**

Потребление жмыхов и шротов в России по данным USDA за 2012/2013 гг. составляет 4 млн т, что в 3,5 раза меньше, чем в Бразилии, в 8 раз меньше, чем в США, в 13 раз меньше, чем в Китае и ЕС. Такое положение говорит о том, что в будущем объемы потребления жмыхов и шротов в России должны вырасти.

виней
зяйств
илось
6 тыс.
2015 г.
голов.

II

2014 2015

По информации Росстата, за 6 месяцев этого года, по сравнению с тем же периодом прошлого, производство мяса и субпродуктов убойных животных выросло на 13,2% и достигло чуть больше 1 млн т.

4,9%

В январе-июне производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий составило 5,9 млн т, то есть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 4,9%.

10

Год
«антисанкций».
Чего удалось
достичь?

22

Перспективы
развития
свиноводства
в России

34

Вячеслав
Севастьянов: «Я
люблю то, чем
занимаюсь!»



30

До марта 2014 года мясокомбинат «Клинский» закупал сырье за рубежом. После введения эмбарго предприятие, естественно, обратилось к российским поставщикам. В первое время были небольшие проблемы. Но наши производители поднялись довольно быстро. И сегодня мясокомбинат полностью покупает отечественное сырье в нужном объеме.



WIBERG®

ВАШ ПАРТНЕР В СОЗДАНИИ ИДЕАЛЬНОГО МЯСНОГО ВКУСА

Более 60 лет WIBERG снабжает производителей мясных изделий по всему миру лучшими травами, пряностями, дополнительными компонентами и колбасными оболочками для мясных изделий. В основе работы компании WIBERG - индивидуальный сервис, безупречное качество продукции и креативные решения, благодаря чему мы можем доставить Вам бесконечное удовольствие и наивысшее наслаждение вкусом!

WIBERG RUS

115114, Москва
Дербеневская набережная, 7 строение 17
офис WIBERG / Тел.: +7 495 181 50 50
www.wiberg.com.ru / info@wiberg.com.ru

КАЧЕСТВО И СТАНДАРТЫ
WIBERG ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



www.TOPSALE.TODAY

мясная

молочная

хлебная

кондитерская

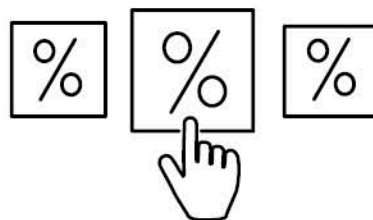
птицепром

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



Поголовье свиней
во всех категориях хозяйств
России за год увеличилось
на 5,4% (или на 1 126 тыс.
голов) и к 1 июля 2015 года
составило 21 826 тыс. голов.

С начала 2015 года
наблюдается
снижение объемов
импорта мяса
в 2,1 раза.



2014 2015

По информации Росстата за 6 месяцев этого года, по сравнению с тем же периодом прошлого, производство мяса и субпродуктов убойных животных выросло на 13,2% и достигло чуть больше 1 млн т.



В январе–июне производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий составило 5,9 млн т, то есть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 4,9%.



ТАК ЭТО ПРОИСХОДИТ

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



ДЛЯ САМЫХ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ: КАЧЕСТВО ПРЕМИУМ-КЛАССА БЕЗ СОДЕРЖАНИЯ ВОЗДУХА В ПРОДУКТЕ

- Первокласное качество продуктов
- Высочайшая эффективность и наилучшая точность веса благодаря оптимальной подаче по запатентованной технологии
- Меньший расход кишечных оболочек и более высокая степень загрузки варочных установок за счет увеличения плотности набиваемой массы
- Небольшие затраты в результате применения компактной и универсальной системы при простом обслуживании и незначительных расходах на содержание



Создание высокого вакуума для наилучшей экономичности

Высоковакуумная технология Handtmann позволяет обеспечивать полное удаление остаточного воздуха. Благодаря этому значительно повышается качество продуктов. Одновременно достигается лучшая экономичность вследствие меньшего расхода кишечных оболочек у компактных продуктов. Применение уникальных систем HVF позволяет оптимизировать внешний вид продуктов и их экономичность

handtmann

Идеи с будущим.



ТЕРМОФОРМЕРЫ: ИННОВАЦИИ И ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ



 SCHALLER®



Вместе с потребностями покупателей растут и требования к промышленной упаковке пищевых продуктов. Качество, свежесть и привлекательный внешний вид являются основополагающими факторами.

Упаковочные установки серии RE компании SEALPAC, эксклюзивного партнера SCHALLER, идеально отвечают нуждам заказчиков. От профессионального термоформера RE 15 для начинающих предприятий до высокотехнологичной линии RE 30 с огромной производительностью - SCHALLER сможет предложить подходящее упаковочное решение в ответ на любой запрос. Неважно идет ли речь о небольшом предприятии с широким ассортиментом продукции или о промышленном высокопроизводительном гиганте, термоформеры SEALPAC идеально выполняют все возможные требования.

Используйте преимущества обширных знаний, ноу-хау и высокой профессиональной компетенции экспертов SCHALLER SOLUTIONS, а также надежных и долговечных упаковочных установок SEALPAC.

АО «ШАЛЛЕР»
Россия, 115054, Москва, Павелецкая пл., д. 2, стр. 2
Тел.: +7-495-797 63 33, факс: +7-495-797 63 44
office.moskau@schalleraustria.com, www.schalleraustria.com

Excellence in Food
Совершенство в каждом продукте

SSSSSSSSPRAY PLUSSSSSSSSS SSSSSSSYSTEM

SPRAYPLUS® SYSTEM

ЗАПУСКАЯ ИНЪЕЦИРОВАНИЕ В НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ



**ВЫСШИЕ КОНЕЧНЫЕ
РАСЧЕТНЫЕ ВЫХОДА**

**НЕПРЕВЗОЙДЕННОЕ
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ
РАССОЛА И ЦВЕТА**

**УВЕЛИЧЕНИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ**

**УНИКАЛЬНАЯ
УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ**

www.metalquimia.com

 @MetalquimiaNews

 **МТИ** Простые
Технологии
Ингредиенты
ГРУППА КОМПАНИЙ

Тел/факс +7 (495) 786 8565



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:



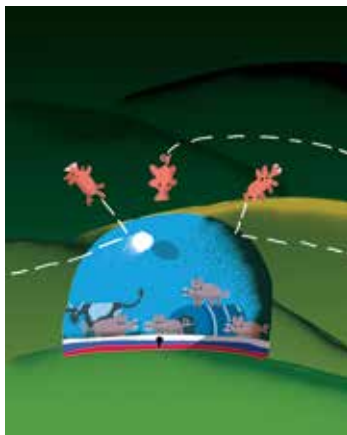
Реклама

12+



содержание

	компании	28
Покупатели ценят стабильное качество		30
организация бизнеса	Американское фермерство: верность традициям	32



Почти год прошел с момента введения запрета на ввоз мяса из-за рубежа. Не так давно Росстат выступил с официальным отчетом, в котором виден рост выпуска мяса на территории нашей страны. По сравнению с 1-й половиной прошлого года, в январе–июне 2015-го производство мяса и субпродуктов увеличилось на 13,2%. В то же время с начала года наблюдается значительное сокращение объемов импорта.

10

тема номера	Год «антисанкций». Чего удалось достичь?	10	<i>/от первого лица</i>	Покупатели ценят стабильное качество	30
отрасль <i>/события и факты</i>	Новости	17	<i>/организация бизнеса</i>	Американское фермерство: верность традициям	32
	Anuga FoodTec – платформа для инноваций	19	в полях	Вячеслав Севастьянов: «Я люблю то, чем занимаюсь!»	34
<i>/крупным планом</i>	Состояние и перспективы развития свиноводства в России	22	производство <i>/события и факты</i>	Новости	37
industry <i>/close-up</i>	Situation and prospects of development of pork breeding in Russia	22	<i>/автоматизация</i>	Управление качеством на современном мясокомбинате	40
инфографика	Динамика мирового производства мяса	26	<i>/инновации</i>	Новый подход к обеззараживанию воздуха в мясной промышленности	43
компании <i>/события и факты</i>	Новости	28	<i>/корма</i>	Рынок сои и соевого шрота в России	44

производство
Новый подход к обеззараживанию воздуха
упаковка и оболочка

37
43

Импортозамещение в производстве натуральной оболочки

54



В июне в Санкт-Петербурге состоялся семинар «Тренды в мясоперерабатывающей отрасли и продвижении мясной продукции 2015: антикризисные решения», организованный компанией «Атлантис-Пак» совместно с АО «Шаллер». Семинар собрал вместе представителей 23 ведущих пищевых комбинатов Северо-Западного региона РФ, а также Эстонии и Латвии.

50

/оборудование

Главное – следовать за рынком!
Новый демозал компании Ishida в Москве

46

/упаковка и оболочка

Импортозамещение в производстве натуральной оболочки

54

Производство шашлыков – быстро, красиво, удобно!

49

Полиамидные оболочки Vector – основа безопасного продукта

56

/упаковка и оболочка

Семинар «Атлантис-Пак»: инновационные решения для эффективного производства

50

RosUpack 2015: итоги и достижения

58

мясная сфера

№4 (107) 2015

Информационно-аналитический журнал для специалистов мясоперерабатывающей промышленности. 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.

Отпечатано в типографии «ПремиумПресс». Подписано в печать: 10.08.15. Тираж: 3 000 экз.





Переработку мясных субпродуктов сделают более глубокой

Правительство России дало поручение активизировать программу развития глубокой переработки субпродуктов из мясного сырья и производства из них пищевых добавок. На брифинге по итогам заседания Правительственной комиссии по импортозамещению, прошедшем в Краснодаре 12 августа, вице-премьер РФ Аркадий Дворкович ответил на несколько вопросов журналистов.

Он подчеркнул, что программа импортозамещения в аграрной экономике действует уже практически год и стала логическим продолжением госпрограммы «Развитие АПК». В обсуждении Правительственной комиссии акцент был сделан на более глубокой переработке сельскохозяйственного сырья и мерах по поддержке этих секторов. По словам вице-премьера, фальсифицированная продукция на рынке – один из факторов, препятствующих развитию программы импортозамещения. Поэтому правительство дало поручения по усилению ответственности за обман потребителя.

Однако основной фокус дискуссии был сконцентрирован все-таки на переработке. По итогам заседания даны поручения, связанные с более активной реализацией программы в части глубокой переработки сельхозсырья. Аркадий Дворкович пояснил, что речь идет о производстве пищевых добавок, аминокислот и другой продукции переработки субпродуктов из мясного сырья. «Мы используем у себя, по сути, либо сырье, либо продукт его первичной переработки и вынуждены импортировать все остальное. Однако у нас есть потенциал для развития глубокой переработки», – сообщил вице-премьер.

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

Тема номера

ГОД «АНТИСАНКЦИЙ». ЧЕГО УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ?



Автор:
Виктория Загоровская

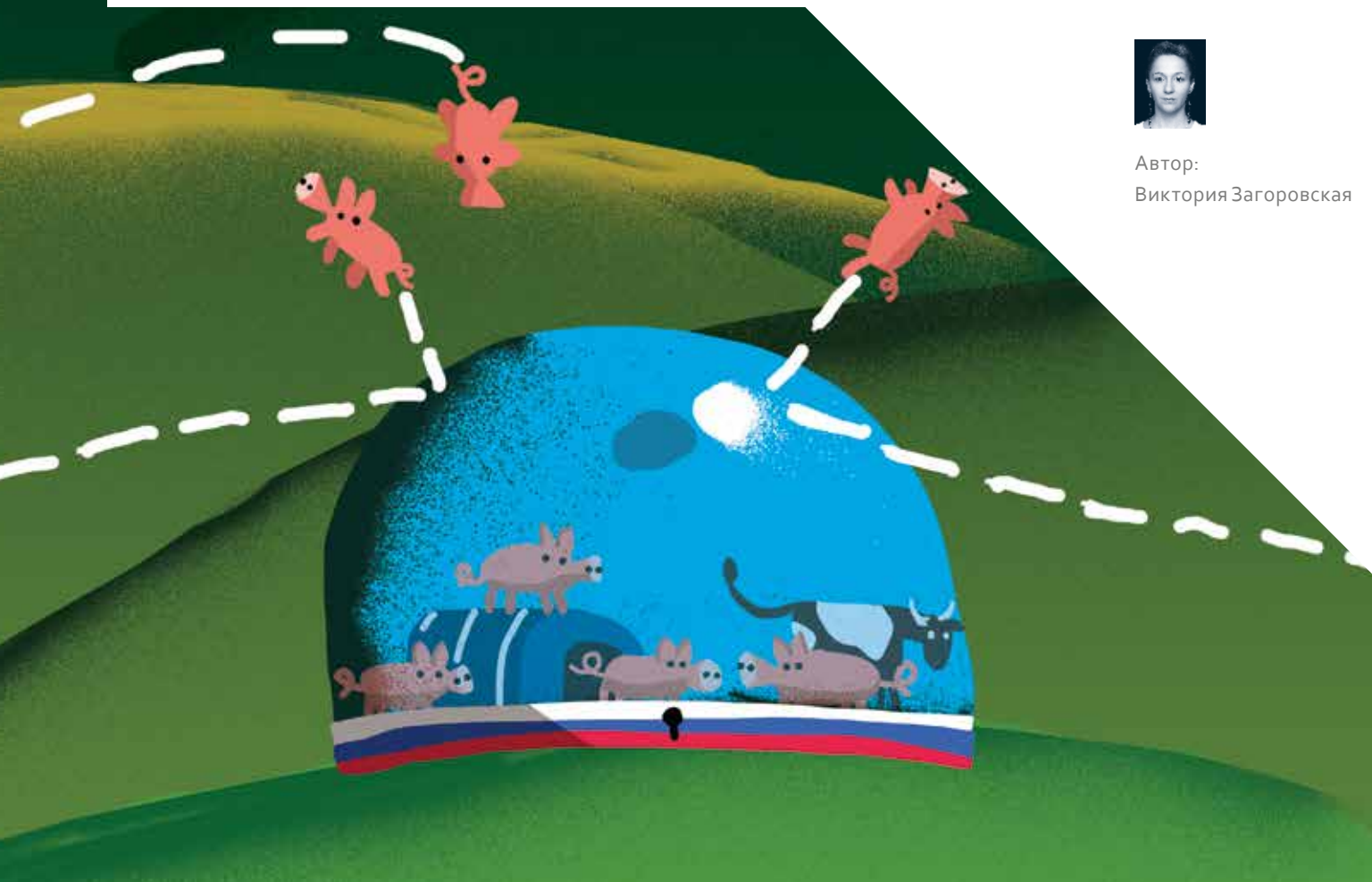


Иллюстрация: Тимофей Яржомбек



Почти год прошел с момента введения запрета на ввоз мяса из-за рубежа. Не так давно Росстат выступил с официальным отчетом, в котором виден рост выпуска мяса на территории нашей страны.

По сравнению с первой половиной прошлого года, в январе–июне 2015-го производство мяса и субпродуктов убойных животных увеличилось на 13,2% и превысило 1 млн т. Мясо птицы стало лидером по темпам роста производства: сельхозорганизации страны выпустили за шесть месяцев 2,1 млн т в убойном весе (2,85 млн т в живом весе), что превысило аналогичный показатель прошлого года на 11,4%.

Объем производства свинины достиг 1,29 млн т в убойном весе (1,76 млн т в живом весе) – это на 3,5%, или на 43 тыс. т, больше, чем в 2014 году.

А вот производство говядины продолжило сокращаться, составив в январе–июне 2015 года 616,8 тыс. т в убойном весе (1082,1 тыс. т в живом весе), что на 1,1%, или на 6,7 тыс. т, меньше итогов I полугодия прошлого года.

В то же время с начала 2015 года наблюдается значительное сокращение объемов импорта мяса – поставки в Россию сократились в 2,1 раза.

Как сообщает Минсельхоз, импорт мяса птицы уменьшился в 3,9 раза, свини-

ны в 1,9 раза, говядины на 35,1%. Столь сильное падение объясняется не только девальвацией рубля и снижением потребительских расходов, но и тем, что подешевевший рубль дал новые конкурентные преимущества отечественной мясной промышленности.

Материальное положение и состояние экономики

Согласно результатам опроса, проведенного Институтом общественного мнения «Анкетолог» в июле 2015 года, наблюдается заметное увеличение числа людей, сообщивших об ухудшении их материального положения за последние 12 месяцев. Таких респондентов с июля 2014 года стало на 15% больше. Так, 51% респондентов сообщили об ухудшении материального положения, 32% – об отсутствии изменений, а 16% – об определенных улучшениях.

Кроме того, по данным статистики, 38% россиян с проблемной задолженностью испытывают затруднения в погашении долга из-за резкого ухудшения материального положения. Год назад

По итогам января–июня текущего года доля свинины в общем объеме производства мяса составляла 31,8%, мяса птицы – 51,5%, говядины – 15,1%, баранины и козлятины – 1,6%.

такую причину озвучивали только 20% человек, а в 2012-м – лишь 10%.

Объем просроченных кредитов в 1-м квартале вырос на 13,4%, до 755 млрд рублей. Если сегодня проблемный кредит имеет каждый пятый россиянин, то к концу года прогнозируется его наличие у каждого третьего.

Неудивительно, что реальные расходы россиян сократились на 2,2% относительно апреля прошлого года. Причем люди с низким уровнем дохода уменьшили расходы на 7,8%, среднедоходная группа – на 4,1%, а высокодоходная – на 4,8%.

В Москве индекс потребительской активности в апреле 2015 года упал относительно марта на 7,4%. Больше всего снизились расходы на продукты питания: в апреле к январю на 18,5% в реальном выражении и на 1,5% в номинальном.

Согласно данным Института общественного мнения «Анкетолог» по состоянию на июль 2015 года в структуре расходов россиян за последние 12 месяцев лидировали продукты питания: 90% респондентов потратили на них почти все средства, большую часть или достаточно много средств.

У «Магнита» и X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») наибольший рост выручки продемонстрировали дискаунтеры и универсамы.

Угрозы...

По прогнозам Мясного совета ЕЭП, в 2015 году российский рынок мяса сократится на 855 тыс. т, а падение потребления только говядины к 2020 году может составить до 775 тыс. т.

Пессимистичный прогноз Национального союза производителей говядины, представляющий наиболее реалистичным в силу объективных причин экономического характера, предполагает снижение производства отечественной говядины на 246 тыс. т.

Ключевую роль здесь сыграет сокращение доли ЛПХ и небольших хозяйств, уменьшение поголовья молочного стада вследствие роста продуктивности,



По данным ФТС, доля попавшей под ограничения продукции составила 2,8% (4 млрд долларов) от общего объема импорта в РФ в I–II кварталах 2014 года (142,4 млрд долларов).

Таким образом, в годовом исчислении попавшие под ответные санкции страны-импортеры могли потерять до 8 млрд долларов. В дальнейшем, в IV квартале 2014-го – I квартале 2015 года, общий импорт сократился до 111,2 млрд долларов.

низкая рентабельность производства из-за повышения цен на корма и длительного срока выращивания живого поголовья.

Национальная Мясная ассоциация прогнозирует сокращение рынка говядины на 460 тыс. т в 2015–2020 годах, хотя стартовая оценка НМА его объемов значительно отличается от оценки Мясного совета Единого экономического пространства (МС ЕЭП).

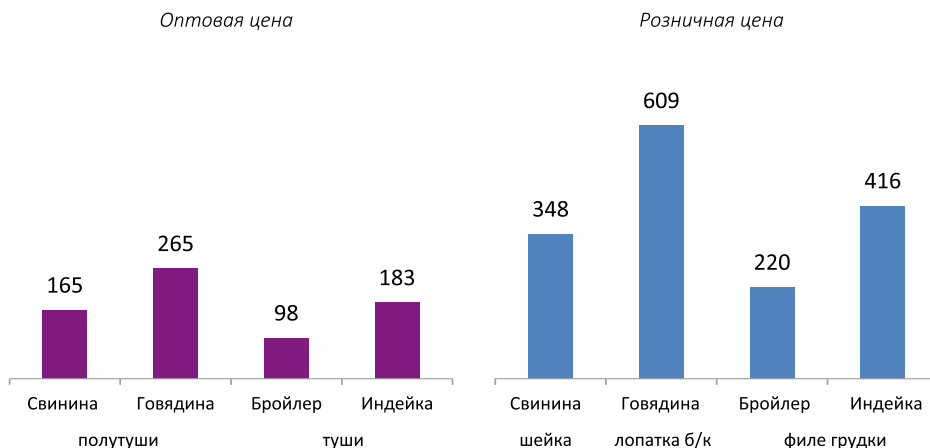
А вот спрос на продукцию птицеводства, напротив, только растет, что всегда особенно активно происходит в периоды рецессии. Сокращение импорта после введения запрета на ввоз свинины из ЕС с февраля 2014 года способствовало укреплению цен на мясо птицы. Уже в апреле переработчики стали активнее переходить на мясо птицы из-за его более низкой стоимости. Прежде всего, оно стало субституту свиного шпика, 95% которого завозилось из стран ЕС. В течение всего прошлого года цены на мясо бройлеров с разрывом менее чем в месяц коррелировали с ценовыми колебаниями на рынке свинины, где преобладал повышательный тренд.

Вслед за удорожанием доллара и евро увеличились цены закупки сырья для премиксов – витамины и аминокислоты преимущественно поставляются из-за границы.

Резкое удорожание иностранной валюты, рост ставок по кредитам и высокая инфляция стали главными негативными событиями года. Из-за девальвации рубля сильно выросли цены на зерно, импортные компоненты производства и, соответственно, корма для животноводческих и птицеводческих хозяйств, что значительно повысило себестоимость продукции. Кроме того, снижение курса национальной валюты привело к повышению цен на оборудование и его обслуживание.

Одна из основных проблем сегодня заключается в том, что не удается сохранить стабильную дельту между себестоимостью и отпускной ценой, поэтому

Сопоставление оптовых / розничных цен, январь 2015 г., руб./кг



Источник: Рикон Менеджмент

все участники рынка ищут способы снижения производственных затрат.

...И ВОЗМОЖНОСТИ

Выходом из кризиса для ряда российских животноводов, по мнению **вице-президента Международной программы развития птицеводства Альберта Давлеева**, могут стать скорейшая остановка нерентабельных производств, фиксация убытков и возможная продажа активов, переход на менее «рискованные» виды животных, внедрение эффективных технологий для минимизации потерь, мобилизация персонала в режиме кризисного управления. Для успешных предприятий – поглощения и оперативное реагирование на изменения рыночной ситуации. Грамотным решением будет специализация для малых и средних предприятий и диверсификация (в более глубокую переработку) для крупных.

Беспокойство также вызывает низкий уровень озабоченности хозяйств использованием антибиотиков, благополучием животных, экологическими проблемами животноводства (footprint, sustainability), этическими проблемами

в отношении трудовых ресурсов, корпоративной социальной ответственности. Именно на эти направления стоит обратить особое внимание в ближайшие годы, уверен Альберт Давлеев.

В марте Институт общественного мнения «Анкетолог» провел онлайн-опрос 648 жителей России, посвященный территориальной лояльности к местным производителям. Примечательно, что 33% россиян заявили о том, что за последние 6 месяцев они стали покупать местные продукты чаще. Данный результат весьма ожидаем с учетом того, что одной из причин выбора товаров местного производства является низкая цена, а подавляющее большинство респондентов (98%) отмечает повышение цен на продукты питания в своем регионе. Кроме того, россияне отдают предпочтение местным товарам из-за свежести, хороших вкусовых качеств, экологичности. Немалое значение в выборе имеют желание поддержать местного производителя и потребительская привычка.

Вместе с тем, дальнейшее снижение уровня потребления мясных изделий, прогнозируемое экспертами, приведет к большему использованию мяса и по-



В первом полугодии производство свиней на убой в живом весе увеличилось на 3,5% (до 1,76 млн т), что на 59,3 тыс. т выше аналогичного периода 2014 года.

В январе–июне этого года производство скота и птицы на убой (в живом весе) составило 5,9 млн т, то есть по сравнению с аналогичным периодом 2014-го увеличилось на 4,9%.

луфабрикатов вместо МКИ, росту спроса на недорогие МКИ, сокращению потребления деликатесной группы и переходу на более дешевые виды мяса (курицу, индейку).

Больше покупок будет совершаться в дискаунтерах и недорогом сетевом ритейле. В сельской местности можно ожидать увеличения поголовья домашней птицы.

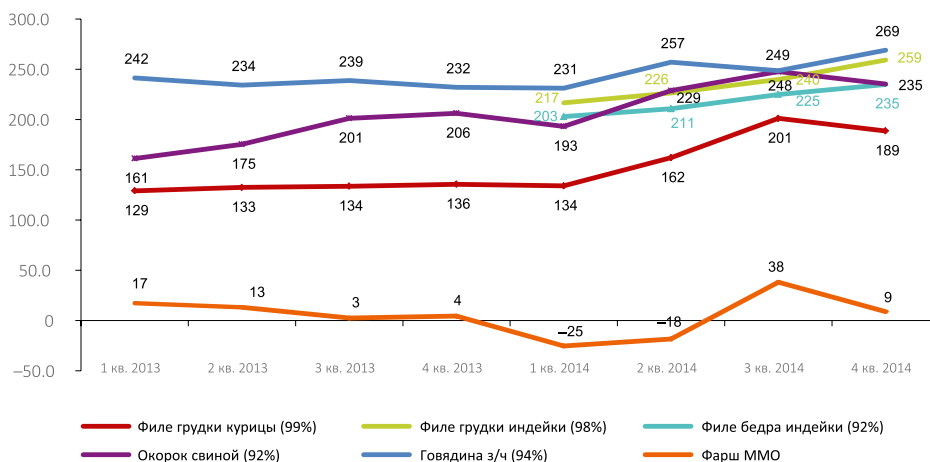
Какие возможности в данной ситуации открываются для переработчиков (мясокомбинатов)? Вице-президент Международной программы развития птицеводства Альберт Давлеев относит к ним переход на отечественное сырье и поиск стратегических партнеров, более гибкую работу с сырьем, предусматривающую отход от традиционных схем, сокращение ассортимента и концентрацию на линейных процессах, выстраивание долгосрочных отношений с дистрибьюторами и сетями, укрепление лояльности потребителей к региональным брендам, а для крупных городов еще и «очистку этикеток».

По его словам, за последнее десятилетие в РФ ежегодно импортировалось более 700 тыс. т блочной свинины (без шпика и субпродуктов) и более 600 тыс. т блочной говядины. Это мясо представляет собой, в основном, постные части туш и предназначено, главным образом, для промышленной переработки.

Из-за сокращения импорта возник дефицит высокопостных сортов мяса для производства дорогих колбасных изделий, копченостей и полуфабрикатов. Покрытие данной потребности отечественными производителями свинины и говядины в среднесрочном периоде приведет к дисбалансу в полноценном использовании всех частей туши (излишек жирного мяса).

Альберт Давлеев отмечает, что медицинская норма потребления продуктов питания, в том числе мяса, была разработана еще в 30–40 годы в СССР и основана на высокой доле калорий от жира. Технология упрощена эмульсификацией, в результате чего происхо-

Приведенный перерасчет «стоимости единицы постности» «конкурирующих» отрубов говядины, свинины, мяса птицы, руб./кг



Источник: Мясной Совет ЕЭП

дит перекося в сторону МКИ. Между тем, норма должна учитывать пропорции белка, жира, кости и влагоемкости мяса и МКИ. Снижение холестерина важнее калорий!

Решением данной проблемы, по мнению МС ЕЭП, станет предложение со стороны производителей мяса птицы постных сортов мяса (грудка и бедро индейки, грудка кур). Даже если бы присутствовал импорт постной говядины и свинины, в долгосрочном периоде с учетом эффективности (перерасчет стоимости единицы постности филе грудки и бедра индейки, куриной грудки) приоритет остается у производителей мяса птицы.

Покрытие спроса в постном мясе производителями мяса птицы сопровождается увеличением предложения фарша механической обвалки – высокоэффективного продукта для промпереработки с точки зрения стоимости единицы постности.

Наилучшие перспективы на рынке, конечно, открываются для вертикально-интегрированных холдингов, уверен Альберт Давлеев. Среди возможностей – поглощение проблемных

активов и конкурентов, рост маржинальности за счет интеграции цепочки стоимости, увеличение капитализации за счет доли рынка, привлечение дополнительного финансирования, крупные федеральные контракты с клиентами, внедрение систем управления бизнес-процессами и качеством, модернизация производства, выход в новые смежные сегменты и регионы.

Что касается экспорта отечественной продукции за рубеж, о котором так много говорят, то, по мнению эксперта, он реален только при курсе более 45 рублей за доллар, кроме того, требует специальных навыков или профессиональных торговых агентов, невозможно без практики страхования торговых операций, диктует необходимость внедрения систем прослеживаемости, международных стандартов управления, а также требований стран-импортеров. А поскольку при этом необходима еще и интеграция в деятельность международных организаций, российская компания несет риск внешней потери одного или всех рынков, тем самым подрывая капитализацию бизнеса. **МС**

Мнения экспертов

Большинство переработчиков адаптировало рецептуры своих продуктов к сложившимся условиям, субпродукты и легкоплавкий шпик были заменены на птицу и на альтернативные животные и растительные жиры.

Вопросы:

1. Как введение санкций повлияло на бизнес в сфере производства и переработки мяса и мясных продуктов?
2. Назовите главные позитивные и негативные следствия эмбарго. С какими проблемами вы сегодня сталкиваетесь? Сказалось ли на вас закрытие для России западных финансовых рынков?
3. Как выходят из положения российские мясокомбинаты при недостатке местного сырья и запрете импортного?
4. Следуя государственной политике импортозамещения, удалось ли компенсировать импорт, в какой мере и по каким позициям? По каким ключевым направлениям импортозамещения сейчас идет постоянная системная работа?
5. По вашему мнению, как будет развиваться ситуация дальше?



Олег Орехов,
генеральный директор
МПК «Ясные Зори»,
ООО «Белгранкорм»
(агрохолдинг «БЭЗРК-
Белгранкорм»):

«Сегодня поставщики специй активно предлагают новые ингредиенты для создания искусственного шпика взамен натурального, различные функциональные добавки, стабилизаторы для улучшения структуры колбасных изделий и деликатесов, необходимые, в том числе, при замене основного мясного сырья».

➡ 1, 2. Мясной рынок никогда не стоит на месте, но события прошлого года повлекли ряд серьезных изменений и дали толчок к развитию российского производства.

Для начала в связи с ограничением импорта свиного шпика и субпродуктов сильно выросли цены на свинину, а затем и на птицу. Отсутствие импортного и дефицит отечественного шпика на рынке стимулировало мясопереработчиков к увеличению закупки и обвалки дополнительного объема отечественной свинины в виде полутош для выделения недостающего сырья. Параллельно с этим большинство переработчиков адаптировало рецептуры своих продуктов к сложившимся условиям, субпродукты и легкоплавкий шпик были заменены на птицу и на альтернативные животные и растительные жиры.

Кроме того, производители (в основном речь идет о переработчиках, не имеющих своего собственного сырья) стали активно заменять мясное сырье. Так, дорогостоящая говядина в рецептурах заменяется более дешевым мясом птицы. Сегодня поставщики специй активно предлагают новые ингредиенты для создания искус-

ственного шпика взамен натурального, различные функциональные добавки, стабилизаторы для улучшения структуры колбасных изделий и деликатесов, необходимые, в том числе, при замене основного мясного сырья.

Колбасные и деликатесные изделия делятся по классам, и часто в продукции эконом-класса мясо уже заменялось на так называемое мясное сырье (эмульсии из свиной шкурки или куриной кожи), использовалось мясо мехобвалки. Но в последнее время такое производство имеет тенденцию роста. Спрос рождает предложение, и если производители пищевых ингредиентов все больше предлагают подобные функциональные добавки, значит, спрос на них растет, равно как растет количество продукции с этими ингредиентами взамен мясного сырья. Помимо прочего, некоторые переработчики увеличили долю соевых продуктов в рецептурах своих изделий.

Касательно МПК «Ясные Зори» хочу отметить, что вертикальная структура холдинга «БЭЗРК-Белгранкорм» (в структуру которого входит МПК) и наличие различных отраслей позволяют нам безболезненно реагировать на изменения рынка. Все сырье мы производим сами: и мясо птицы (цыплят-бройлеров и утки), и свинину, и говядину. Поэтому мы можем позволить себе не использовать сою, не вносить изменения в рецептуры колбасных изделий, сохранив тем самым оригинальный вкус, разработанный еще с момента ввода производства в эксплуатацию, и при этом по-прежнему выпускать колбасы по ГОСТу.

Опять-таки оговорюсь, что описанная ситуация по замене сырья характерна именно для переработчиков, которые не имеют своего сырья, а вынуждены закупать его, причем часто это сырье – импортное. Для крупных же холдингов, в числе которых и «БЭЗРК-Белгранкорм», имеющих свое сырье, ситуация складывается более благоприятно.

Мнения экспертов

Большая часть упаковочных материалов уже давно производится в России. Однако некоторые уникальные виды все еще поставляются из-за рубежа. В связи с отсутствием на данный момент отечественных аналогов, в последнее время на рынке появились китайские материалы, которых ранее в центральной части России просто не было.

3, 4. Ограничение импорта и последовавшее за ним эмбарго стимулировали на первых порах мощный толчок к развитию отечественного производства мясной продукции. Многие переработчики и производители запланировали расширение или ввод новых мощностей и приступили к внедрению новых проектов. Несколько крупных проектов, которые строятся «с нуля» в различных областях Центральной России, заработает уже в следующем году.

Грамотная политика поддержки российского производства со стороны государства в следующем году, правильное распределение объемов, думаю, позволит отечественным специалистам не только не потерять темпы роста, взятые в конце 2014 года, но и закончить начатую масштабную программу импортозамещения. Причем это должно коснуться как самой продукции, так и сопутствующих материалов, участвующих в процессе производства. А это кормовые добавки, витамины и минералы, необходимые для кормления сельскохозяйственных и птицы, пищевые ингредиенты, упаковочные материалы, а также оборудование и запасные части. Ведь абсолютное большинство перерабатывающих заводов работает на зарубежном оборудовании, и приобретение запчастей для него – достаточно затратно как в части финансов, так в части времени поставки. И здесь широкое поле для деятельности российских специалистов, которые, как известно, на все руки мастера.

Нужно отметить, что практически все расходные материалы изготавливаются в России. Это уже говорит о многом.

Большая часть упаковочных материалов уже давно производится в России. Однако некоторые уникальные виды все еще поставляются из-за рубежа. В связи с отсутствием на данный момент отечественных аналогов, в последнее время на рынке появились китайские материалы, которых ранее в центральной части России просто не было.



Олег Орехов:

«Абсолютное большинство перерабатывающих заводов работает на зарубежном оборудовании, и приобретение запчастей для него – достаточно затратно как в части финансов, так в части времени поставки. И здесь широкое поле для деятельности российских специалистов, которые, как известно, на все руки мастера».

Растущий курс иностранной валюты приводит к росту затрат на упаковку в структуре себестоимости. Производители не могут позволить себе снижать качество, поэтому активно ищут пути изготовления альтернативы дорогостоящим импортным материалам. Так, на рынке стали появляться новые производители упаковки. Имеющиеся же игроки пытаются расширить свое производство для обеспечения требуемых объемов. Кроме того, с целью снижения издержек и сохранения клиентов иностранные изготовители открывают производство в России.

То же самое происходит и на рынке ингредиентов. Российские производства стали увеличивать свои мощности. Те компоненты, входящие в состав маринадов, рассолов, функциональных смесей и пр., которые были запрещены к ввозу из европейских и других санкционных стран, стали поставляться из других государств (страны Азии, Израиль, Египет и т. д.). Трудно говорить о мелких производителях, но у крупных зарубежных, как правило, несколько заводов в различных странах. Такие поставщики просто перена-

правили поставки своих ингредиентов с одного предприятия на другое, понеся при этом определенные издержки на транспортные расходы. Но что можно сказать общего – все производители, будь то запчастей, пищевых ингредиентов или упаковки, стремятся развивать производство в России.

5. Согласно данным Минсельхоза РФ, планируется, что к 2017 году импорт свинины сократится с 620 тыс. т в 2013 году до 185 тыс. т, мяса птицы – с 549 тыс. т до 158 тыс. т. Таких показателей планируется достичь за счет увеличения производства отечественного мяса. Но это в долгосрочной перспективе, а в ближайшем будущем изменение курса валют (только за последний месяц стоимость евро и доллара выросла в среднем на 15%) и сокращение спроса будут способствовать вытеснению импорта с рынка, которое ранее обеспечивалось только приростом собственного производства. Сокращение реально располагаемых доходов населения приведет к сокращению спроса.

Если потребление мяса в стране упадет более чем на 15%, внутреннее производство приблизится к объему потребления. Места импорту не останутся совсем, начнется резкое давление, в первую очередь, на цену свинины, а во вторую очередь – на цену мяса птицы.

В заключение можно отметить, что эмбарго на ввоз мяса в Россию не привело к его дефициту в стране. Да, с полок исчезли дорогостоящие хамон и фуа-гра, но потребителей таких деликатесов немного, и на рынке в целом это никак не сказалось, а отечественные производители уже ищут способы изготовления альтернативной продукции в России.

Если в 2000 году в мировом рейтинге Россия занимала 20-е место по производству мяса птицы, то по итогам 2013 года – уже четвертое (после США, Китая и Бразилии). Мы в состоянии полностью обеспечить себя самостоятельно!

Мнения экспертов



Генрих Арутюнов,
директор по закупкам
и логистике агропромышленной
Группы «Продо»:

«Странам, которые сами себя вывели с российского рынка, введя санкции, будет крайне тяжело вернуть былые позиции в торговом обороте. Я бы сказал, что в полном объеме вернуть их вряд ли возможно. А причина очень проста, это базовые правила рынка – пустое место уже заполняется российскими компаниями и странами-партнерами России».

1. Следует отметить рост спроса по свинине и курице внутри страны. Однако конкуренция на территории России тоже усилилась, а покупательная способность населения из-за кризиса несколько снизилась, так что о радикальном улучшении ситуации для российских производителей продуктов говорить пока рано. На рынке мясопереработки в целом ситуация сложная, так как высок уровень конкуренции. Но, несмотря на это, в Группе «Продо» мы рассматриваем нынешнюю динамику рынка как позитивную.

2. Закрытие рынка для многих иностранных конкурентов, поставлявших в страну готовую продукцию, в целом позитивно сказалось на российских производителях, но другая сторона медали – это дефицит сырьевых поставок

из-за рубежа для производства готовых продуктов внутри страны. На данном этапе Россия пока не вошла в зону самообеспечения отдельными видами сырья и ингредиентов, хотя темпы импортозамещения впечатляют.

Также стоит заметить, что и без санкций в производстве свинины и мяса птицы дело шло к постепенному замещению иностранных поставщиков российскими производителями. Россия в последние годы существенно нарастила объемы производства в секторе АПК, так что нынешний рыночный результат был в любом случае предопределен, просто из-за санкций мы получили его несколько раньше.

Закрытие доступа к западным дешевым финансовым ресурсам негативно отразилось на доверии к российским покупателям со стороны иностранных партнеров, на объеме товарных кредитов как с внешними, так с и внутренними клиентами, на отсрочке платежей и в конечном счете на ценах как закупаемых для производства товаров, так и готовой продукции. Нам пришлось пересмотреть некоторые схемы поставок.

В то же время для Группы «Продо» значимых последствий из-за трудностей на кредитных рынках не возникло – мы в достаточной степени обеспечены финансовыми ресурсами и активно рассматриваем инвестиционные проекты.

3. Группа «Продо» – вертикально-интегрированный холдинг, мы практически полностью ориентированы на поставки российского мясорырья, и в первую очередь на производимую нашей компанией птицу и свинину. Поначалу возникли некоторые сложности из-за внешнего дефицита сырья на рынке, но мы перестроили внутренние товаропотоки Группы и успешно справились с обеспечением мясокомбинатов.

У нас осталась определенная доля импорта говядины из стран Южной

Закрытие рынка для многих иностранных конкурентов, поставлявших в страну готовую продукцию, в целом позитивно сказалось на российских производителях, но другая сторона медали – это дефицит сырьевых поставок из-за рубежа для производства готовых продуктов внутри страны.



Для Группы «Продо» значимых последствий из-за трудностей на кредитных рынках не возникло – мы в достаточной степени обеспечены финансовыми ресурсами и активно рассматриваем инвестиционные проекты.

Америки, однако проблемы с этим видом сырья возникали только в период непредсказуемого и стремительного падения рубля. Сейчас ситуация стабильная.

4. Как говорилось выше, сырье у нас уже и так почти полностью отечественное. Нами частично завершена работа по импортозамещению в упаковке, оборудовании и ингредиентах. Надо сказать, отечественные производители могут представить достойную замену по многим закупаемым позициям, остальные заказы всегда можно разместить на Юго-Востоке, в Южной Америке и других несанкционных странах.

5. Очевидно, что рано или поздно санкции и «контр-санкции» будут сняты. Но уже сейчас можно уверенно говорить, что странам, которые сами себя вывели с российского рынка, введя санкции, будет крайне тяжело вернуть былые позиции в торговом обороте. Я бы сказал, что в полном объеме вернуть их вряд ли возможно. А причина очень проста, это базовые правила рынка – пустое место уже заполняется российскими компаниями и странами-партнерами России. **МС**



Употреблять нельзя, уничтожать

Россельхознадзор назвал регионы, где будет уничтожаться продукция, ввозимая в Россию в обход действующего продуктового эмбарго.

«Это будут Калининград, Санкт-Петербург, Брянск, Смоленск, Псков, южнее – Ростовская область, с другой стороны – Оренбургская область, Саратов, Алтай. Везде, где есть контрабанда», – уточнил **помощник руководителя Россельхознадзора Алексей Алексеенко**.

Между тем первый случай выявления санкционной продукции был зафиксирован в Подмосковье. На небольшом рынке в городе Реутов, по сведениям Россельхознадзора, продавали свинину из Польши.

Решение уничтожать на границе всю продукцию, попавшую на территорию страны в обход запрета, было принято в конце июля. Необходимость такой меры власти аргументировали защитой экономических интересов России.

TACC

Свиноводство набирает обороты

Министерство сельского хозяйства России подвело итоги работы подотрасли свиноводства за первое полугодие 2015 года.



В январе–июне хозяйства всех категорий увеличили объем производства свиней на убой в живом весе на 3,5%, или на 59,3 тыс. т по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, – до 1,76 млн т. В частности, в сельскохозяйственных организациях было произведено 1,45 млн т – на 7,4% (или 100,6 тыс. т) больше, чем годом ранее.

Наибольший прирост производства свиней на убой за отчетный период обеспечили сельхозорганизации Курской – на 29,4 тыс. т (+31%), Белгородской – на

18,1 тыс. т (+5,2%), Псковской – на 11,7 тыс. т (+32%) и Тамбовской областей – на 5 тыс. т (+7,2%), а также Краснодарского края – на 4,6 тыс. т (+17,8%), сообщил директор департамента животноводства и племенного дела Минсельхоза России Владимир Лабинов.

При этом падение объемов производства отмечается в Орловской, Воронежской, Самарской областях, а также в Республике Татарстан. Сельхозпредприятия данных субъектов РФ снизили производство свиней на убой в живом весе на 3,75–5,61 тыс. т по сравнению с январем–июнем 2014 года, говорится в материалах Минсельхоза.

В июне средняя цена сельхозпроизводителей на реализованных свиней в живом весе в РФ составила 105,7 рублей за кг. Это на 5,2% выше цены июня прошлого и на 2,9% выше января текущего годов.

По данным Росстата в июне 2015 года цены сельскохозяйственных производителей на свиней (в убойном весе) составили 160,91 рублей за кг (+1,0% с начала месяца, +8,3% с начала года). Цены промышленных производителей на свинину в июне 2015 года достигли 178,72 рублей за кг (+0,2% за месяц, +7,4% с начала года).

Объемы поставок импортной свинины (по данным на 12.07.2015) ниже прошлогоднего уровня в 1,8 раза – 104,9 тыс. т.

agroinfo.com



Продлены санкции против Евросоюза

В конце июня Россия приняла решение продлить эмбарго на импорт продуктов питания из западных стран на год в ответ на санкции ЕС, которые пролонгированы до 31 января 2016 года.

Президент России Владимир Путин 24 июня 2015 года подписал указ о продлении продовольственного эмбарго до 5 августа 2016 года включительно. Ограничен импорт из США, ЕС, Австралии, Канады и Норвегии говядины, куриного мяса, свинины, молочной продукции, живой, охлажденной и замороженной рыбы и ракообразных, орехов, фруктов и овощей. Изпод санкций по-прежнему выведены биологически активные добавки, спортивное, детское и лечебно-профилактическое питание (в том числе безлактозная продукция). Дополнительно к этому из списка исключены мальки лосося и форели, молодь



Специи Christl. Радуют.



Санкт-Петербург
+7 (812) 332 50 60

Москва
+7 (499) 755-53-98

Воронеж
+7 (473) 220-47-50

Тольятти
+7 (906) 337-54-38

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

устриц и мидий, а также, как и ранее, семенной картофель, лук-севок, сахарная свекла и горох для посева.

ТАСС

Национальный стандарт на «органик»

Принят национальный стандарт на органическую сельскохозяйственную продукцию в России. Он является основополагающим документом перспективной для России отрасли.



Это первый официально принятый документ в данной сфере. Он определяет правила производства, переработки, транспортировки и хранения органической продукции.

Следующий шаг – принятие федерального закона об органическом сельском хозяйстве, по словам замглавы комитета Госдумы по аграрным вопросам Надежды Школкиной, запланирован на осеннюю сессию 2015 года.

Знаменательно, что стандарт полностью запрещает ГМО. Согласно стандарту, производство органической продукции должно быть расположено вдали от источников загрязнения окружающей среды, объектов промышленной деятельности, территорий интенсивного ведения сельского хозяйства. Выращиваться продукция может только на чистой почве. Минимальное время для «очищения» земли от химикатов в растениеводстве составляет в среднем два-три года, переходный период в животноводстве и аквакультуре составляет 4–24 месяца. Обращаться растения могут только биологическими средствами защиты, без использования ядохимикатов. Животные и птицы должны содержаться на свободном выгуле, отношение к ним максимально гуманное. Запрещено использование гормонов роста, необоснованного применения антибиотиков, сроки убоя значительно больше, чем в интенсивном сельском хозяйстве. Корма только натуральные, собственного производства.

Национальный стандарт гармонизирован с регламентами по органическому сельскому хозяйству ЕС. Вопрос о признании данного стандарта за рубежом и, наоборот, международных стандартов в России остается открытым до принятия федерального закона об органическом сельском хозяйстве.

retail.ru



Свинину экспортируют в Беларусь

Белгородская область начнет поставлять мясо для перерабатывающих предприятий Беларуси.

«Принципиальная договоренность об этом была достигнута во время визита белорусской делегации во главе с вице-премьером Михаилом Русым в Москву. Мы ведем работу в этом направлении. Осталось решить чисто технические вопросы», – сообщил заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия республики Василий Пивовар.

Специалисты еще весной посетили три российских предприятия – два в Белгородской области и одно – в Тверской. Тогда белорусская сторона указала на необходимость устранения имеющихся на российских предприятиях недостатков и повторного их аудита. По словам замминистра, на сегодня соответствующая работа уже проведена, фактически все претензии сняты.

В последнее время Беларусь не импортировала российскую свинину, поскольку полностью закрывала свои потребности отечественным сырьем. Кроме того, поставки свинины и кормов животного происхождения из России были временно приостановлены из-за АЧС.

belpressa.ru

Поставки мяса в КНР

Шесть предприятий из нескольких регионов России, заинтересованных в поставках мяса в КНР, внесены в рекомендательный список для инспекции китайскими специалистами, заявил торгпред РФ в КНР Алексей Груздев.

Ранее Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору России сообщила, что в августе специалисты Главного государственного управления по контролю качества, инспекции и карантину Китайской Народной Республики (AQSIQ) должны посетить Россию с целью проведения инспекции по оценке предприятий, заинтересованных в экспорте на территорию КНР мяса и субпродуктов, полученных при убое и переработке свиней и крупного рогатого скота. Также сообщалось, что идет подготовка списка предприятий,

заинтересованных в экспорте указанной продукции для направления его в AQSIQ.

«В этом году на основании обращений российских производителей Россельхознадзор инициирована процедура допуска на территорию КНР продукции животного происхождения из России. На первом этапе отобрано шесть предприятий из разных регионов, в том числе из Белгородской, Воронежской, Оренбургской областей», – говорится в письменном комментарии торгпреда РФ.

«Список может пополняться за счет новых организаций, заинтересованных в экспортных поставках (таких немало), а также корректироваться по итогам предусмотренных регламентом инспекционных поездок китайских специалистов», – добавил он.

Торгпред отметил, что в настоящее время уполномоченными ведомствами согласовываются конкретные сроки и методика аттестации российских предприятий.

ПРАЙМ



РФ экспортирует мясо во Вьетнам

Четыре российских производителя мяса смогут поставлять свою продукцию во Вьетнам. Такое решение было озвучено на встрече замглавы Россельхознадзора Николая Власова с представителем Министерства сельского хозяйства Вьетнама Нгуен Нь Тиепом.

Инспектирование российских предприятий вьетнамской стороной было проведено еще в апреле этого года. В числе компаний, которым разрешено поставлять мясо во Вьетнам, – три производителя мяса птицы и один производитель говядины. Еще четырем предприятиям поставки во Вьетнам пока не разрешены. Вопрос об этом обсудят после того, как они устранят найденные вьетнамскими специалистами недостатки.

На встрече были также озвучены итоги инспекций, проведенных российскими специалистами во Вьетнаме в октябре 2014 года. Ни одно из проверенных свиноводческих предприятий страны не получило право на экспорт в Россию. Как отметили в Россельхознадзоре, на поставки с шести предприятий сохраняется запрет, двум компани-

ям, которые претендовали на включение в реестр поставщиков, в этом отказано.

planet-today.ru



Вопреки российскому эмбарго

Производство и экспорт мяса в ЕС по прогнозам будут расти, несмотря на введенное Россией эмбарго.

Европейское производство говядины в первом квартале 2015 года выросло на 4,8% в годовом исчислении, что отчасти было связано с продолжением забоя молочных коров в Польше, Италии и Эстонии. В целом производство говядины в ЕС в текущем году по прогнозам вырастет примерно на 1,4% на фоне расширения поголовья коровьего стада и новых экспортных возможностей.

Производство свинины в ЕС, как ожидается, будет также расти. Этому будут способствовать низкие цены на корма и увеличение маточного поголовья. Рост производства, низкие цены на мясо, ослабление курса евро и растущий спрос со стороны Азии обеспечат новые экспортные возможности для европейских поставщиков.

Объем забоя свиней в ЕС вырос на 5,6% в первом квартале 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014-го. Рост производства свинины отмечался во всех основных странах-производителях, хотя наилучшие показатели были зафиксированы в Испании (+11,7%) и Польше (+6,6%). С начала текущего года экспорт европейской свинины увеличился на 4% благодаря росту поставок мяса на Филиппины, в Китай, США и Сингапур.

Как и в секторе производства свинины, низкие цены на корма будут стимулировать рост европейского птицеводческого сектора. С января по март текущего года производство мяса птицы в ЕС выросло на 4%. Наибольший прирост отмечен в Польше (+16%), Испании (+8%), Франции (+4%) и Германии (+2%).

За первые четыре месяца европейский экспорт птицы вырос на 5% и будет продолжать расти, уверены эксперты, на фоне укрепления спроса со стороны Филиппин, Бенина и Ганы. До конца года, по предварительным оценкам, производство птицы в ЕС может увеличиться на 2%, или на 240 тыс. т.

Meatinfo



Событие:

**33-я международная
выставка пищевой
промышленности
Anuga FoodTec**

Дата:

24–27 марта 2015 года

Место проведения:

Кельн, Германия

Периодичность:

раз в два года;
первая выставка
прошла в 1924 году

Организатор:

Koelnmesse GmbH

Участники:

1,5 тыс. компаний из 49 стран

Посетители:

45 тыс. человек из 137 стран

Выставочная площадь:

121 тыс. м²



Одной из главных тем выставки 2015 года стало ресурсосбережение. Экспоненты продемонстрировали разнообразие решений для сокращения расходов воды, энергии и продуктов в производстве.

Аnuga FoodTec – платформа для инноваций



45 000

посетителей
из 137 стран
мира

1 500

участников
из 49 стран
мира

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

В этом году Anuga FoodTec собрала 45 тыс. посетителей из 137 стран. Участниками мероприятия стали 1,5 тыс. компаний, представляющих 49 стран, что на 14% больше числа экспонентов предыдущей выставки, прошедшей в 2012 году. Выставочная площадь составила 121 тыс. м².

В этом году экспоненты выставки снова демонстрировали инновации и прогрессивные решения для всех стадий производственного цикла – от выбора сырья и процессов его обработки до наиболее высокотехнологичных процессов. В событии участвовали как крупные всемирно известные производители, так и небольшие компании, представляющие интересные инновационные решения.

Anuga FoodTec доказала, что производители продуктов питания во всем мире не собираются останавливаться на достигнутом и хотят модернизировать свои предприятия по последнему слову техники. Это подтвердил особый спрос гостей мероприятия на энергосберегающие технологии, а также решения, позволяющие ускорить выпуск и увеличить выход продукции.

В ходе выставки о представленных достижениях и инновациях нам рассказали ее постоянные участники.



СВЕТЛАНА ЯЧМЕНЁВА-ОТТВАЙЛЕР,
руководитель отдела обслуживания
клиентов стран Восточной Европы
и СНГ компании BSS Bohnenberg:

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

Говоря об инновациях, которые мы предлагаем для продовольственной отрасли, нельзя не упомянуть высокопроизводительную систему коммиссионирования товара под названием Flowpicker®. Она работает по принципу «товар к человеку» и обеспечивает значительное увеличение производительности с одновременным сокращением расходов.



В результате применения данного решения могут быть обслужены более тысячи перемещений в течение часа без использования кранов-штабелеров и шатловых транспортировщиков.

На выставке Anuga FoodTec компания BSS продемонстрировала проект высокодинамичной установки для коммиссионирования фруктов и овощей. Также был отмечен большой интерес посетителей к нашим автоматизированным высотным складам для свежей продукции и складам глубокой заморозки.

Эксперты BSS убедились, что перспективным и пользующимся особым спросом направлением для продовольственной отрасли в последнее время является строительство низкотемпературных автоматизированных складов и складов глубокой заморозки. А так как их на территории России и других стран СНГ катастрофически не хватает, компания видит значительный потенциал для развития такого рода проектов.

Хотя основными заказчиками компании BSS, головной офис которой располагается в Германии, остаются предприятия Западной и Северной Европы, российский рынок является для нас интересным стратегическим направлением, и на сегодня, я считаю, очень важно форсировать развитие деловых отношений между нашими странами.

Надо сказать, что хоть BSS и не пострадала прямо в результате развернувшихся санкционных войн, одна из намечавшихся сделок с нашим восточноевропейским заказчиком из сегмента «Овощи & Фрукты» была заморожена в виду актуальных экономико-политических событий. Однако, несмотря на кризисную ситуацию и напряженную политическую обстановку на мировой арене, мы, как и прежде, заинтересованы в сотрудничестве с российскими компаниями.



ДЕРЕК СЭЛБИ (DEREK SELBY),
технический советник
по индустриальным смазочным
материалам ExxonMobil:

■ ExxonMobil – крупная компания, производящая смазочные материалы для самых разных отраслей. У нас немало ресурсов в различных отраслях химической промышленности, мы производим самые разные компоненты. Первое, чего хочет клиент при использовании смазок, – это безопасность пищевой про-

дукции. Именно поэтому все наши продукты зарегистрированы по классу NSF H1, что гарантирует компаниям целостность товара при производстве.

Второе требование заказчика – продолжительная работа оборудования. Наши передовые смазочные материалы обеспечивают клиентам максимальную производительность предприятий за счет сокращения объемов как планового, так и внепланового технического обслуживания, превосходной защиты оборудования и долгого срока службы масла.

Пищевая безопасность и работоспособность оборудования лежат в основе всех наших инноваций, и мы продолжаем разрабатывать новые продукты, ориентируясь на запросы клиентов.



МАТТИАС ФУКТМАНН
(MATTHIAS VOIGTMANN),
генеральный директор Energy
Consulting Allgäu:

■ Наши клиенты, а для немецких компаний это обязательное требование со стороны государства, запрашивают соответствие международному стандарту ISO 50001, созданному для управления энергосистемами и экономии электроэнергии, который в большинстве случаев позволяет снизить затраты на производство, способствуя также эффективному расходу материалов.

Вместе с компанией ExxonMobil мы находимся на шаг впереди конкурентов, делая акцент на энергоэффективности наших продуктов.

Что же касается будущего, то оно за автоматизированными системами маркетинга и системами, способными анализировать материалы, их качество, собирать всю информацию воедино, отслеживать данные.

В ближайшее время компания Energy Consulting Allgäu планирует выйти на российский рынок, скорее всего, это произойдет к следующей выставке Anuga FoodTec. Мы уже сотрудничаем с рядом местных нефтегазовых компаний и намерены укрепить дальнейшее взаимодействие.

Российский рынок открывает для нас широкие возможности по развитию



бизнеса, особенно в нефтегазовом секторе, и мы наблюдаем за позитивными изменениями, которые на нем происходят: либерализацией, приходом международных компаний, развитием производства, которое влечет за собой рост необходимости в высококачественных смазочных материалах.

Экономика восстановится рано или поздно, и все инвестиции стоит рассматривать в долгосрочной перспективе. Системы энергосбережения, гидравлическое оборудование, смазочные материалы могут поначалу обойтись несколько дороже, однако со временем они позволят сэкономить существенные средства.



ОСАЙИ ЭЗОМО (OSAYI EZOMO),
глобальный советник ExxonMobil:

■ Выставка Anuga FoodTec – крупное мероприятие всемирного масштаба для производителей, продавцов и поставщиков. Мы представляем здесь смазочные материалы, которые могут применяться в оборудовании при производстве продуктов питания и напитков.

Наш главный продукт – серия смазочных материалов Mobil SHC™. В настоящий момент мы работаем над их усовершенствованием, повышением эффективности за счет гидравлических свойств масла, что позволяет, например, гидравлическим маслам Mobil SHC Cibus обеспечивать экономию энергии до 3,5%.

В скобках отметим, что термин «энергоэффективность» применяется исключительно для сравнения рабочих характеристик данного продукта с характеристиками Mobil DTE 25. Использование специальных технологий при разработке продукта обеспечивает повышение энергоэффективности до 3,5% по сравнению с контрольным образцом масла в испытаниях на пластинчатом насосе Eaton 25VMQ при контролируемых условиях. Энергоэффективность может варьироваться в зависимости от условий эксплуатации и модели оборудования.

Другая важная составляющая – система управления энергосбережением, основанная на стандартах ISO 50001. Наш непревзойденный опыт поможет производителям продуктов питания и напитков пройти сертификацию системы энергетического менеджмента ISO 50001 и станет для них информационной базой по повышению эксплуатационной эффективности и экономии энергии. **MC**



Автор:
**Андрей
Голохвастов,**
генеральный директор
компании «Агриконсалт»

Author:
**Andrey
Golovokhvastov,**
general manager of
«Agriconsult»

Рентабельность
EBITDA крупнейших
производителей
свинины в 2014 году
значительно выросла –
на 48–50%.

Состояние и перспективы развития свиноводства в России

Situation and prospects of development of pork breeding in Russia

За последние 10 лет производство свинины во всех категориях российских хозяйств выросло почти в два раза и по итогам прошлого года достигло 2981 тыс. т в убойном весе. Для сравнения: в 1990 году этот показатель составлял 3480 тыс. т.

Если сравнивать объемы промышленного производства, то за этот же период они увеличились в пять раз и в 2014 году сравнялись с уровнем 1990-го: 2289 тыс. т против 2291 тыс. т соответственно.

В то же время доля личных подсобных хозяйств, напротив, снижалась. В период 2005–2014 годов объем производства в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) сократился почти в два раза – на

Оver the last 10 years pork production in all categories of Russian farms nearly doubled and in the last year reached 2981 thousand tons in slaughter weight. For comparison: in 1990 this rate was 3480 thousand tons.

If we compare the volume of industrial production in the same period, it has risen five-fold and in 2014 caught up with the level of 1990: 2289 thousand tons against 2291 thousand tons respectively.

At the same time the share of private farms, on the contrary, has decreased. In the period 2005–2014 the volume of production in private farm holdings (LPH) fell almost by half – to 418 000 tons.

The EBITDA profitability of the biggest pork producers in 2014 increased significantly by 48–50%.

Технологические показатели на лидирующих предприятиях

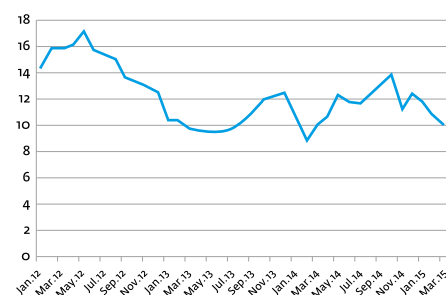
Technological indicators of leading enterprises

Показатели Parameters	Ед. изм. Unit measure	Дания Denmark	Германия Germany	Нидерланды Netherlands	Среднее по ЕС Average in EU	Россия/Russia			Черкизово 2013 Cherkizovo 2013	Ленинградская обл. Leningrad region
						Высокоэффективные high efficiency	Эффективные efficient	Низкоэффективные low efficiency		
Получение поросят на 1 свиноматку в год Getting piglet from 1 breeding pig per year	гол. animal	31,5	27,1	30,7	27,4	25	24	18	21,66	22,5
Производство мяса на 1 свиноматку в год Meat production for 1 breeding pig per year	кг/kg	2 190	1 993	2 279	2 000	2 100	2 016	1 400		1 807
Среднесуточный привес на откорме Average daily gain in fattening	г/gr	780	736	780	753	760	680	520		883
Конверсия корма на откорме Feed conversion in fattening	кг/kg	2,64	2,95	2,78	2,92	3	3,6	5,6		
Убойный выход мяса Slaughter yield of meat	%	79	77,4	77,4	76,7	75	73	69		
Выход постного мяса из туши Carcass yield of lean meat	%	60,4	56,5	60	58	60	58	52		

Источник: СГЦ «Знаменский», Комитет по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области, сайт ГК «Черкизово»
Source: Znamenskiy, Leningrad region – Committee on Agro-industrial and Fishery complexes. Website of Cherkizovo

Соотношение цены на мясо свиней в живом весе и цены на комбикорма

Correlation of pork meat price on live weight basis and price of mixed feeds



Чем ниже коэффициент, тем выше рентабельность. На текущий период цены на корма около 17 рублей за 1 кг, на свинину в живом весе около 105 рублей за 1 кг, в убойном – 170 рублей за 1 кг.

The lower is ratio, the higher is profitability. In the current period, the price of feed is about 17 rubles, per 1 kg, of pork in live weight is about 105 rubles per 1 kg, in slaughter weight - 170 rubles per 1 kg.

Источник: обработка данных Росстата 000 «Агриконсалт»
Source: 000 «Agriconsult»

418 тыс. т. Более того, согласно прогнозам Национального союза свиноводов в предстоящие пять лет тенденция продолжится и показатель ЛПХ уменьшится еще не менее чем на 300 тыс. т. Среди основных причин – распространение африканской чумы свиней (АЧС), а также низкая конкурентоспособность ЛПХ по сравнению с современными промышленными производителями, за которыми эксперты видят будущее отрасли.

Введение летом прошлого года правительственных санкций против ряда европейских стран оказало значительное влияние на состояние отрасли, вызвав дальнейший рост цен на отечественную и импортную свинину, начало которому было

Сокращение доли импортной продукции и рост собственного производства, рост цен на продовольствие в результате ослабления курса рубля и высокой инфляции, а также господдержка производителей оказали положительное воздействие на российский рынок мяса.

Moreover, according to forecasts of the National Union of Pork producers, in the next five years this trend will continue, and the index of private farm holdings will decrease not less than 300 000 tons. Among main reasons – the spread of African pork fever (ASF) and the low competitiveness of in comparison with modern industrial manufacturers, for which experts see the future of the industry.

The introduction of government sanctions against a number of European countries last year had a significant impact on the situation in the industry, causing a further price rise for domestic and imported pork, which started in August 2012 after Russia's WTO accession. In addition, an important consequence of this step was a change in the structure of supplying countries: declining share of the EU and Canada and growing presence of Brazil and Chile.

Today the level of self-sufficiency in pork meat is growing due to production increasing and import declining, to which was added a decline in demand.

It need to be said that in the 1st quarter of 2015 the consumption of all meat types almost unchanged (+ 0.14% to the corresponding period last year), and excluding imports of bacon and byproducts even increased (+ 1.24%). However, consumer demand is shifting to the selection of cheaper poultry meat with decrease in beef consumption (-7.5%) and pork (-6.2%).

Production of the main meat types in the 1st quarter also showed growth, in particular pork, it was 5.1%.

Nevertheless, products from countries under sanctions are still represented in retail; the market

Reduce in the share of imported products and growth of domestic production, increase in food prices due to the weakening of the ruble and high inflation, as well as state support of manufacturers, had a positive impact on the Russian meat market.

положено в августе 2012 года – после вступления России в ВТО. Кроме того, важным следствием данного шага стало изменение структуры стран-поставщиков: снижение доли ЕС и Канады при наращивании присутствия Бразилии и Чили.

Сегодня уровень самообеспеченности свининой растет за счет наращивания производства и сокращения объемов импорта, к которым добавилось снижение спроса.

Надо сказать, что по итогам I квартала 2015 года потребление всех видов мяса почти не изменилось (+0,14% к соответствующему периоду прошлого года), а без учета импорта шпика и субпродуктов даже выросло (+1,24%). Однако спрос покупателей смещается в сторону выбора более дешевого мяса птицы при снижении потребления говядины (-7,5%) и свинины (-6,2%).

Производство основных видов мяса в I квартале также продемонстрировало рост, в частности по свинине он составил 5,1%.

Тем не менее, продукция из санкционных стран по-прежнему представлена в рознице, а рынок стал менее прозрачным. Но основная проблема, с которой нам пришлось столкнуться, – это снижение инвестиционной привлекательности свиноводства в связи с высокой импортозависимостью по ряду позиций (оборудование, племенные животные, премиксы), валютными рисками и неопределенностью общей экономической и политической ситуации, ростом стоимости кредитов, сложностями получения финансирования и недостаточным уровнем господдержки.

Если говорить о конкурентоспособности российского свиноводства, то надо признать, что технологические показатели на эффективных предприятиях во многом приближаются к европейским. Однако важно не только повышать планку, но и стремиться к получению конкурентоспособной себестоимости свинины, которая в России значительно выше, чем в других странах. Она составляет не менее 1,6 евро/кг в живом весе и зависит от наличия собственных кормов.

Высокие цены производителей приводят к тому, что отечественная свинина оказывается неконкурентоспособной на рынке при отсутствии защитных мер (таможенные пошлины, запреты ввоза из-за АЧС, санкций и пр.).

Таким образом, в ближайшее время отечественному свиноводству предстоит столкнуться со следующими отраслевыми рисками:

- 1. АЧС.
- 2. Колебания цен на продукцию: при открытии импорта цены на нашем рынке падают.
- 3. Колебания цен на зерно/комбикорма, что случается регулярно.
- 4. Дефицит квалифицированных кадров.
- 5. Заметная валютная составляющая в инвестициях и в операционных расходах (премиксы, ветпрепараты, запчасти, генетика и пр.).
- 6. Постоянно возникающие запреты на ввоз живых свиней затрудняют комплектацию российских предприятий импортной генетикой. **ms**

Динамика эффективности свиноводства в РФ

The dynamics of the efficiency of pork breeding in Russia

Показатели Parameters	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 к 2008, %, п.п.
Себестоимость 1 кг реализованной продукции (включая промышленную переработку), рублей The price cost of 1 kg of realized production (including industrial processing), rub.	57,44	57,31	57,94	63,74	69,53	67,94	97,70%
Цена реализации 1 кг, рублей Realized price of 1 kg, rub.	63,54	71,04	70,66	78,29	86,60	73,38	84,70%
Рентабельность реализации (включая промышленную переработку), % Profitability of realization (including industrial processing), %	10,60	24	22	22,80	24,50	8	-16,5 п.п.
Рентабельность по EBITDA Мираторг в целом, % EBITDA profitability Miratorg in general, %			18,30	24,80	31,60	28,50	
Рентабельность по EBITDA Черкизово Свиноводство, % EBITDA profitability Cherkizovo Pork breeding, %				17,40	37,30	41,70	
Рентабельность по чистой прибыли Черкизово Свиноводство, % Profitability of nett income Cherkizovo Pork breeding, %				30,70	25,20	3,70	

Источники: Национальный доклад о ходе реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и продовольствия на 2013–2020 годы, табл. 3.7; сайт «Мираторга» и «Черкизово»

Примечание: EBITDA – без амортизации и процентов / Note: EBITDA – excluding depreciation and interest

has become less transparent. But the main problem that we faced is a reduction of investment attractiveness of pork production due to the high import dependence on a range of products (equipment, breeding animals and premixes), foreign exchange risk and uncertain general economic and political situation, rising credit cost, difficulties in obtaining financing and lack of state support.

If we talk about the competitiveness of Russian pork, it should be said that in large part technological parameters of efficient enterprises are getting closer to the EU ones. However, it is important not only to move the bar upwards but also try to obtain a competitive pork cost, which in Russia is significantly higher than elsewhere. It is no less than 1.6 euro / kg in live weight, and depends on availability of its proper feed.

High producer prices lead to the fact that domestic pork is not competitive in the market along with absence of protective measures (tariffs, import bans due to ASF, sanctions and ect.).

Thus, in the near future the domestic pork industry will face the following risks:

- 1. ASF.
- 2. Price fluctuations for production: at the opening import prices in our market fall.
- 3. Fluctuations in the grain / feed price, which happen regularly.
- 4. A shortage of qualified personnel.
- 5. Evident foreign currency component in investment and operating costs (premixes, veterinary drugs, spare parts, genetics, ect.).
- 6. Constantly emerging prohibitions on the import of live pigs made difficult for Russian companies to supply as a complete set imported genetics. **ms**

Производство основных видов мяса в I квартале этого года продемонстрировало рост, в частности по свинине он составил 5,1%.



Твоя идеальная ферма



комбикорма



премиксы
и концентраты



дезинфектанты



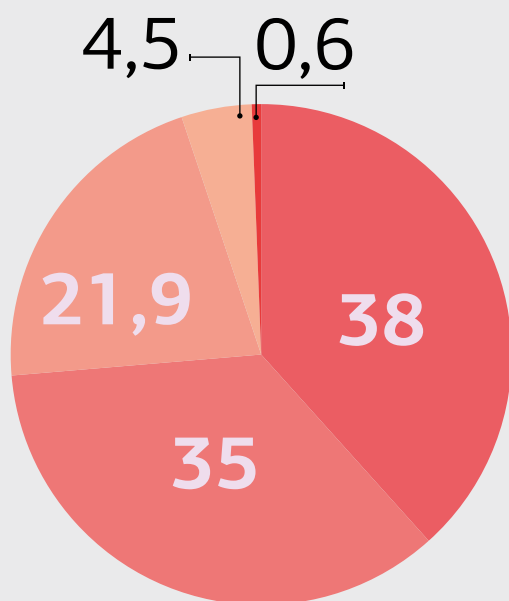
консерванты
и укрывной материал



лизунцы, витамины,
добавки



Динамика мирового производства мяса, млн т



	2010	2015
■ Прочее	6.452	5.667
■ Птица	99.050	110.513
■ Овцы и козы	13.459	13.434
■ Свинина	109.370	115.090
■ КРС	67.776	65.951
Мясо всех видов	296.107	310.656

Население мира, млрд чел. **6.842.923** **7.284.296**

2020	2030	2040	2050
5.577	5.353	5.091	4.842
124.961	158.236	191.756	220.358
13.974	15.058	16.258	17.260
123.740	143.606	160.842	174.183
69.089	76.090	82.811	88.794
337.341	398.342	456.759	505.438
7.656.528	8.321.380	8.874.041	9.306.128



«Мираторг» запустил новую линейку

ООО «Мираторг Запад», ведущий производитель мясных полуфабрикатов в России, сообщает о запуске новой линейки продукции «Томленое мясо», включающей в себя шесть новых позиций готовых к употреблению полуфабрикатов из собственной фирменной говядины и свинины.

«Главная особенность новой линейки продукции заключается в том, что томленое мясо от «Мираторга» не имеет аналогов на российском рынке. Сейчас это шесть позиций: грудка по-домашнему, шейка говяжья, свиной окорок, свиные ребрышки, говяжьи ребрышки и оссобуко из «мраморной» говядины. Мясо в течение нескольких часов проходит температурную обработку вместе с набором специй по особому рецепту. В итоге получается готовый продукт, максимально приближенный к тому, который получился бы при приготовлении в домашних условиях. Его нужно только разогреть – это настоящая «умная кухня», – сказала главный технолог «Мираторг Запад» Наталья Коваленко.

agroinfo.com



Инвестпроект на Урале

В Свердловской области в 2016 году начнется строительство животноводческого комплекса, в который будет инвестировано до 17 млрд рублей. Об этом сообщила пресс-секретарь председателя областного правительства Елена Воронова.

Она отметила, что комплекс будет представлять собой производство замкнутого цикла – от собственной кормовой базы до элеваторов, свинопольсов, завода по переработке мяса и сети магазинов.

Сроки реализации проекта – 2015–2019 годы. «Одним из значимых итогов реализации инвестиционного проекта станет выпуск до 45 тыс. т мяса в год (в убойном весе) и создание пяти тысяч рабочих мест в северных муниципалитетах Свердловской области, – пояснила Е. Воронова. – В первую очередь, проект предусматривает строительство трех свинопольсов на 5,4 тыс. свинопольсов каждый с единовременным содержанием 235 тыс. голов. Следующий этап – строительство завода по производству комбикормов мощностью до 292 тыс. т в год, завода по переработке биоотходов. На заключительном этапе планируется строительство цеха по убою, завода по обвалке мяса и колбасное производство с объемом колбас и мясных полуфабрикатов до 500 т в месяц».

ТАСС



«МаВР» признан банкротом

Крупнейший агропромышленный комплекс Сибири «МаВР» признан банкротом. Об этом сообщает Арбитражный суд Хакасии.

Предприятие накопило долгов на полтора миллиарда рублей. Поэтому суд назначил временного управляющего «МаВРом» и ввел процедуру наблюдения на шесть месяцев. Это значит, что новый управленец попытается выровнять финансовую ситуацию в агропромышленном комплексе. Если же шансов на восстановление нет, то суд будет рассматривать вопрос о продаже имущества компании для погашения долгов. И тогда с полок красноярских магазинов исчезнут колбаса и полуфабрикаты от хакасского производителя.

Напомним, что «МаВР» год назад взял кредиты в «Банке Москвы», но с февраля компания не платит по счетам. Одна из причин роста задолженности – запрет на ввоз продукции из-за рубежа, где «МаВР» раньше закупал дешевое мясо.

avtoritetnoeradio.ru

«БЭЗРК-Белгранкор» увеличил прибыль

Белгородский агропромышленный холдинг «БЭЗРК-Белгранкор» Александра Орлова за первые шесть месяцев 2015 года вдвое уве-



личил чистую прибыль по сравнению с аналогичным периодом 2014-го, следует из сообщения компании.

Показатель вырос до 2,5 млрд рублей. Производство мяса птицы составило более 144 тыс. т (рост на 23%), свинины – 33,7 тыс. т (рост в полтора раза), молока – 5 тыс. т (рост на 18%). Продажи всей продукции выросли в 1,6 раза – до 21,4 млрд рублей (13,6 млрд рублей за первое полугодие 2014-го). По словам господина Орлова, производство инкубационного яйца выросло на 29%, суточных цыплят – на 14%, комбикорма – на 21%.

Однако прогнозы компании на второе полугодие пессимистичны. «Уже в июле на рынке несколько снизился спрос на продукты питания из мяса птицы и свинины, происходит коррекция цен. Но при этом затраты на сырье и ресурсы не снижаются», – отмечают в агрохолдинге. По мнению господина Орлова, «чтобы в дальнейшем удерживаться в рамках безубыточности, коллективу в первую очередь необходимо завершить модернизацию всех звеньев производственной цепочки», прежде всего «транспорта, логистики и обслуживающих звеньев».

Коммерсантъ



Рост показателей «Мираторга»

Агрохолдинг «Мираторг», ведущий оператор мясного рынка России, сообщил о росте ключевых операционных показателей в январе–июне 2015 года по сравнению с аналогичным периодом годом ранее.

Объем продаж компании в первом полугодии составил 293,5 тыс. т, что на 28% превышает показатель 2014 года.

Холдинг увеличил производство свинины в живом весе на 9% – до 205,2 тыс. т против 187,6 тыс. т годом ранее. Рост обусловлен выхо-

дом на производственную мощность новых площадок в Курской области, запущенных в четвертом квартале 2014 года. Объем производства на крупнейшем в России мясоперерабатывающем комплексе «Короча» за первое полугодие этого года вырос на 12% – до 181,2 тыс. т продукции по сравнению с аналогичным периодом 2014-го. Выпуск продукции в потребительской упаковке увеличился до 22,3 тыс. т, что на 43% больше, чем в январе–июне 2014 года.

agroinvestor.ru



ГК «Лосево» осваивает мясное производство

Почти 600 голов маточного стада абердин-ангусской мясной породы доставлены на ферму ГК Лосево из Северной Америки. Быки этой породы славятся своей выносливостью и высоким качеством мяса.

О своем намерении развивать новое направление компания заявила еще в конце 2014 года, а в феврале 2015-го уже был заключен контракт на сумму более 200 млн рублей. «Мы понимаем, что это долгосрочные инвестиции и быстро окупиться они не смогут, ориентировочно 7–10 лет», – комментирует генеральный директор ГК «Лосево» Эльдар Беглов.

Все животные прошли тщательный отбор перед покупкой в штатах Дакота и Вирджиния. На карантинной базе в соответствии с требованиями ветеринарного законодательства РФ проведены диагностические исследования и ветеринарная обработка животных.

Для нового стада компания взяла в аренду у администрации Выборгского района 2 тыс. гектаров земли недалеко от уже существующей фермы, где находится молочное стадо. Для абердин-ангуссов уже подготовлены пастбища, заготовлены корма.

Компания «Лосево» уже реализует охлажденную говядину: первая продукция появилась на полках фирменных магазинов из мяса быков действующего стада голштинской породы.

«Мы планируем продолжать реализовывать мясную продукцию в фирменных магазинах, а в дальнейшем сможем предложить ее и контрагентам. Продукция будет востребована, так как качественной говядины на рынке дефицит», – комментирует совладелец компании Александр Маурер.

Завоз маточного стада позволит компании самостоятельно разводить чистопородных коров и со временем избавит от необходимости приобретать элитный скот за рубежом. Вместе с абердин-ангуссами она закупила шесть лошадей породы квотерхорс для перегона и обслуживания мясного стада и 400 голов КРС голштинской породы для увеличения поголовья молочного стада.

По сообщению компании



На генетическом уровне

ГК «Агро-Белогорье» строит новую производственную площадку «Селекционно-гибридного Центра». Объект предполагает появление в холдинге отцовской линии породы дюрок.

Комплекс строится недалеко от действующей площадки СГЦ в селе Лучки Прохоровского района. Новая площадка закрытого цикла с собственным саморемонтом рассчитана на содержание 400 голов свиноматок и 70 голов хряков породы дюрок. В декабре этого года сюда планируют начать завозить чистопородных животных из Канады.

СГЦ включает пять производственных корпусов. В настоящее время ведется монтаж их каркасов. Первые три корпуса и центральную галерею предполагается сдать в эксплуатацию к концу сентября. Полностью завершить их планируется в январе 2016 года. Инвестиционная стоимость проекта – порядка 500 млн рублей.

Новая площадка будет обладать самым современным техническим оснащением. «Мы внедрим систему электронного учета комбикорма Silo Check, – рассказывает генеральный директор ООО «Селекционно-гибридный Центр» Анатолий Некрасов. – Впервые будет реализован проект дистанционного управления микроклиматом помещений BigFarmNet Klima. В распоряжение селекционеров поступит высокотехнологичное ультразвуковое оборудование для измерения толщины шпика и глубины длинной мышцы спины Biotronics. Также на новой площадке будут применены

станции электронного кормления Fire Station, а в корпусах установят современную систему охлаждения Combicool.

«Наличие еще одной отцовской породы позволит улучшить качественные характеристики товарной продукции, укрепит генетическую независимость холдинга и откроет новые возможности для поставок чистопородных животных другим свиноводческим компаниям», – отмечает Анатолий Некрасов.

По сообщению компании

«Черкизово» развивает свиноводство

В ближайшие семь лет группа «Черкизово» займется активным развитием свиноводства. К 2022 году производство свинины планируется увеличить на 70% – до 330 тыс. т.

Тем самым компания хочет приблизиться к показателям лидера рынка агрохолдинга «Мираторг», который по итогам 2014 года произвел 370 тыс. т свинины.

Новые свиноводческие комплексы мощностью 145 тыс. т в живом весе разместятся в Липецкой и Воронежской областях. Ожидается, что первые площадки откорма будут введены в эксплуатацию уже к концу года. Обеспечивать их кормами будет комбикормовый завод «Черкизово» мощностью 500 тыс. т, строительство которого находится за стадией завершения.



Проект свиноводческого кластера профинансирует «Сбербанк СИБ»: группе «Черкизово» будет предоставлено 14,4 млрд рублей на срок до 12 лет. Общая стоимость проекта составляет 19,2 млрд рублей.

«Мы планируем значительно увеличить долю рынка в колбасе, полуфабрикатах, мясопереработке, а для этого нужно свое качественное сырье», – прокомментировал планы компании генеральный директор «Черкизово» Сергей Михайлов.

Однако лидеры рынка также не собираются останавливаться на достигнутом. Например, АПХ «Мираторг» планирует вложить более 100 млрд рублей в увеличение производства и переработки с трех до семи млн голов, что соответствует

примерно 860 тыс. т в живом весе. Сроки реализации проекта пока неизвестны.

В планы второго по величине производителя свинины в РФ – агрохолдинга «Русагро» – входит реализация в Приморье проекта мощностью 300 тыс. т в живом весе, который обойдется компании в 17 млрд рублей. Строительство первой очереди начнется осенью текущего года. Также «Русагро» рассчитывает, что проект строительства свиноводческого комплекса мощностью 120 тыс. т в Тамбовской области будет отобран для участия в программе проектного финансирования. Стоимость проекта составляет 20 млрд рублей.

agroinfo.com



«Ариант» инвестирует в свиноводство

Челябинский агропромышленный холдинг «Ариант» намерен построить крупный свинокомплекс под Новокузнецком (Кемеровская область).

В ближайшие четыре года «Ариант» планирует вложить 20 млрд рублей в укрепление «своих позиций на продовольственных рынках» на Урале и в Сибири, говорится в сообщении агрофирмы. В частности, предполагается построить два свинокомплекса в Кемеровской и Свердловской областях «по замкнутому производственному циклу с собственной кормовой базой, элеваторами, бойнями, переработкой биоотходов, заводами по производству мяса и мясо-колбасной продукции и фирменной розничной сетью». В результате объем выпуска готовой продукции предприятий «Арианта» вырастет с 50 тыс. т до 180 тыс. т в год.

Врио губернатора Кемеровской области Аман Тулеев заявил о планах инвестора построить в Новокузнецком районе свинокомплекс на 300 тыс. голов. Подробно об этом проекте власти Кузбасса пока не сообщали. Возможно, это связано с тем, что «Ариант» еще выбирает площадку. По некоторым сведениям, инвестор намерен построить предприятие на 260 тыс. голов.

Агроинвестор



CSB-System

Отраслевое IT-решение для управления Вашим предприятием



Успех – вопрос системы

Посетите нас на Агропродмаш 2015! с 05 по 09 октября 2015 Москва, ЦВК «Экспоцентр» Павильон Форум, стенд FF090

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:



Светлана Рыжова,
директор АО
«Мясокомбинат Клинский»
(агропромышленная
Группа «Продо»)

Беседовала:



Ирина Нечаева

Покупатели ценят стабильное качество

Введение эмбарго на ряд продуктов питания из-за рубежа освободило место на полках магазинов и дало несомненный шанс российским производителям увеличить долю рынка. При этом ухудшение экономической ситуации в стране явно не способствует безбедному существованию отечественных производителей. О том, как чувствуют себя мясопереработчики в это непростое время, как добиться стабильности и сохранить лояльную аудиторию, рассказывает директор АО «Мясокомбинат Клинский» Светлана Рыжова.

– Расскажите, как за последний год изменились уровень конкуренции на рынке, инвестиционная привлекательность мясной отрасли?

– Уровень конкуренции среди мясопереработчиков за последний год особенно не изменился, однако ситуацию на рынке нельзя назвать радужной. Всегда считалось, что сельское хозяйство в России находится в тяжелом положении, но у мясоперерабатывающих предприятий дела идут наилучшим образом. Примерно два-три года назад так и было. В сельское хозяйство мало инвестировали, так как во многих случаях было проще наладить закупки импортного сырья, чем организовывать подобные инвестиционные проекты в России. В последнее время мясопереработчикам жить стало сложнее: цены на сырье растут быстрее, чем в рознице, что ведет к снижению доходности производителей мясной продукции.

– Каково ваше мнение о продлении эмбарго на импорт продуктов питания из западных стран на один год?

– Продление эмбарго, конечно, позволит подняться нашему сельскому хозяйству.



Светлана Рыжова:

«Мы расширяем премиальную серию Реті, в которую входят диетические продукты с использованием мяса индейки. Также наши технологи разрабатывают рецептуру новых премиальных продуктов, в состав которых входят другие виды сырья – утятину, гусятину и зайчатину. Уже существуют марки «Чукчум» и «Царская охота», включающие продукцию из оленины, мяса косули и изюбра».

– Как вы относитесь к массовому уничтожению продукции, попавшей под санкции?

– В нашей стране еще есть кого кормить. И если уж продукцию привезли, уничтожать ее я считаю неправильным, лучше после надлежащей проверки на безопасность пустить на переработку.

– По вашему мнению, какие факторы будут определять дальнейшее развитие отрасли?

– Снижение платежеспособного спроса и рост цен на сырье ставят мясопереработчиков в сложную ситуацию. Как минимум тех, кто не идет по пути снижения себестоимости продукции за счет использования более дешевого сырья и синтетических ингредиентов. Но

контроль над ценообразованием со стороны регулирующих органов сыграл бы свою положительную роль.

– Как отразились перипетии в российской экономике на вашем предприятии?

– Наше несомненное преимущество заключается в том, что мы входим в большой агрохолдинг – Группу «Продо». Конечно, прошлая осень была весьма напряженной, но потом все вернулось на круги своя. Сегодня я могу уверенно сказать: у нас ситуация стабильная. Спрос на продукцию мясокомбината «Клинский» остался прежним, и у нас получается наращивать продажи.

– За счет чего?

– Главная установка – стабильное качество. Многие могут сказать: «ГОСТ, ну и что, неизвестно, из чего продукт состоит на самом деле». А вот это как раз и проверяется на практике. Наши сосиски «Молочные», например, хит продаж уже несколько десятилетий. Как этого добиться? Все просто: соблюдайте ГОСТ, делайте хороший продукт. Секрет именно в этом – при любой рыночной ситуации состав, вкус и качество нашей продукции одинаковы. Отсюда и стабильный спрос. Покупатели, на самом деле, очень чувствительны. Если долгие годы приобретают один и тот же продукт, значит, его ценят.

– Какие коррективы были внесены в ассортиментную политику мясокомбината? На какие товарные позиции вы делаете ставку?

– Мы не стали менять подход к формированию ассортиментной линейки. Мясокомбинат «Клинский» работает в ценовом сегменте выше среднего, и вывод на рынок новых дешевых изделий мы посчитали нецелесообразным, так как постоянные покупатели любят нас за стабильно высокое качество, а снижение себестоимости продукта требует перехода на более дешевые ингредиенты. При этом мы изменили формат упаковки в сторону уменьшения веса. Самыми популярными по объему продаж у нас по-прежнему остаются колбаса «Докторская», сосиски «Молочные» и еще ряд наименований.

– Как проходит для вас процесс импортозамещения? Как он сказался на работе предприятия?

– До марта 2014 года мы закупали сырье за рубежом. После введения эмбарго мы,

естественно, обратились к российским поставщикам. В первое время были небольшие проблемы. Но наши производители подтянулись довольно быстро. Сегодня мы полностью покупаем отечественное сырье в нужном нам объеме.

– Но считается, что в России говядины производится недостаточно, и ее потребители еще долго останутся зависимыми от импорта...

– Конечно, все зависит от объемов потребления. На нашем мясокомбинате доля говядины относительно небольшая. Около 70% продукции производится по ГОСТу. И, например, в колбасе «Докторская» говядины должно быть 25%, а в сосисках «Молочные» – 35%. Остальное – свинина. Доля импортной говядины в общем объеме на мясокомбинате «Клинский» около 20%, да и раньше было столько же. С курсом на импортозамещение эта доля не изменилась. В чистом виде разведение крупного рогатого скота на мясо в России действительно не развито. Наши поставщики говядины – это те, кто делает ставку на молочное и мясо-молочное производство. А этот сегмент рынка сейчас неплохо развивается.

Свиноводческие же хозяйства в нашей стране уже давно производят большую часть требуемого объема и сейчас активно наращивают обороты. По данным Национального союза свиноводов, в 2014-м внутри страны было произведено 77% объема потребления свинины, а к 2019-му этот показатель составит 91%.

– Группа «Продо», в которую входит АО «Мясокомбинат Клинский», сама является производителем свинины. Вы пользуетесь внутренними ресурсами Группы для снижения себестоимости конечного продукта?

– Безусловно. Хотя все расчеты между предприятиями «Продо» происходят на рыночной основе, мы закупаем свинину нашего сибирского предприятия – АО «Омский бекон» (Лузино), в основном деликатесную группу и нежирное сырье.

Работа в крупном холдинге – это большое преимущество не только в кризис и не только с точки зрения поставок сырья. Одно предприятие помогает другому, идет обмен опытом, инновациями, да и в целом любой информацией, отзывами о купленном оборудовании. Кроме того, это утвержденные регламентами бизнес-процессы, обеспечивающие стабильную работу предприятия по всем направлениям.



Снижение платежеспособного спроса и рост цен на сырье ставят мясопереработчиков в сложную ситуацию. Как минимум тех, кто не идет по пути снижения себестоимости продукции за счет использования более дешевого сырья и синтетических ингредиентов.

– В Группе «Продо» одно свиноводческое хозяйство и несколько птицефабрик. Мясо птицы вы используете в производстве?

– Птицефабрики «Продо» производят куриное мясо, но мы его не используем. У нас есть только премиальная серия Premi, в которую входят диетические продукты с использованием мяса индейки. Сейчас мы ее расширяем и развиваем. Также наши технологи разрабатывают рецептуру новых премиальных

продуктов с использованием других видов сырья – утятин, гусятины и зайчатин. Уже существуют марки «Чукчум» и «Царская охота», включающие продукцию из оленины, мяса косули и изюбра.

– Но спрос сместился в сторону более дешевой продукции. А у вас активно развивается премиальное направление. Это перспективно?

– Эта ниша сейчас не занята. На любую изюминку всегда есть спрос. И потому, предприятие не должно стоять на месте. И для того чтобы поддержать к себе интерес, расширять аудиторию, необходимо выпускать новинки, которые будут привлекать покупателей. Если можно так сказать, разжигать в них интерес к продукции.

Мы считаем, что новинки в премиальном сегменте будут восприняты потребителями очень хорошо. Мы продаем премиальную продукцию в основном в сети «Азбука вкуса», а там покупатель избалован. Он хочет видеть на полках взамен исчезнувших импортных продуктов отечественные, которые были бы не хуже или даже лучше импортных. Поэтому потенциал сегмента очень большой.

– Запуск и производство премиальных марок окупается и приносит прибыль или это имиджевый проект?

– Приносит прибыль, но в масштабах всего бизнеса небольшую, т. к. объемы производства невысоки. Если марка запущена перед Новым годом, то окупается проект очень быстро. В прошлом году, например, в этот период был высокий спрос на марки «Чукчум» и «Царская охота». Запустить производство несложно – мы это делаем на существующих мощностях. Стоимость сырья и упаковки заложена в цену. Так что сложностей с окупаемостью дорогой продукции нет. При этом имиджевая составляющая имеет большое значение.

– Какой прогноз вы можете дать по рынку?

– Сейчас ожидать заметного роста рынка не приходится. Хотя маркетологи предвещают хорошие перспективы сегменту продуктов быстрого приготовления, в котором мы тоже представлены. Однозначно можно прогнозировать, что уже в ближайшем будущем все больше будет востребована упаковка небольшого формата – никто не станет покупать колбасу целыми батонами. Предпочтение будет отдаваться двум маленьким упаковкам вместо одной большой. **MC**

Автор:



Елена Максимова

Роберт Мерц:

Около 85% ферм в стране – это семейный бизнес. Моя, например, принадлежит нашей семье уже в пяти поколениях. Мой сын после окончания университета тоже будет работать на ферме, и это будет шестое поколение.



Роберт Метц,
директор Объединенного соевого совета (USB), член Американского совета по экспорту сои USSEC, США, Южная Дакота

Американское фермерство: верность традициям

В ходе конференции «Мировая соя – корма», организованной Издательским домом «СФЕРА» в июне, **директор Объединенного соевого совета (USB), член Американского совета по экспорту сои USSEC Роберт Метц и директор Американской соевой ассоциации (ASA) Билл Уайкс**, которые также являются фермерами из штата Иллинойс, рассказали о принципах семейного бизнеса, которых они придерживаются, а также собственном опыте выращивания и переработки сои, развитии данного направления сельскохозяйственной деятельности в США.

«Мы, американские фермеры, верны традициям. Мы поставляем продукты покупателям, заботясь о будущем», – подчеркнули они.

«Выращивание соевых бобов – растущая отрасль в центральной и восточной части США, на экспорт отправ-

ляется почти 2/3 продукции, – сказал Роберт Метц. – Около 85% ферм в стране – это семейный бизнес. Моя, например, принадлежит нашей семье уже в пяти поколениях. Мой сын после окончания университета тоже будет работать на ферме, и это будет шестое поколение.

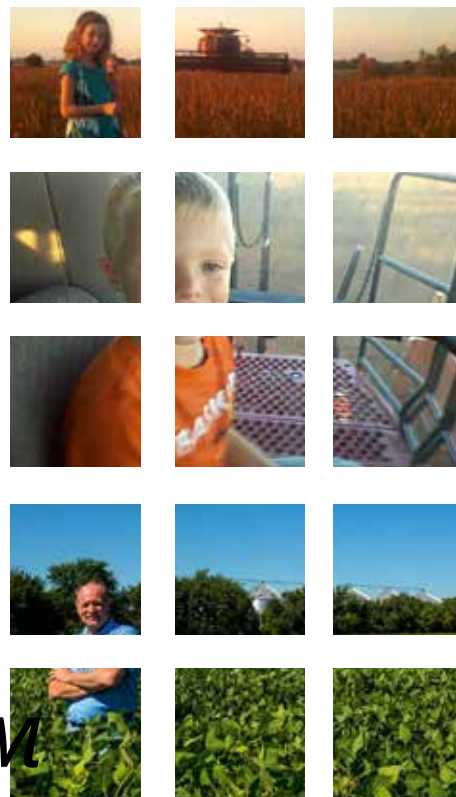
Площадь фермы составляет 2400 гектаров, засеянных наполовину соей, наполовину – другими кормовыми культурами. Но в этом году спрос на корма упал на 3%, а на сою, наоборот, вырос, поэтому мы будем увеличивать площадь ее посевов».

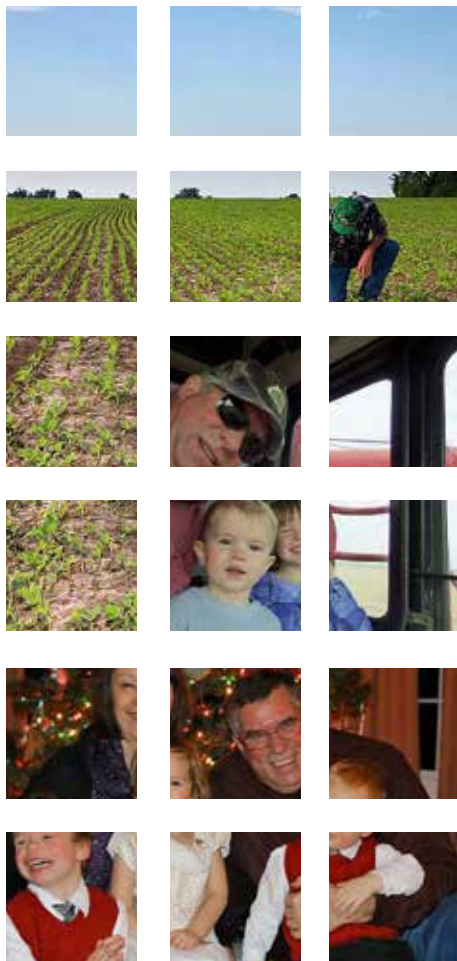
Он отметил, что государство никак не влияет на фермеров. «Мы независимы и сами решаем, что будем выращивать, учитывая ситуацию на рынке, в том числе в Латинской Америке, также уделяющей большое внимание сое, и цены, которые диктует мировая то-

варная биржа в Чикаго», – заключает Роберт Метц.

Билл Уайкс в своей речи тоже отметил, что его бизнес является семейным (во втором поколении), и подробно рассказал о специфике выращивания сои у себя в хозяйстве.

«Развитие техники продвинуло отрасль вперед в США. Мы используем современные технологии, что позволяет увеличить урожайность, – сказал он. – Мы не трогаем землю до начала весны и посевных работ, на земле можно увидеть следы от урожая прошлого года, что позволяет получить хорошую семенную грядку. Хорошая влагоемкость грунта также помогает добиться высокого урожая. Правильный расход топлива, расчет времени и усердный труд помогают добиться устойчивости бизнеса. Также мы значительное внимание уделяем иррига-





Билл Уайкс:

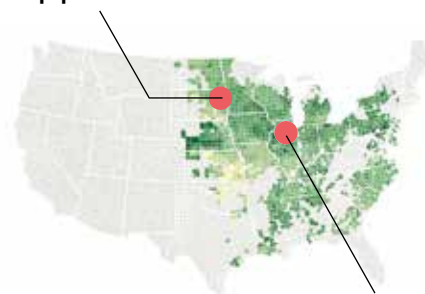
Мировой спрос на сою и продукты ее переработки постоянно растет. Главным потребителем на сегодня является Китай. Также мы поставляем сою и соевые продукты в Тайвань, Японию, Мексику и другие страны мира.

Билл Уайкс,
директор Американской соевой ассоциации (ASA), США, Иллинойс



Южная Дакота

США являются лидером по производству соевых бобов. В 2013 году на их долю пришлось 32,4% (89 483 тыс. тонн) от мирового производства.



Иллинойс

ции, экономии энергии, уменьшению парниковых газов».

По его словам, мировой спрос на сою и продукты ее переработки постоянно растет. Главным потребителем на сегодня является Китай. Также они поставляют сою и соевые продукты в Тайвань, Японию, Мексику и другие страны мира.

«Если говорить о сое, производимой в США, то у нас нет никаких проблем с логистикой, для которой мы используем разные виды транспорта: водный, автомобильный, железнодорожный, – продолжил Билл Уайкс. – Для большей оперативности и мобильности комбинируем способы транспортировки, например от предприятия отправляем контейнер с грузом на машине до железной дороги, а затем контейнеры ставят на железнодорожную платформу, и далее заказ транспортируется гру-

зовым составом до ближайшего порта, где уже перегружается на баржу и отправляется на экспорт.

Мое фермерское хозяйство находится в штате Иллинойс, который имеет прямой выход к реке Миссисипи. Контейнеры после загрузки сои запечатываются непосредственно на ферме и далее могут доставляться адресно к конечному потребителю. В этом случае покупатель может быть уверен в качестве получаемой продукции».

Он обратил внимание, что в ценообразовании важную роль играет транспортировка. Например, доставить груз из Северной Дакоты, где также выращивают сою, гораздо дороже, чем из того же Иллинойса с более развитым транспортным сообщением и имеющим выход к водным путям. Но покупатели будут выбирать поставщика, предлагающего бо-

лее низкую цену. Поэтому производители сои в Северной Дакоте работают с меньшей рентабельностью, чем фермеры Иллинойса.

Фермерам Северной Дакоты и других штатов, расположенных далеко от водных транспортных путей, более выгодно отправлять сою на ближайшие маслоэкстракционные заводы для переработки на масло и шрот.

Отвечая на вопрос о том, насколько американским производителям сои интересна в качестве рынка сбыта Россия, Билл Уайкс сказал: «В России активно развиваются животноводство и птицеводство, начинает развиваться аквакультура, соответственно, кормовому рынку необходимо высококачественное богатое протеином сырье. И мы можем обеспечить российских потребителей таким сырьем в необходимом количестве». **МС**



В ПОЛЯХ

Гость:
Вячеслав Севастьянов,
директор филиала компании
«Атлантис-Пак» в Санкт-Петербурге

Беседовала:
Елена Максимова



Вячеслав Севастьянов: «Я люблю то, чем занимаюсь!»

С чего начиналась ваша карьера в компании?

– В «Атлантис-Пак» я пришел на должность главного технолога по продажам специй. И у меня стало получаться: сразу появилось много успешных сделок. Тогда меня начали подключать к продажам по оболочкам, после этого поступило предложение занять должность заместителя директора, а затем и директора филиала в Санкт-Петербурге.

А первую свою продажу помните?

– Одна из первых моих крупных продаж состоялась на предприятии Калининградской области. Она была для меня знаковой, так как добавила мне уверенности в том, что я работаю на

своем месте. Ведь искусству продаж я до этого нигде не обучался.

Кем вы хотели стать в детстве?

– Как и все мальчишки, мечтал стать летчиком или моряком. Однако у жизни на этот счет были другие планы. И я очень люблю то, чем сейчас занимаюсь.

Что нужно для того, чтобы стать хорошим продавцом?

– Нужно нарабатывать опыт: общение со специалистами, посещение предприятий, участие в профильных выставках – все это здорово помогает в работе. И чем больше опыта, тем проще ориентироваться не только в бизнесе, но и в жизни. Например, чтобы соста-

вить мнение о новом человеке, мне сейчас достаточно лишь пары минут разговора. И на 80% я буду прав. В какой-то степени продавец – это психолог.

И, конечно, для продавца важна наблюдательность. Проводя переговоры в кабинете своего клиента, стоит внимательно осмотреться, чтобы понять его интересы. Это поможет найти общие темы для разговора.

Ваш стиль ведения переговоров всегда остается неизменным или меняется в зависимости от ситуации? Какие факторы влияют на выбираемый вами стиль ведения переговоров в конкретной ситуации?

– Меняется в зависимости от ситуации. Бывают клиенты, изначально

Иногда случается, что изначально негативно настроенный клиент в процессе переговоров меняет свое отношение на положительное.

Видя мой азарт, подчиненные им заражаются и более усиленно начинают работать на результат.

досье

Имя, фамилия:

Вячеслав Севастьянов

Должность, компания:

директор филиала компании
«Атлантис-Пак» в Санкт-Петербурге

Дата и место рождения:

19 марта 1974 года

Работает в продажах:

с момента прихода в компанию

«Атлантис-Пак» в 2006 году

Места, где побывал в командировках:

Северо-Запад, Финляндия, Латвия,

Эстония, Греция, Турция

Семейное положение:

женат, трое детей

– Действительно, можно: и на отдыхе, и на каком-либо торжестве. И у меня были такие ситуации. Например, один из партнеров из Эстонии пригласил меня на юбилей, на котором было огромное количество людей и состоялось много интересных знакомств. Часть из них перешла в деловое русло.

Есть ли у вас талисман?

– Есть. Я считаю талисманом свою супругу.

Расскажите о самой необычной ситуации подписания договора в вашей практике.

– Сам по себе договор – очень серьезный юридический документ, и его подписание не должно происходить в «необычных» условиях. При подписании договора должны соблюдаться все формальности.

И в регионах, и в мегаполисах очень много приятных, доброжелательных людей. Поэтому у меня складываются теплые отношения со всеми клиентами, независимо от их географии.

Какие ошибки допускают неопытные продавцы наиболее часто?

– Главная их ошибка в том, что негативно настроенные клиенты выбивают их из колеи: неопытные специалисты по продажам, столкнувшись с негативным приемом, начинают нервничать и теряют нить переговоров.

Еще одна проблема неопытных продавцов – попытка «загрузить» заказчика информацией, зачастую лишней.

И, наконец, неопытный менеджер быстро соглашается снизить цену на предлагаемую продукцию.

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

– И в регионах, и в мегаполисах очень много приятных, доброжелательных людей. Поэтому у меня складываются теплые отношения со всеми клиентами, независимо от их географии.

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

настроенные позитивно. Иногда случается, что изначально негативно настроенный клиент в процессе переговоров меняет свое отношение на положительное. Бывают партнерские отношения с долгой историей. И в каждом конкретном случае стиль переговоров у меня разный.

Может ли иметь место флирт при деловом общении с представителями противоположного пола? Насколько он может помочь осуществить успешную сделку?

– Опять же все зависит от ситуации. Порой комплимент, сделанный бизнес-партнеру, может «разбить лед» и помочь договориться.

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

– Да, изменился. Многие компании, перейдя на европейские системы менеджмента качества, руководствуются и европейскими принципами и механизмами управления предприятием.

Кто сегодня в основном принимает решение о приобретении вашей продукции: директор производства, собственник предприятия, генеральный директор?

– Это зависит от уровня клиента. В крупных компаниях, как правило, окончательное решение принимают собственники. Они не могут рисковать своими деньгами, как бы ни доверяли руководителям соответствующих отделов, ведь они работают с крупными партиями, вкладывают большие деньги. Поэтому мы проводим для них расширенные презентации, на которых знакомим их со всеми нюансами предлагаемого продукта. А на средних и малых предприятиях зачастую решения принимает руководитель отдела снабжения или директор по производству.



Чтобы составить мнение о новом человеке, мне сейчас достаточно лишь пары минут разговора.

Расскажите, о наиболее запомнившихся вам переговорах. Какой был результат?

– В моей практике переговоров было очень много, причем разных. И лучше всего мне запоминаются те, результатом которых является крупный контракт.

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

– Мой любимый город – родной Питер. А вообще я очень люблю Карелию: сочетание серого камня, воды и сосны.

Вам легко удается отключаться от работы?

– Я работаю 25 часов в сутки. И даже в свободное от встреч, командировок и сделок время от работы не отключаюсь: строю планы, ставлю себе цели. Хотя несколько часов на выходных я все же посвящаю отдыху.

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

– Безусловно, как руководитель, основное свое время я должен проводить в офисе. Однако как продажник я должен много ездить. Поэтому считаю свой график в плане командировок и офисной работы очень сбалансированным: смена обстановки придает новые силы.

К своим сотрудникам вы предъявляете высокие требования? Какие?

– Очень высокие. Как к себе. Я мотивирую их на достижение самых высоких результатов – какие бы трудности ни встречались на пути. И если им что-то не удастся сделать самостоятельно, прихожу на помощь. Совместными усилиями мы достигаем целей.

Как вы мотивируете своих сотрудников на высокий объем продаж?

– Личным примером. Видя мой азарт, подчиненные им заражаются и более усиленно начинают работать на результат.

По своей сути, продажник – больше предприниматель или исполнитель?

– Скорее предприниматель. Лично я сам ишу клиентов, строю планы продаж, стараюсь продать как можно больше.

Вы любите смотреть фильмы с сюжетами о бизнесе? Какой фильм показали бы своему отделу продаж?

– «Волк с Уолл-стрит».

А на книги время остается?

– Не так много, как хотелось бы. Но если выкраиваю его, то читаю труды по истории, энциклопедии, приключенческие романы.

Какая книга, по-вашему, является энциклопедией продаж?

– Труды Дейла Карнеги.

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

– Опять же книги. Причем обязательно связанные с интересами партнера. Например, одному из своих клиентов, который имеет донские корни, на юбилей я подарил книгу о донском казачестве. Другому партнеру, который любит рыбалку, я преподнес на день рождения книгу о русской рыбалке. Оба очень оценили мои подарки.

Что вы считаете самым важным в жизни?

– Здоровье. Это фундамент для всего остального. **МС**



День «в поле»

В деловую поездку я обязательно беру с собой хорошее настроение, ноутбук. Иногда – книгу, до которой, в силу насыщенной деловой программы командировок, руки доходят не всегда.

Находясь в пути, я отвечаю на входящие письма, выполняю другую работу, которую возможно сделать в дороге.

Собираясь на переговоры, я продумываю все до мелочей. Моделирую различные ситуации, которые могут возникнуть в ходе встречи.

Как правило, я могу определить, готов ли человек заключить контракт, по невербальным признакам. Собеседник становится более доброжелательным, начинает общаться оживленнее, кивает.

Хотя бывают и сложные ситуации – когда клиент, казалось бы, проявляет все описанные выше признаки, однако контракт подписывать не собирается. В таких случаях приходится находить особый подход к собеседнику. И в итоге, как правило, переговоры даже с непростыми заказчиками заканчиваются подписанием контракта.

Я считаю сделку состоявшейся после того, как я получу заказ.

TIPPER TIE™
SOLUTIONS THAT WORK. a DOVER company

Новый автомат TTChor33 Bowl Chopper

Промышленную линейку моделей куттеров с чашей от TIPPER TIE достойно завершает TTChor33 – идеальное решение для среднemasштабного производства.



В рамках развития линии Swopper330 новый TTChor33 включает несколько инновационных характеристик:

- высокая производительность и не требующий частого техобслуживания привод (АС);
- встроенный электрошкаф из нержавеющей стали для оптимального доступа при проведении техобслуживания;
- особо износостойкий корпус вытеснителя благодаря вытеснителю с недорогим кольцом для компенсации износа, которое легко очищать и заменять.

Модель TTChor33 благодаря высокой часовой выработке и чаше объемом в 330 л идеально подходит для среднemasштабного производства. Мы поставляем также варианты основной модели с вакуумным насосом (TTChor33V), с варочным оборудованием и системой быстрого охлаждения (CO₂ или азот на выбор).

TIPPER TIE является мировым поставщиком технологических и упаковочных машин. Богатый опыт работы компании, накопленный в отраслях мясо- и птицеперерабатывающей промышленности, позволяет ей активно внедрять свою продукцию для производства молочных продуктов, выпечки, пищевых ингредиентов и кормов для домашних животных. **Р**

www.tippertie.com/ru

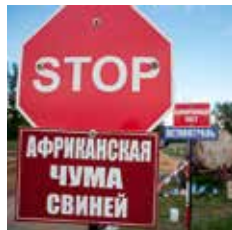
Новые очаги АЧС

Несмотря на повсеместную декларацию предпринимаемых действий на различных уровнях, включающих контроль над природным резервуаром (дикие кабаны), стемпинг аут, карантин, контроль передвижения восприимчивого поголовья и зонирование, в странах Восточной Европы регистрируют возникновение новых очагов АЧС.

Это указывает на укоренение заболевания и повышение риска распространения на благополучные территории, отмечает Россельхознадзор.

С момента первого официально зарегистрированного случая АЧС в Европе в начале 2014 г. прошло всего полтора года, а сегодня отмечено уже более 660 очагов АЧС, что сопоставимо с количеством очагов за восемь лет эпизоотического неблагополучия России. Особую озабоченность Россельхознадзора вызывают очаги инфекции, возникающие в Латвии и Эстонии, в районах, граничащих с Псковской и Ленинградской областями РФ, где расположен ряд крупных свиноводческих предприятий.

В Литве за весь период наблюдения выявлено 102 очага, из них за 2015 год сообщено о 54 вспышках АЧС в популяции дикого кабана. В Польше зафиксировано 74 вспышки инфекции, из которых 42 приходится на 2015 г. В Латвии всего отмечено 388 очагов заболевания, причем 222 – в 2015 году, в двух случаях заболевание выявлено у домашних свиней. В Эстонии зафиксировано 103 очага – все вспышки у диких кабанов. За три первых месяца 2015 г. страна регулярно сообщала в МЭБ об обнаружении инфицированных диких кабанов без декларации вспышек заболевания. Однако уже с апреля появляется нотификация вспышек среди дикого кабана.



Высокая плотность поголовья кабанов на территории континентальной Европы усложняет контроль и искоренение инфекции, а также является путем прогрессии географического распространения АЧС как в западном, так и в восточном направлении. По официальным данным ФАО, численность кабанов на территории Европы достигает 4,5 млн особей.

Не стоит оставлять без внимания и резко ухудшившуюся в 2015 году ситуацию по АЧС на Украине. По данным МЭБ, за период с 30 июля 2012 г. по 21 июля 2015 г. на территории Украины выявлено 23 очага АЧС. Из них 14 – среди домашних животных и 9 – среди диких. Сложная экономическая ситуация в стране может существенно осложнить контроль за выполнением противоэпизоотических мероприятий при возникновении очагов инфекции и гарантировать нераспространение в западные регионы и далее в Балканские страны, где популяция дикого кабана многочисленна.

Казах-Зерно



Универсальные системы:
Рубка ■ Измельчение ■ Наполнение ■ Фасовка ■
Клипсы ■ Сетки ■ Пакеты ■ Подвеска

Эффективность, скорость, качество

Особо тонкие измельчители серии TTCut отличаются высоким качеством продукции и эффективностью в работе. Бесконтактная система резки предотвращает абразивный износ и изготавливает однородный тонкоизмельченный колбасный фарш при минимальном повышении температуры. Постоянное качество продукции достигается для всех видов колбасных и мясных изделий, а также горчицы, паштетов, овощных пюре и других видов продуктов питания.

«С помощью высокоскоростного измельчителя TTCut мы производим высококачественную продукцию в соответствии с заданными параметрами и температурой».

~ Г-н Габриэль Энаш, компания Vascar

www.tippertie.com/TTCut



См. видеоматериалы о серии TTCut на сайте youtube.com/tippertiegroup

TIPPER TIE™
a DOVER company

TIPPER TIE, Inc.
infoUS@tippertie.com

TIPPER TIE TECHNOPACK GmbH
infoDE@tippertie.com

TIPPER TIE ALPINA GmbH
infoCH@tippertie.com



Практический семинар CSB-System

Практический семинар для руководителей предприятий мясной отрасли, организованный компанией CSB-System, пройдет 23–24 сентября в Белгороде.



Его тема – «Актуальные вопросы предприятий мясной отрасли – управление качеством, прослеживанием партий и логистикой готовой продукции с помощью отраслевого IT-решения».

Практический семинар адресован специалистам предприятий мясной отрасли, интересующимся оптимизацией и рационализацией процессов предприятия и находящимся в поиске программного обеспечения (ERP-системы).

В первый день семинара, 23 сентября, прозвучат доклады экспертов на темы:

- IT-решение CSB-System на предприятиях ЗАО «Капитал-Агро» и МПЗ «Ясные зори» (БЗЗРК-Белгранкорм).
- Современные инструменты управления контролем качества с использованием CSB-System.
- Надежное прослеживание продукции от поставщика сырья до конечного потребителя и в обратном направлении с CSB-System.
- Актуальное состояние свиноводства в России. Проблемы и перспективы развития.
- Актуальная ситуация в мясоперерабатывающей отрасли, проблемы и пути их решения.
- Интегрированная маркировка продукции с учетом индивидуальных требований клиента с использованием CSB-System.
- Методы реализации и практические примеры проектов в области логистики готовой продукции на предприятиях мясной отрасли.

Во второй день, 24 сентября, запланировано посещение МПЗ «Ясные зори» (БЗЗРК-Белгранкорм) и компании «КапиталАгро».

Убедитесь сами в эффективности IT-решения CSB-System, приняв участие в семинаре! **P**

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



Расписание тренингов Poly-clip

Poly-clip System предлагает своим клиентам и партнерам практическое обучение. Тренинги проводятся на английском или родном языке (с переводчиком) и адресованы техническому персоналу.

Во время тренингов объясняются технические функции и опции, производится обучение персонала замене изнашиваемых деталей и текущему ремонту на примере разборки машин.

Дата	Тип машины
03–04.09.15 03–04.11.15	FCA 120/160
05.11.15 15.12.15	FCA 80
06.11.15	PDC / PDC-A 600/700
27–28.10.15 10–11.12.15	FCA 3430/3430-18
29–30.09.15 08–09.12.15	ICA 8700



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

ООО «Поли-клип Систем»

142116, Московская обл., г. Подольск,
тел.: +7 (495) 229-46-70, факс: +7 (4967) 55-47-20
e-mail: polyclip@polyclip.ru, www.polyclip.com



GEA создала новую структуру концерна

GEA в рамках программы «Fit for 2020» преобразовала структуру концерна и тем самым полностью изменила как внутреннее устройство и организацию, так и внешнее взаимодействие со своими клиентами.



Теперь концерн разделяет развитие и производство продукции и предоставление технологических

решений на два новых бизнес-направления: «Оборудование» и «Решения». Новое разделение на равнозначные направления обещает более оперативное взаимодействие технологий и оборудования, а также повышение функционального качества благодаря стандартизации процессов. Для клиентов GEA в России это означает, что теперь единая компания является поставщиком всего оборудования, решений и сервиса для различных производственных процессов в разных отраслях промышленности.

По направлению «Оборудование» GEA соединяет все производственные мощности, что приведет к общей стандартизации продуктов, и в частности техническим предложениям клиентам по ним. Как правило, изделия, выпускаемые в больших количествах как часть крупносерийной продукции, производятся на стандартизированной или модульной основе.

Направление «Решения» соединит все проектные предложения и охватит специфически выпускаемое оборудование и модульные решения.

«Новая структура создана для того, чтобы помочь нашему развитию от очень хорошей компании к компании выдающейся, основанной на

принципах упрощенной, гармоничной и рациональной организации. Это означает максимальную фокусировку внутри одного направления с четко распределенными сферами ответственности на оборудование, продукцию, технологии и услуги. Кроме того, изменения обеспечат и улучшат нашу клиентоориентированность благодаря первоклассным инновациям и обслуживанию, быстрым решениям и многому другому», – комментирует Юрг Олеас (Jürg Oleas), председатель правления GEА.

Наглядным примером изменений является недавно созданный новый сайт концерна, где выделены разделы: продукция, оборудование и услуги. С помощью нескольких кликов мышкой клиенты быстро найдут как всю продукцию GEА, так и представителей в соответствующих регионах. Новый сайт теперь заменяет более 200 различных старых порталов отдельных компаний концерна и наглядно демонстрирует саму цель «OneGEА». ■

www.gearef.ru



Ishida Europe – приоритетный поставщик Danish Crown Group

Ishida Europe, производитель оборудования для взвешивания и упаковки продуктов питания, получила статус приоритетного поставщика у крупнейшего мясоперерабатывающего конгломерата в Европе компании Danish Crown Group, в которую входят лидирующие на рынке предприятия Tulip, Plumrose и Sokolow.



Danish Crown является одним из ведущих мировых производителей и переработчиков, а также экспортеров продукции из свинины и говядины. После ряда успешно реализованных проектов на протяжении нескольких лет Ishida получила статус поставщика категории А.

Договор о ведущем поставщике оборудования означает, что Ishida получит право на участие во всех приоритетных проектах на заводах компании Danish Crown по всему миру. Таким образом, Ishida продолжит обеспечивать высокий уровень технического и сервисного обслуживания во время предстоящих установок.

Кроме того, данный договор предусматривает проведение два

раза в год форума, на котором Ishida сможет презентовать компании свои новейшие разработки в сфере упаковки и контроля качества для модернизации заводов Danish Crown и соответствия всем меняющимся требованиям отрасли.

Руководитель отдела бизнес-решений Ishida Europe Ульрих Нильсен (Ulrich Nielsen) заявил, что компания гордится возможностью получить столь почетный статус привилегированного поставщика, подтверждающего усердный труд и огромный вклад Ishida в обеспечение эксплуатации упаковочных линий при одновременном обеспечении традиционно высокого уровня монтажа и техподдержки.

«На протяжении многих лет мы тесно сотрудничаем с Tulip и продолжаем уделять особое внимание разработке оптимальных технических решений для конкретных производственных проблем, – пояснил Ульрих Нильсен. – Договор о предоставлении статуса привилегированного поставщика полностью вписывается в общую схему нашего долгосрочного сотрудничества». ■

www.ishidaeurope.ru

Выпуск комбикормов достиг 7,95 млн т

По оценке Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), выпуск комбикормов по итогам первых четырех месяцев 2015 года в целом по стране достиг 7,95 млн т, что на 4,3% выше аналогичного периода 2014-го.

Сектор производства комбикормов неразрывно связан с конъюнктурными особенностями в секторе животноводства, причем тренды в этих секторах становятся все более схожими, отмечает **ведущий эксперт ИКАР Даниил Хотько**. «Так, выпуск мяса всех видов за тот же период составил 3,05 млн т, превзойдя сопоставимый показатель прошлого года на 8,2%. По аналогии с трендами в подсекторах животноводства изменяется и выпуск комбикормов в России – возрастает производство кормовой базы для птицеводства и свиноводства (+4,5 и +5,5% соответственно), тогда как корма для сектора КРС идут на убыль – на 2,3% ниже, чем в 2014 году», – говорит он.

Схожесть тенденций объясняется однозначным трендом на локализацию производства комбинированных, гранулированных и других кормов в рамках холдингов, объединяющих также и животноводческие активы.

По оценкам ИКАР, ближайшее будущее отрасли производства комбикормов будет направлено на дальнейшую консолидацию имеющихся активов в руках крупных агрохолдингов, а также строительство новых мощностей в рамках реализуемых проектов.

Агроинвестор



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





Авторы:



Игорь Демин,
генеральный директор
ООО «ЦСБ-Систем»



Герман Шальк,
директор по продажам
CSB-System AG

ООО «ЦСБ-Систем»

115054, г. 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

Управление качеством на современном мясокомбинате

Надежное управление качеством с использованием IT-решения CSB-System на свиномкомплексе «Короча» (АПХ «Мираторг») – крупнейшем производителе свинины в России



Агропромышленный холдинг «Мираторг» является одним из ведущих производителей и поставщиков мяса на российском рынке. Миссией холдинга является организация снабжения россиян высококачественными продуктами питания по доступным ценам. Благодаря вертикально-интегрированной структуре и использованию современных технологий и инновационного подхода к решению производственных задач АПХ «Мираторг» осуществляет контроль качества производимой продукции и обеспечивает максимальную эффективность на всех этапах производства.

Свиномкомплекс «Короча» с момента запуска производства в 2009 году уделял особое внимание контролю качества и использовал регистрацию и управление данными в упрощенном виде. Спустя несколько лет в рамках оптимизации процессов было принято решение ввести комплексное управление качеством с интеграцией всех процессов производства в решение CSB-System. Цели проекта:

- полное отображение имеющейся системы управления качеством в системе CSB, включая все проверки и контрольные мероприятия;
- повышение прозрачности процессов ветеринарного контроля;
- контроль работы персонала отдела качества;
- планирование процессов управления качеством;
- возможность анализа полученной информации с привязкой к партии выпускаемой продукции;

- улучшение качества процессов и продукции, минимизация ошибок;
- визуализация результатов в режиме онлайн.

Комплексное управление качеством на свиномкомплексе «Короча» охватывает следующие процессы:

Контроль чистоты грузового транспорта

Контроль чистоты транспорта осуществляется с помощью мобильных терминалов с занесением таких показателей, как создание пробы на анализ дезинфицирующего средства, степень чистоты мойки транспорта, сенсорная проверка автомобилей.

Приемка скота для убоя

При приемке свиней для убоя на мясо ветеринарным врачом выполняется измерение температуры животных, а также ветеринарный и санитарный осмотр. Свиньи подвергаются термометрии выборочно из каждой партии, а осмотру поголовно. Эти данные по качеству сохраняются в модуле управления качеством CSB-System.

Регистрация данных по контролю качества в процессе убоя и на участках обработки побочной продукции

В процессе убоя осуществляется ветеринарный осмотр с регистрацией данных в режиме онлайн на рабочих местах и участках последующей доработки полутуш с привязкой данных к каждой конкретной туше. Операции выполняются на промышленных компьютерах CSB-Rack. С помощью мобильных терминалов регистрируются, например, такие данные, как температура в ошпарочном туннеле, качество обезволаживания, качество опалки, качество распила по белой линии грудной кости, наличие поврежденных комплектов белых органов, целостность комплектов красных органов при извлечении, качество распила на полутуше, качество отделений внутреннего жира, качество зачистки полутуш, качество отделения передних ножек, наличие на полутушах сгустков крови, частиц жировой ткани, спинного мозга и загрязнений ЖКТ. Эти операции выполняют, как правило, два раза в день.

На участках обработки субпродуктов выполняются такие контрольные указания, как качество обработки желудки, качество обработки черевы, ка-

чество зачистки диафрагмы от соединительной и жировой ткани, качество жиловки и мойки сердца и т. д.

Также осуществляется контроль качества с помощью мобильных терминалов



Компания:

ЗАО «Свиномкомплекс

Короча» – крупнейшее

и самое высокотехнологичное

в России предприятие по убою

и первичной переработке мяса

Ввод в эксплуатацию:

2009 год

Общая площадь предприятия:

52,7 тыс. м²

Текущий объем производства свинины:

- 520 голов в час;
- 3 млн голов в год;
- 300 тыс. т свинины в год

в убойном весе

Ассортимент продукции:

около 150 наименований

Количество сотрудников:

более 3000 человек

Сертификаты качества:

- HACCP (Система анализа рисков и критических точек контроля, Hazard Analysis Critical Control Points);
- Сертификат ISO 9001 (менеджмент качества);
- Сертификат ISO 14001 (охрана окружающей среды)

на участках сбора крови (например, количественного характера, как температура крови, поступающей на сепаратор и в сушилку; или качественного характера, как качество сепарирования – раз-

деление на фракции, гемолиз). При переработке жира присутствуют также контрольные указания количественного (например, температура, срок хранения до вытопки) и качественного (например, отсутствие прирезей мяса на сырье от обвалки) характера.

Полутуши на подвесном складе

У каждой десятой полутуши отбираются пробы для анализа в лаборатории, которые получают идентификацию для последующей привязки результатов проведенных анализов к туше и партии. Задание для лаборатории создается автоматически в системе CSB нажатием функциональной клавиши.

Также выборочно (размер выборки определяется начальником отдела управления качеством и передается выполняющему заданию сотруднику) осуществляется осмотр полутуш. Сотрудник осматривает тушу и при отклонении показателей качества (например, ровность распила) вносит результаты осмотра в систему и этим создает, например, сообщение соответствующему производственному отделу с указаниями. При отклонении показателей качества от нормы, например при неровном распиле, направляется сообщение о необходимости проверки и настройки соответствующего оборудования.

Несколько раз в день выполняется контроль температуры мясного сырья в подвесном складе. На каждой ветке склада проводится несколько проверок (измерение температуры) с принятием в систему средней величины с привязкой показателей к конкретной ветке. Регистрация данных осуществляется с помощью мобильных терминалов.

Контроль качества в процессе разделки

Процесс разделки контролируется по многим параметрам несколько раз в день. Результаты выполнения количественных указаний (например, температура поступающего в обвалку сырья) или качественных указаний (например, качество отделения вырезки, качество зачистки костей, качество жиловки триммингов и т. д.) заносятся в систему CSB. Продукция контролируется выборочно с привязкой данных по качеству к партии. При этом сотрудник берет в руки и осматривает отдельные продукты разделки, кладет их на разделочный стол или транспортер и регистрирует данные посредством мобильного терминала.

Зарегистрированные здесь данные используются для онлайн-визуализации работы данного участка.

Упаковка готовой продукции и передача на склад

На участке упаковки готовой продукции осуществляется выборочный контроль, при котором сканируется штриховой код продукта, регистрируется номер упаковочной линии и обрабатываются контрольные указания. Здесь также присутствует обширный список контрольных указаний количественного и качественного характера (например, количественные: контроль соблюдения рецептур фаршей, температура сырья для формовки фарша, соблюдение сроков хранения сырья до упаковки; или качественные: качество запайки лотка, порядок укладки продукции в лотки, читаемость этикетки и качество ее нанесения, внешний вид упакованного продукта).

Контроль качества при отгрузке продукции

При отгрузке продукции осуществляется выборочный контроль ее качества (упакованная продукция или мясо на кости) с занесением результатов в систему CSB и привязкой их к партии отгружаемой продукции и заказам клиентов.

Проверка гигиены на производственных участках

В соответствии с планами проверок выполняется контроль чистоты помещений, оборудования.

Планы создаются на два года для каждой торговой группы. Для каждого вида артикула есть перечень измеряемых показателей и их допустимых отклонений.

В качестве примера можно привести выполнение таких контрольных указаний, как степень чистоты оборудования, контроль чистоты одежды и рук сотрудников, пробы воды.

Лаборатория

В лаборатории осуществляется непосредственный анализ проб, полученных на разных производственных участках. Задания на лабораторную проверку, сгенерированные на каждом из участков, автоматически попадают в список заданий для лаборатории в CSB-System. Все результаты регистрируются в системе с привязкой к участку и производственной партии.



Внедренные модули CSB-System:

- Убой
- Калькуляция, планирование и контроль разделки
- Производство (работа с рецептурными процессами)
- Планирование производства
- Интеграция технологического оборудования (CIM, Line Control, PAZ)
- Управление складскими процессами (WMS, MERP)
- Маркировка продукции
- Работа с претензиями
- Обмен данными с другими программами

Преимущества использования управления качеством на свиноплексе «Короча»

Результатом выполнения сотрудниками контрольных указаний является оперативная отчетность о качественных параметрах по всем производственным процессам. Качественные и количественные показатели привязаны к смене и конкретному сотруднику. При формировании отчетности графиче-

чески сравниваются, например, разные смены в разрезе времени по показателям их работы и отклонениям от норм.

Мобильная регистрация данных по качеству выполняется значительно быстрее, чем стационарный метод работы, и без использования промежуточных носителей информации. Результаты проверки сразу же находятся в распоряжении пользователей системы CSB, благодаря чему исключаются внесение информации вручную, дублирование ее обработки и возможные ошибки. Возможные отклонения показателей качества от нормы визуализируются на экранах мобильных устройств, в том числе и в производственном отделе. Это позволяет быстро реагировать на отклонения и осуществлять четкий контроль выполнения проверок конкретными сотрудниками и вносить корректировки в технологические процессы.

Дополнительным преимуществом является полная интеграция мобильного приложения в систему CSB-System, благодаря которой изменение объема проверок или проверяемых показателей производится только в базовых данных системы CSB-System. Это означает отсутствие необходимости в затратном по времени переконфигурировании мобильных устройств.

Компания «Мираторг» уделяет особое внимание качеству выпускаемой продукции, имея возможность управлять комплексно и оперативно всей работой персонала отдела качества и реагируя максимально быстро на возможные отклонения в технологическом процессе, получая при этом также такие преимущества, как:

- полная интеграция всех отделов предприятия в единую систему управления качеством;
- интеграция производственной лаборатории;
- учет всех действующих российских и международных норм, директив и законодательных предписаний;
- стандартизированная организация управления качеством с интеграцией стандартов HACCP (Система анализа рисков и критических точек контроля), ISO 9001, ISO 14001;
- интеграция измерительных приборов для безошибочной регистрации данных;
- непрерывная оптимизация процессов с учетом всех параметров качества;
- охватывающий все предприятие контроллинг процессов. ■



Компания: **НПФ «Поток Интер»**
115162, г. Москва,
ул. Хавская, д. 18, корп. 2
тел.: +7 (495) 665-17-35

Новый подход к обеззараживанию воздуха в мясной промышленности

Сегодня большинство передовых компаний, работающих в мясном бизнесе, находятся в поиске инновационных, энергоэффективных и безопасных решений по очистке и обеззараживанию воздуха на производстве.

Воздушная контаминация (загрязнение воздуха микроорганизмами) – проблема, с которой сталкиваются все компании мясоперерабатывающего сектора. Обеззараживание воздуха является здесь обязательной составляющей производства наряду с дезинфекцией поверхностей и стерилизацией оборудования.

Портфель предложений в области обеззараживания воздуха в пищевой промышленности, в частности в области мясопереработки, не столь диверсифицирован, как в других отраслях промышленности. В этом секторе доминируют традиционные методы – главным образом, ультрафиолет и НЕРА-фильтры, которые не отвечают современным требованиям и не соответствуют принципам устойчивого развития.

Самым прогрессивным подходом является система обеззараживания воздуха с использованием технологии Биоинактивации® «ПОТОК», разрабо-



Самым прогрессивным подходом является система обеззараживания воздуха с использованием технологии Биоинактивации® «ПОТОК», в основе которой лежит воздействие на микроорганизмы постоянными электрическими полями чередующейся полярности.

танная НПФ «Поток Интер», в основе которой лежит воздействие на микроорганизмы постоянными электрическими полями чередующейся полярности. Технология «ПОТОК» гарантирует уничтожение 99,99% всех видов микроорганизмов, находящихся в воздушном потоке, за 0,5 секунды, тогда как традиционные методы демонстрируют высокую избирательность действия в отношении микроорганизмов и требуют длительного времени для эффективного обеззараживания.

Технология Биоинактивации® «ПОТОК» – поистине «зеленая технология»: она отличается крайне низким энергопотреблением, не предполагает расходных материалов и специальной утилизации. Более того, эта технология может использоваться в присутствии человека, и она абсолютно безопасна для окружающей среды. Наиболее

убедительным доказательством безопасности оборудования «ПОТОК» является тот факт, что оно используется в космосе (на МКС с 2003 года и NASA с 2009 года): ведь все, что попадает на борт космических судов, подвергается самой тщательной проверке. Это ли не технология будущего?

Спектр возможностей применения технологии «ПОТОК» в пищевой промышленности максимально широк: производство молочных и рыбных продуктов, кондитерское и хлебное производство, ну и, конечно, различные этапы обработки мяса и изготовления мясных продуктов (цех убоя, участки обвалки, приготовления фарша, фасовки, сушки колбас и т. д.) Выделяют разные виды порчи мяса, вызванные распространением микроорганизмов, передающихся воздушным путем: гниение, ослизнение, пигментация, кислое брожение и плесневение. При этом возбудителями являются такие микроорганизмы, как бактерии родов *Achromobacter*, *Bacillus*, *Pseudomonas*, *Staphylococcus*, *Streptococcus*, дрожжи родов *Rhodotorula*, *Torulopsis*, плесневые грибы *Mucor*, *Penicillium* (отдельные подвиды могут вызывать пищевые токсикоинфекции).

НПФ «Поток Интер» предлагает разнообразные решения по обеззараживанию воздуха на мясоперерабатывающем производстве: модернизацию систем приточно-вытяжной вентиляции и подачи стерильного воздуха в зону фасовки, дооснащение рециркуляционного контура системой обеззараживания «ПОТОК», а также создание локальных чистых зон на критических участках производства.

Использование технологии «ПОТОК» в мясоперерабатывающей промышленности позволяет предотвратить распространение микроорганизмов на производстве, снизить количество брака, увеличить срок хранения и повысить качество продукции, удешевить техническое обслуживание систем обеззараживания воздуха и обеспечить биологическую чистоту воздуха.

Удачным примером, подтверждающим эффективность технологии, можно считать сотрудничество НПФ «Поток Интер» с МПЗ «Богородский»: на производстве была полностью решена задача очистки воздуха от микробиологических загрязнений. В результате работы оборудования «ПОТОК» микробиологические показатели воздуха снизились с 6 КОЕ/см² до 0 КОЕ/см². ■



Автор:



Сергей Соколовский,
исполнительный директор
компании «Содружество»

315,05 млн т

Производство сои в мире за последние 10 лет выросло более чем в 1,5 раза в основном за счет расширения посевных площадей. По прогнозам в 2014/2015 году оно достигнет 315,05 млн т.



Рынок сои и соевого шрота в России

Соя – важнейший белковый продукт пищевого и кормового назначения, а также основной источник растительных масел в мире. Кроме того, это ключевая растениеводческая культура с точки зрения обеспечения полноценного рациона кормления животных и птицы. В ближайшие годы следует ожидать дальнейшего роста общих объемов потребления сои, а также расширения областей ее применения.

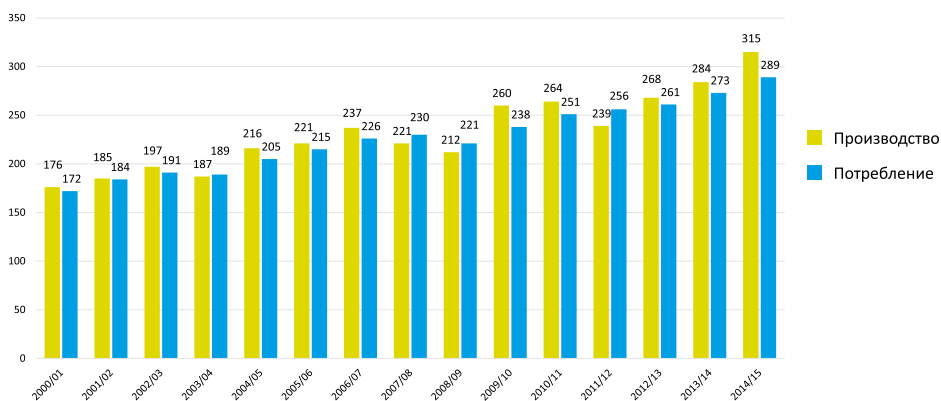
Около 60% общего мирового производства маслосемян занимают соевые бобы – 284 млн т в 2013–2014 годах. На втором месте находятся семена рапса – 71 млн т.

Производство сои в мире за последние 10 лет выросло более чем в 1,5 раза в основном за счет расширения посевных площадей. По прогнозам в 2014/2015 году оно достигнет 315,05 млн т.

Мировой объем переработки соевых бобов с 1995-го по 2013 год увеличился более чем на 115%, рапса – на 97%, остальных масличных – значительно ниже.

В России за последние годы произошел существенный рост площадей, занятых под масличными культурами, – с 3668 тыс. га в 1986–1990 годах (валовое производство 4100 тыс. т) до 11062 тыс. га в 2014 году (13739 тыс. т).

Динамика мирового производства и потребления сои, млн т



Самую большую долю в производстве масличных культур занимает подсолнечник (65,75%), затем соя (18,9) и далее рапс (10,65), лен (2,81), рыжик (1,14), горчица (0,75%).

Среди основных факторов, оказавших влияние на российский рынок сои в 2014 году:

- значительное снижение цены на соевые бобы и продукцию соевого комплекса на мировых рынках (соевые бобы: 2012 год – 17500 центов/бушель, май 2015 года – 930 центов/бушель);
- падение цен на нефть более чем в два раза (115 долларов в июне 2014 го-

да до 46 долларов в январе 2015-го и 62–66 долларов в мае);

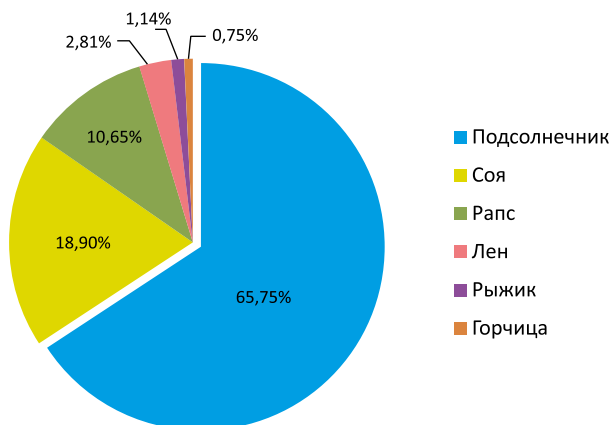
- введение санкций против РФ со стороны западных стран в различных секторах экономики и ответные санкции России;

- падение курса рубля к доллару США более чем в два раза в декабре 2014-го – феврале 2015 года и большая волатильность курса рубль/доллар;

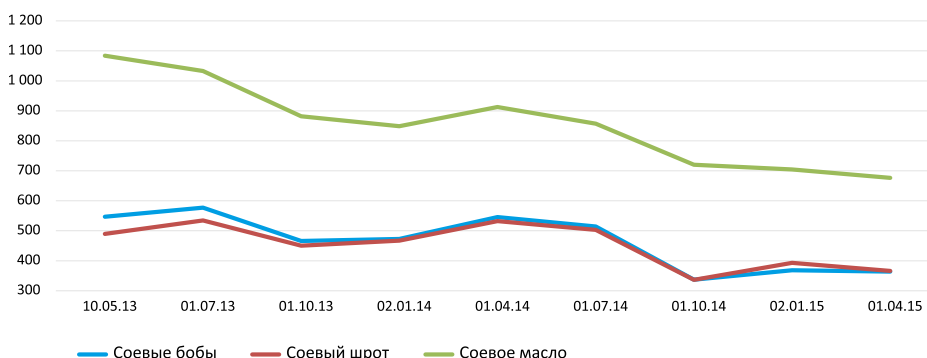
- существенный рост банковских процентных ставок и практическое прекращение кредитования банками реального сектора экономики, и в частности сельскохозяйственных предприятий.

Динамика производства масличных культур в РФ в 1986–2014 годах

Показатель	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011	2012	2013	2014
Посевная площадь, тыс. га	3 668	4 117	5 188	5 629	8 011	10 177	9 752	10 602	11 062
Урожайность, т/га	1,12	0,92	0,73	0,93	0,77	1,29	1,18	1,41	1,24
Валовый сбор, тыс. т	4 100	3 796	3 808	5 253	6 182	13 115	11 519	15 000	13 739

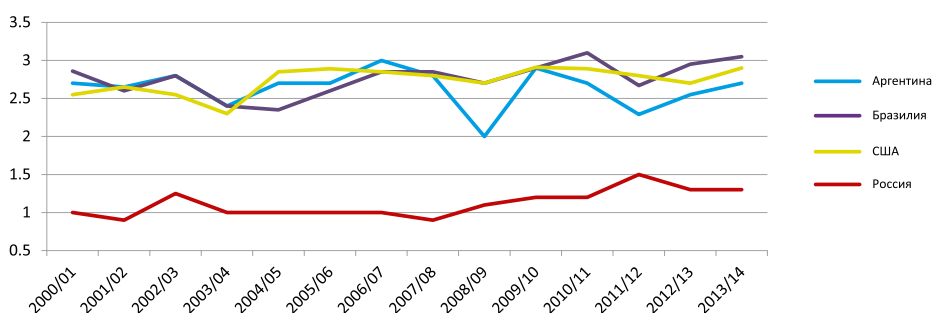


Цена на соевые бобы / соевый шрот / соевое масло (СВОТ, \$/МТ)



Соевые бобы	547	577	466	473	545	514	337	368	364
Соевый шрот	490	534	450	467	532	503	337	393	366
Соевое масло	1 084	1 033	882	849	913	857	720	704	677

Урожайность сои в мире, т/га



Сегодня соя является второй по значимости масличной культурой в России после подсолнечника. С начала 2000-х годов ее производство и потребление демонстрируют уверенную тенденцию к росту. Так, потребление сои за последние пять лет выросло в два раза: с 2,1 до 4,2 млн т, а за последние 10 лет – более чем в 3,5 раза. Одновременно ее производство увеличилось в 2,1 раза: с 1220 тыс. т в 2010 году до 2600 тыс. т в 2014/2015-м.

Импорт соевых бобов за последние пять лет вырос в 1,7 раза, до 1750 тыс. т, а импорт соевого шрота остался на уровне 2010/2011 года – 380 тыс. т.

Экспорт шрота за пять лет вырос более чем в 22 раза и в 2014/2015-м составит 630 тыс. т. В текущем году Россия стала нетто-экспортером соевого шрота. Кроме того, в 2014-м в России был собран рекордный урожай бобов – 2600 тыс. т.

Для выращивания соевых бобов необходимы муссонный климат, хорошее увлажнение, достаточное количество тепла, отсутствие жары, поэтому эффективное возделывание возможно лишь в нескольких регионах РФ. Основными федеральными округами, выращивающими сою, являются Дальневосточный (58,9%), Южный (11,1%) и Центральный (24,5%).

Мощности по переработке сои в РФ в 2013/2014-м практически удвоились – плюс 7,5 тыс. т/сутки к существующим 6,1 тыс. т. Благодаря этому мы можем потребить в год более 3,5 млн т сои.

Потребление жмыхов и шротов в России по данным USDA в 2012/2013-м составляет 4 млн т, что в 3,5 раза ниже, чем в Бразилии, в 8 раз ниже, чем в США, в 13 раз ниже, чем в Китае и ЕС. Такое положение говорит о том, что в будущем объемы потребления жмыхов и шротов в России должны вырасти.

В связи с тем что перерабатывающие мощности увеличиваются, на масложировом рынке ожидается жесткая конкуренция за сырье, и особенно на юге страны. Из выращенных в 2014 году 13739 тыс. т соевых бобов на российских заводах было переработано только 3667 тыс. т, остальное сырье ушло на экспорт, в основном с Дальнего Востока в Китай.

Рост объемов производства сои в России происходит в основном за счет увеличения занимаемых площадей, и здесь имеются большие резервы по росту урожайности, которая в среднем составляет 13–15 ц/га, тогда как в других странах – 27–32 ц/га. **МС**



Компания: **Ishida Europe, Россия и СНГ**
129090, Россия, Москва, Олимпийский пр., 16,
стр. 1, СК «Олимпийский»
тел.: +7 (499) 272-05-36
e-mail: info@ishidaeurope.ru
www.ishidaeurope.ru



Канал Ishida на YouTube:
[Ishidaeuropeltd](https://www.youtube.com/channel/UCIshidaEuropeLtd)

Главное – следовать за рынком!

Новый демозал компании Ishida в Москве

С 15 по 19 июня в новом офисе и демозале компании Ishida, расположенном в московском СК «Олимпийский», прошли Дни открытых дверей.

Директор по развитию бизнеса Ishida в России Олег Боричевский рассказал об оборудовании, выставленном в демонстрационном зале, и новых возможностях, которые он открывает для клиентов мирового лидера по разработке, производству, установке линий для взвешивания и упаковки.

– Расскажите, с чем связано решение об открытии демозала и что он собой представляет?

– В июне мы, наконец, открыли новый демонстрационный зал, куда заказчики и клиенты, интересующиеся оборудованием Ishida, могут прийти, чтобы оценить его в действии, протестировать свой продукт, встретиться с нашими менеджерами по продажам, получить профессиональную консультацию, а также приобрести понравившиеся модели.

Открыть демозал нас побудило также понимание того, что выставки постепенно теряют свою эффективность. Прежде всего, это происходит по причине высоких затрат на участие и возрастающей роли Интернета как источ-

ника информации. И мы предпочли иметь постоянно действующую выставку, куда клиенты могут приехать в любое время.

Наш демозал можно разделить на три основные секции:

1. первая посвящена линиям для **взвешивания** и мультиголовочным дозаторам;

2. вторая – **контролю качества**: машинам рентген-контроля и чеквейерам;

3. третья – упаковке **снеков**.

Если коротко говорить о мультиголовочных дозаторах, то Ishida считается изобретателем этой гениальной маши-



В демозале Ishida любой заказчик может провести тесты со своей продукцией. Один из тестов для колбасных изделий: рентген-контроль нашел посторонние включения – пластик и металл.

ны для скоростной автоматизированной упаковки любых сыпучих продуктов. «Мультиголовку» компания изобрела в 1972 году, и сегодня мы являемся мировым лидером в производстве и инновациях данного типа оборудования.

В демонстрационном зале сейчас представлены две модели. Первая – это мультиголовочный дозатор серии SE, модель экономичного типа для работы с легким сыпучим продуктом.

Второй мультиголовочный дозатор – более технически сложная модель RS с рифленой поверхностью. Она в основном предназначена для таких категорий, как замороженные продукты. Одно из условий производства – очень низкие температуры. Поэтому вся электроника, встроенные весовые ячейки – все должно работать годами в температурных режимах, приближенных к нулю. Таким требованиям отвечает наша новейшая модель RV со степенью влагозащитенности IP69K.

Второй тип продукции, который обрабатывает мультиголовочный дозатор серии RV, – это свежие продукты, например многие салаты «Белая дача» фасуются на мультиголовочных дозаторах Ishida. Салаты – продукт мокрый, с высочайшим уровнем влаги, их каждый день моют, фактически обрабаты-



Олег Боричевский:

«В июне мы, наконец, открыли новый демонстрационный зал, куда заказчики и клиенты, интересующиеся оборудованием Ishida, могут прийти, чтобы оценить его в действии, протестировать свой продукт, встретиться с нашими менеджерами по продажам, получить профессиональную консультацию, а также приобрести понравившиеся модели».

вая из шланга, и наши мультиголовочные дозаторы выдерживают работу в жестких условиях: не ржавеют, электроника не выходит из строя.

– **Расскажите подробнее о контроле качества.**

– К сожалению, часто люди, покупающие продукцию в супермаркетах, находят в ней пластик, железо, винтики, что приводит к неприятным по-

следствиям. Это чревато большими проблемами для здоровья покупателя и огромным ущербом для бренда производителя. Именно поэтому компании все больше стали интересоваться нашими уникальными машинами рентген-контроля, оборудованными рентгеновской трубкой, которая просвечивает продукты и находит инородные включения.

Вообще заниматься рентгеновскими дефектоскопами компания начала в 2005 году. Рентгеновские машины Ishida видят всё, что тонет в воде, а именно кости, стекло, плотный пластик и пр. Машина может даже обнаружить металл в металле! Плотность металлизированной упаковки очень небольшая, поэтому рентген-лучи проходят насквозь, необходимо только установить требуемые параметры. При этом оборудование выявляет не только инородные включения, но и отсутствие каких-либо компонентов в упаковке или недолив в бутылке.

Принцип работы машины примерно тот же, что и у оборудования, проверяющего сумки в аэропорту или делающего флюорографию, только излучения здесь крайне малы, меньше чем у телевизора. Поэтому машина абсолютно безопасна и в то же время очень эффективна.



– **Что происходит после того, как компьютер находит какой-либо предмет?**

– Стоит выбраковщик, который выбрасывает продукт с включением из линии. Хорошие продукты продолжают движение дальше – либо их запаковывают, если они не были упакованы прежде, либо укладывают. Здесь находится выбраковщик, «флипер», куда продукт заезжает, «рука» открывается, и продукт отбрасывается в специальную корзинку. Это делается воздухом, или пушером.

– **То есть работа не прекращается?**

– Да, движение линии не останавливается, все происходит на ходу. Самое главное – сохраняется изображение каждой отбракованной упаковки. Вы можете собирать их днями, неделями, когда идет претензия супермаркета, можно обратиться к архиву и показать, что не было контоминантов, предъявить доказательства.

– **На что еще стоит обратить внимание при посещении демозала?**

– Думаю, на дозатор, установленный в первой секции (взвешивания), который имеет необычную форму – не круглую, а горизонтальную. Он предназначен для липких продуктов, которые не

могут автоматически проходить через «мультиголовку» классической формы, например морковь по-корейски, шашлык, салат оливье и т. п.

Добавлю, что в настоящий момент мы разрабатываем решение, позволяющее упаковывать творог фиксированного веса, поскольку при перевесе в каждой пачке даже на 5 г производитель теряет сотни тысяч евро.

Также в демонстрационном зале представлена упаковочная линия для снежков, куда входят вертикальная упаковочная машина, мультиголовочный дозатор и динамические контрольные весы с функцией отбраковывания некондиционных упаковок.

Одно из наших главных конкурентных преимуществ заключается в том, что мы можем предложить клиентам единую систему Ishida, куда входят и мультиголовочный дозатор, и упаковщик, обеспечивая комплексный подход к производству.

– **Что для вас является сегодня приоритетным?**

– Идея ряда последних разработок Ishida состоит в том, чтобы с минимального количества квадратных метров получить как можно больше продукции и дохода – за счет экономии материала, времени, человеческих ре-

1. В демозале представлена упаковочная линия для снежков, куда входят вертикальная упаковочная машина и мультиголовочный дозатор, способные фасовать со скоростью 90 упаковок в минуту.

2. Горизонтальный дозатор предназначен для липких продуктов, которые не могут автоматически проходить через «мультиголовку» классической формы, например творог, маринованный шашлык, чернослив, готовые салаты.

3. В зале всегда представлены разные модели мультиголовочных дозаторов. Этот дозатор серии SE экономичного типа предназначен для работы с легким сыпучим продуктом.

сурсов. Соответственно, чем больше скорость работы линии, выше производительность, степень автоматизации и меньше площадь, которую она занимает, тем эффективнее выполняется данная задача.

Еще одна важная цель – исключить человеческий труд в принципе за счет использования роботов, укладчиков. Это, в свою очередь, обеспечивает большую гигиеничность и увеличивает сроки хранения продукта, что также напрямую сказывается на росте прибыли.

Рынок всегда подсказывает сам, в каком направлении развиваться. Главное – замечать, что происходит вокруг, и следовать актуальным тенденциям! **Р**



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

Производство шашлыков – быстро, красиво, удобно!

SCHALLER совместно со своим партнером, компанией TVI, представляет единственное в своем роде автоматическое устройство для нанизывания шашлыка и овощей на шпажки, позволяющее значительно сократить трудозатраты и увеличить производительность. Легкая в обслуживании и компактная машина способна обработать до 4200 кусочков мяса и овощей в час.

Робот для шашлыка ASR 300 multipick нанизывает заранее подготовленные продукты на деревянные шпажки или небольшие металлические шампуры, укладывает их в лотки и транспортирует к упаковочной машине. В начале процесса нарезанные кусочки мяса и овощей из специальных ящиков попадают на транспортер, где они автоматически распределяются в ячейки. Сотрудникам остается лишь поправить неровно расположенные кусочки и заполнить некоторые пустые ячейки. Устройство одновременно удерживает 12 шпажек и нанизывает отдельные продукты на шпажку в соответствии с заранее заданной последовательностью. Робот может нанизывать на шпажки от двух до 18 кусочков одинаковых или различных продуктов, таких как мясо, лук, сладкий перец, помидоры, оливки, колбаски, фрикадельки, овощи, фрукты или сыр. Длина шампуров или шпажек составляет от 100 до 250 мм.

Для выполнения такой работы вручную требуется обычно от 12 до 14 человек. При использовании робота для шашлыка ASR 300 multipick количество персонала сокращается до двух-четырех человек. Производительность машины составляет от 200 до 400 кг в час. Благодаря полной автоматизации робот для шашлыков позволяет добиться стабильного высокого качества продукта.



Производительность робота для шашлыка ASR 300 multipick составляет от 200 до 400 кг в час.



Кроме того, он прост в обслуживании и эксплуатации и экономит место.

Робот для шашлыка можно дополнительно оснастить системой порционирования TVI, которая позволит производить нарезку ровными кубиками. Это устройство автоматически подмораживает верхний слой продукта в течение 6–12 минут. Благодаря этому охлажденный мясной кусок отлично прессуется, что, в свою очередь, позволяет произвести максимально точное порционирование и свести практически к нулю потери продукта, которых невозможно избежать при любых других вариантах нарезки. Подмороженные мясные куски перекладываются в порционирующее устройство, состоящее из барабана с загрузочными отсеками. Сверху происходит подпрессовка продукта, за счет чего он принимает четко заданную

форму. Затем продукт нарезается на абсолютно идентичные кусочки заданной толщины и веса. Разница по весу получается минимальной и зависит от мясожирового состава нарезаемого куска.

Таким образом, линия TVI предлагает сразу несколько преимуществ: точность и высокое качество порционирования благодаря хорошей формуемости предварительно подмороженного продукта; возможность производства продуктов четко заданной формы и веса; отличный рисунок на срезе и качество среза, а также высокий выход и минимизация потерь. Кроме того, она позволяет экономить расходы на энергию на 25–30% в сравнении с традиционными способами замораживания и сократить затраты на персонал.

В линию с системой порционирования и роботом для шашлыков также стоит установить трейсилер SEALPAC, который идеально упакует лотки с готовыми шпажками. В трейсилере предусмотрены точная система обрезания пленки по внутреннему контуру Sealpac InsideCut, возможность обслуживания установки с двух сторон и цифровая система протяжки пленки, сокращающая ее расход. Кроме того, трейсилеры Sealpac являются универсальными машинами и позволяют производить классическую MAP-упаковку (с модифицированной газовой атмосферой внутри лотка), skin-упаковку, делать двойное запечатывание (TraySkin + MAP), идеальное для вертикальной выкладки, и алюминиевый лоток.

Уникальность всех машин Sealpac заключается в том, что их можно постепенно дооснащать необходимыми форматами по мере разработки новых продуктов и упаковочных форм. Кроме того, они могут быть интересны с точки зрения автоматизации процесса упаковки, так как позволяют организовать процесс таким образом, чтобы по минимуму использовать рабочую силу или не использовать вообще.

Это и многие другие комплексные упаковочные решения эксклюзивно предлагает на российском рынке компания SCHALLER. Наши специалисты охотно проконсультируют вас более подробно по всем вопросам, связанным с проектированием и комплексным оснащением предприятий по мясо- и птицепереработке, а также представят референтные проекты и посоветуют оптимальные решения исходя из своего огромного опыта и прекрасного знания рынка, техники и актуальных тенденций. **Р**



Событие:

**семинар «Тренды
в мясоперерабатывающей
отрасли и продвижении
мясной продукции 2015:
антикризисные решения»**

Дата:

5 июня 2015 года

Место проведения:

Санкт-Петербург,
отель Park Inn Pulkovskaya

Организаторы:

компания «Атлантис-Пак»
совместно с АО «Шаллер»

Участники:

представители 23 ведущих
комбинатов Северо-Западного
региона РФ, Эстонии и Латвии

Автор:

Виктория Загоровская



*Среди российских участников –
такие крупные игроки рынка, как
Великолукский мясокомбинат,
ТД «Иней», маслосырзавод
«Порховский» и многие другие.*



Семинар «Атлантис-Пак»: инновационные решения для эффективного производства

В июне в Санкт-Петербурге состоялся семинар «Тренды в мясоперерабатывающей отрасли и продвижении мясной продукции 2015: антикризисные решения», организованный компанией «Атлантис-Пак» совместно с АО «Шаллер».

Семинар собрал вместе представителей 23 ведущих пищевых комбинатов Северо-Западного региона РФ, а также партнеров из Эстонии и Латвии. Среди российских участников – такие крупные игроки рынка, как Великолукский мясокомбинат, ТД «Иней», маслосырзавод «Порховский», «Кронштадтский МК» и многие другие.

Программа семинара оказалась очень разнообразной и включала две параллельные секции: технологическую и маркетинговую.

Технологическую часть открыла компания «Шаллер». **Директор по технологиям в России Олег Осминин** познакомил гостей с обновленным ассортиментом SCHALLER PREMIUM 2.0, в который вошли инновационные функциональные добавки и комплексные смеси, объединенные в 14 ассортиментных групп.

По его словам, технологи «Шаллер» учитывают при разработке продукции ключевые потребности предприятий: экономичность, «чистая» эти-

кетка и качество продукта. Решения SCHALLER PREMIUM позволяют производить недорогие, но качественные продукты. Большой интерес вызвала, в частности, высокотехнологичная функциональная добавка на основе чистых животных белков «Премиум Эффект Супербайт», которая придает вареным колбасным изделиям отличную кусаемость, улучшает текстуру после термической обработки, а также сохраняет стабильность и упругость сосисок после повторного разогрева.

Еще одним интересным решением стал функциональный растворимый свиной тримминг в порошке с желирующими и эмульгирующими свойствами «Премиум Эффект С-Про ГОСТ». Он применяется в мясных продуктах, сухой салями и вареных колбасах, а также служит отличным средством для поднятия показателя по белку в продуктах, изготовленных по ГОСТу.

О новых и уже зарекомендовавших себя упаковочных решениях гостям рассказали старшие менеджеры по продуктам ПКФ «Атлантис-Пак» Анна Елисеева, Наталия Полякова и Владимир Смирнов. Они представили последние разработки компании, такие как оболочки АйЦел, АйПил, АйПил-Черева, Диплекс, Диплекс-Мини, Амифлекс-Мини, пакеты Амивак МВС, пленки Амистайл.

Так, Анна Елисеева посвятила свою презентацию барьерным оболочкам, напомнив, что в 1998 году «Атлантис-Пак» впервые выпустил на рынок Амифлекс, в 2004-м появились Амитекс и Амилайн, в 2005-м – Экстрафлекс. Наконец, 2013 год ознаменовался появлением оболочки Диплекс, а 2014-й – пленки Амистайл.

Высокие барьеры являются одним из условий микробиологической стабильности продуктов длительного хранения. Барьерные оболочки, многослойные, состоящие из полиамидных и полиэтиленовых слоев, предотвращают потери влаги при термообработке и хранении, а также обеспечивают продукт, прогоркание жиров, развитие микроорганизмов под воздействием O_2 и света. Таким образом, они позволяют продлить сроки годности продуктов без изменения органолептических характеристик.

«Наличие в оболочках Амитекс Элита-С и Амилайн Элита слоя ЕvОН увеличивает сроки годности колбасных изделий на основе фактора проникновения кислорода в 3–7 раз в за-



Владимир Смирнов:

«Использование айЦел тип Ф предотвращает контаминацию продукта вредными веществами копильного дыма – они задерживаются на поверхности пленки и удаляются при снятии оболочки. Другое важное преимущество состоит в том, что данное решение подходит для набивки на автоматических клипсаторах с одно-временной формовкой в оболочку с сеткой и обеспечивает увеличение выхода готовой продукции».

висимости от их толщины, – отметила Анна Елисеева. – Так, исследования, проведенные ВНИИМП им. В.М. Горбатова, подтвердили: Амилайн Элита позволяет продлить сроки хранения паштетов до 70 суток».

Она рассказала, что повысить производительность труда и тем самым уменьшить затраты помогут оболочки Амифлекс Экспресс и Амитекс Экспресс, которые используются в сухом виде (без замачивания), позволяя экономить место и время на подготовке. Они не требуют переполнения и могут наполняться «калибр в калибр»,

что обеспечивает минимальный износ частей оборудования, соприкасающихся с оболочкой (например, тормозных колец), стабильный размер и вес батоннов. Кроме того, маркировка на этих оболочках не растягивается и выглядит ярче.

Автоматизировать «ручные» процессы и снизить количество брака позволяют оболочки с контролируемой счищаемостью Амифлекс Е и Амифлекс Перфект.

«Другая интересная наша разработка – оболочка с динамической проницаемостью Диплекс, – продолжила эксперт. – Динамическая проницаемость – значительное изменение барьерных свойств по отношению к кислороду и парам воды при изменении температуры. В практике мясопереработки данное свойство означает, что при температурах термообработки колбаса в оболочке Диплекс может быть подвергнута копчению для получения продукта с традиционными органолептическими характеристиками, а при температурах хранения колбас (2–6 °C) оболочка Диплекс обеспечивает длительные сроки хранения колбасной продукции (до 60 суток), сопоставимые со сроками хранения изделий в многослойных барьерных оболочках».

Справедливость этого факта в отношении вареных, варено-копченых и полукопченых колбас подтверждают результаты исследований ФБУ «Ростовский ЦСМ».



«Для производства сосисочной продукции с фиксированным весом мы также можем предложить Диплекс-Мини – оболочку малых калибров (20–32 мм) с ароматом и вкусом копчения и сроком хранения до 30 суток», – добавляет Анна Елисеева.

Одной из последних новинок стали пленки Амистайл MB, HB и FT. Если пленки Амистайл MB, HB и HP были созданы как альтернатива рукавным оболочкам (барьерным и проницаемым) для работы на специальном оборудовании – chub-машинах, то пленка Амистайл FT предназначена для вторичной упаковки мясной и молочной продукции по технологии flow vac/flow bag.

Об инновации в группе проницаемых колбасных оболочек рассказал **старший менеджер по продуктам компании «Атлантис-Пак» Владимир Смирнов**.

«Стремясь повысить проницаемость для компонентов дыма, чтобы продукция имела органолептические показатели, более близкие колбасам в целлюлозной оболочке, а также соответствующий внешний вид, механические свойства и технологичность, мы создали АйЦел, – начал свое выступление он. – В чем ее уникальность, спросите вы? Потребитель получает модернизированную версию пластиковой оболочки, обладающую проницаемостью, сопоставимой с целлюлозной оболочкой, и работающую на автоматических клипсаторах».



Анна Елисеева:

«Наличие в оболочках Амитекс Элита-С и Амилайн Элита слоя EvOH увеличивает сроки годности колбасных изделий на основе фактора проникновения кислорода в 3–7 раз в зависимости от их толщины».

При этом пластиковая оболочка сохранила все свойственные ей преимущества: высокая проницаемость для компонентов дыма, исключение риска появления микробиологической порчи (как оболочки, так и упакованного продукта), а также химического прогоркания жира и окисления специй на протяжении всего срока годности изделия, сохранение вкуса и аромата специй, аромата дыма.

«Отдельно хочу сказать об АйЦел тип Ф, – обратился к собравшимся эксперт. – Она предназначена для изготовления ветчин в сетке со стадией копчения в шарообразной форме с последующим легким съемом оболочки вручную. Использование АйЦел тип Ф

предотвращает контаминацию продукта вредными веществами копильного дыма – они задерживаются на поверхности пленки и удаляются при снятии оболочки. Другое важное преимущество состоит в том, что данное решение подходит для набивки на автоматических клипсаторах с одновременной формовкой в оболочку с сеткой и обеспечивает увеличение выхода готовой продукции».

Также он рассказал об Амивак МВС – пакетах, предназначенных для упаковки, хранения и запекания мясной продукции. Этот пакет соответствует современным тенденциям рынка – максимально готовые решения для быстрого темпа жизни. За два года существования в ассортименте он прочно занял свою долю как в продуктовой линейке Амивак, так и на рынке.

Следующий спикер – **старший менеджер по продуктам ПКФ «Атлантис-Пак» Наталия Полякова**, подробно остановилась на сосисочно-сарделечных пластиковых оболочках.

«Многие помнят появление в 1997 году барьерной оболочки Амипак, которую в 2001 году сменила проницаемая пластиковая оболочка Амилюкс. В 2004 году на рынок выводится второе поколение проницаемых пластиковых оболочек Амицел, а 2011-й дарит нам первую в мире легкосъёмную сосисочную оболочку АйПил (iPeel), изготовленную на основе пластика», – представила она краткий исторический экскурс.



Гости семинара познакомились с последними изменениями в сфере мясопереработки, обсудили актуальные тенденции в дизайне упаковки и маркетинге продукции.



По словам специалиста, высокая проницаемость АйПил позволяет получить продукт, идентичный выпускаемому в целлюлозных и белковых оболочках, сочетать сухое и влажное копчение, при желании использовать жидкий дым, контролировать цвет конечного продукта за счет регулировки термических параметров.

«Многие люди считают, что пластиковая оболочка – не для традиционных продуктов. Это неправильная точка зрения. АйПил – лучшее решение именно для таких изделий», – уверена Наталия Полякова.

Участники семинара не только послушали доклады об инновационных решениях для эффективного производства колбас и сосисок, но и протестировали их на себе: параллельно с выступлениями проводились дегустации продуктов в оболочках «Атлантис-Пак» и со специями «Шаллер».

Теоретическую основу секции для технологов составили выступления представителей институтов Москвы и Санкт-Петербурга: научного сотрудника ВНИИМП им. В.М. Горбатова Наталии Ревуцкой и декана факультета пищевых технологий Университета ИТМО, профессора Александра Ишевского.

Вторая секция собрала маркетологов мясоперерабатывающих предприятий. На ней выступили начальник отдела дизайна ПКФ «Атлантис-Пак» Ирина Колесникова, исполнительный



Ирина Колесникова:

«Упаковка – несомненный символ сегодняшнего рынка. С точки зрения силы воздействия на покупателя она составляет серьезную конкуренцию прочим средствам продвижения товара».

директор брендингового агентства KIAN Анна Литвинцева, коммерческий директор РА «Восход» Павел Ско-сырский и шеф-дизайнер РА «Восход» Дмитрий Маслаков.

«Для успеха предприятия очень важен конкурентоспособный внешний вид выпускаемой продукции, – отметила **Ирина Колесникова**, анализируя тренды в упаковке колбас. – Российский «колбасный дизайн» зарождался и развивался благодаря усилиям именно производителей упаковки, это позволило мясокомбинатам получить упаковку, оформленную «не хуже, чем у других».

Она привела классификацию дизайна по стилям и проиллюстрировала

особенности каждого из них. Так, если европейский стиль отличают простота, лаконичность, акцент на товарном знаке, то азиатскому, как и мусульманскому, свойственно активное использование пестрых, дробных «фоновых запечаток» либо плашек с яркими рисунками и/или фотографий.

Ирина Колесникова уверена, что именно европейский стиль позволяет дизайну упаковки по-настоящему работать, доносить до потребителей важную информацию о преимуществах марки и продукта. «Упаковка – несомненный символ сегодняшнего рынка. С точки зрения силы воздействия на покупателя она составляет серьезную конкуренцию прочим средствам продвижения товара», – подчеркнула она.

«Мероприятие в Северной столице стало замечательным продолжением цикла семинаров «Атлантис-Пак» под таким же названием, прошедших ранее в Екатеринбурге и Новосибирске, – комментирует **директор филиала ПКФ «Атлантис-Пак» в Санкт-Петербурге Вячеслав Севастьянов**. – Хотелось бы отметить интересные доклады всех выступающих, благодаря которым программа оказалось очень насыщенной и легкой для восприятия одновременно. Надеюсь, что славные традиции проведения подобных деловых мероприятий продолжатся и в дальнейшем. А мы будем делать все, чтобы они стали еще более познавательными и запоминающимися. До встречи в Питере!» **МС**



ГК «Биостар»,
департамент «Натуральные оболочки»
тел.: +7 (812) 600-44-70
www.biostar.ru

Импортозамещение в производстве натуральной оболочки

Человечество научилось использовать кишки животных в качестве колбасной оболочки уже более двух тысячелетий назад. Сегодня этот натуральный продукт используется для изготовления почти 35% чрезвычайно богатого ассортимента колбасных изделий в России. Натуральные колбасные оболочки ассоциируются у современных потребителей с высоким качеством, традициями и естественным происхождением.

Натуральная оболочка обладает уникальными свойствами, что делает ее незаменимой в производстве колбасной продукции. Она экологически безопасна, достаточно эластична и прочна для использования в автоматизированном производстве и обладает высокой проницаемостью при копчении, что обеспечивает отличный вкус и запах по всему объему продукта. Кроме того, натуральная кишечная оболочка употребляется в пищу без предварительного снятия с продукта и надежно сохраняет его сочность, вкус и натуральный вид.

Департамент «Натуральные оболочки» торгово-промышленной группы компаний «Биостар» более 18 лет является надежным партнером мясоперерабатывающих предприятий в сфере поставок широкого ассортимента свиной, говяжьей и бараньей натуральных оболочек. Успешное сотрудничество с крупнейшими иностранными и российскими производителями позволяет компании предлагать своим клиентам кишечное сырье всех калибров и категорий качества.

В 2012 году с целью импортозамещения компания «Биостар» запустила собственное перерабатывающее производство по выпуску калиброванной натуральной оболочки. Основным сырьем для производства служит свиное и говяжье кишечное сырье-полуфабрикат (раннеры), полученное после убоя

Динамика роста промышленного производства свинины в условиях реализации национального проекта по АПК



скота и прошедшее первоначальную обработку.

Технологический процесс производства включает в себя ряд взаимосвязанных последовательных операций. Кишечное сырье, освобожденное от содержимого и тщательно промытое, отделенное от жира и излишних оболочек, поставляется на производство «Биостар». При приемке груза на складе особое внимание уделяется входному контролю качества и количества поставляемых товаров, отсутствию характерных скрытых дефектов. Далее на мощностях компании происходит процесс сортировки и калибровки.

На следующем этапе отрезки готовой продукции связываются в пучки, консервируются солью и упаковываются в пластиковые бочки. Весь товар перед отгрузкой клиенту проходит предпродажную подготовку и дополнительный контроль качества. Надлежащая упаковка товара и пломбирование грузовых мест гарантирует сохранность качества и исключает недостачу товара. Система маркировки цветными кольцами обеспечивает однозначную идентификацию товара.

Непрерывный контроль на каждом этапе производства с момента приемки кишечного сырья и до момента отгруз-

ки готовой продукции позволяет удовлетворить все требования клиентов, предъявляемые к качеству продукта.

В условиях ограничений Россельхознадзора на ввоз натуральной оболочки из Бразилии и стран Европейского союза на отечественном рынке регулярно наблюдаются перебои с поставками качественной натуральной оболочки.

Департамент «Натуральные оболочки» торгово-промышленной группы компаний «Биостар» активно сотрудничает с членами Национального союза свиноводов (НСС), что позволяет восполнить дефицит свиного кишечного сырья. Национальный союз свиноводов (НСС) был основан в 2009 году. На сегодняшний день эта организация объединяет около 200 предприятий, занимающих более 80% рынка промышленного производства свинины.

Благодаря принятым Национальным союзом свиноводов мерам по поддержке отечественных производителей свиноводческая отрасль демонстрирует устойчивую позитивную динамику. С 2005-го по 2014 год в промышленном секторе объем производства вырос с 420 тыс. т до 2289 тыс. т. (т. е. на 1869 тыс. т., или в 5,4 раза). За этот период в свиноводство было инвестировано около 400 млрд рублей, что позволяет надеяться на стабильный объем производства кишечного полуфабриката для производства натуральной оболочки.

На сегодняшний день департамент «Натуральные оболочки» торгово-промышленной группы компаний «Биостар» заключен ряд долгосрочных контрактов с крупнейшими производителями кишечного сырья в России и Европе, что позволяет гарантировать стабильность качества и бесперебойные поставки больших объемов натуральной оболочки своим клиентам. Использование полуфабриката натуральной оболочки российского происхождения в качестве сырья для собственного производства позволяет сократить продолжительность производственного цикла и, тем самым, произвести максимально качественный продукт.

Наряду с натуральными оболочками компания «Биостар» производит и импортирует широкий ассортимент искусственных колбасных оболочек (полиамидные оболочки, фиброузные, коллагеновые), гибких упаковочных материалов, ингредиентов и собственных функциональных смесей российским предприятиям мясоперерабатывающей промышленности. ■



BIOSTAR®

ПРОИЗВОДСТВО НАТУРАЛЬНЫХ ОБОЛОЧЕК



- Производство свиной и говяжьей натуральных оболочек
- Использование российского и импортного кишечного сырья
- Широкий ассортимент калибров
- Современное высокопроизводительное оборудование
- Контроль параметров безопасности на всех этапах производственного цикла



Санкт-Петербург
(головной офис)
+7 (495) 781-84-71

Москва
+7 (495) 781-84-71

Волгоград
+7 (8442) 56-01-31

Нижний Новгород
+7 (831) 241-31-38

Екатеринбург
+7 (343) 214-80-81

Новосибирск
+7 (383) 362-12-01

Калининград
+7 (911) 864-97-73

www.biostar.ru



Компания: **RHB-Group**
Москва,
тел.: +7 (499) 783-37-30
www.rhb-group.com

Автор: **Елена Яковлева,**
менеджер-технолог

Полиамидные оболочки Vector – основа безопасного продукта

С вступлением в силу ТР ТС 021/2011 производители мясной продукции столкнулись с рядом задач, суть которых заключается в необходимости обеспечения предупреждающих мер, снижающих риски воздействия опасных факторов на готовый продукт.

Особое внимание уделяется вопросу сохранности готового продукта в течение всего срока его годности. Согласно положению о сроках годности выпускаемой мясной продукции производитель устанавливает их самостоятельно, гарантируя потребителю качественный и безопасный продукт. В системе оценки рисков по методологии НАССР в соответствии с требованием Технического регламента одним из опасных факторов является микробиологический фактор.

Как правило, на сроках годности и сохранении товарного вида готовой продукции негативно сказывается ряд факторов, приводящих к стимулированию развития нежелательной микрофлоры в продукте. При перепадах температуры и влажности на поверхности колбасных батонов возникает конденсат, являющийся благоприятной средой для развития микроорганизмов (в том числе плесеней, дрожжей и т. д.). До вступления в силу ТР ТС 021/2011 торговые сети требовали от своих поставщиков соответствовать не только российским, но и европейским стандартам качества и пищевой безопасности. Со стороны сетей за производителями пищевой продукции постоянно и регулярно осуществляется надзор. Вопрос устойчивости к бактериальной порче продуктов высокого риска, в частности колбас, при реализации торговыми сетями по-прежнему актуален. Так, по статистике результатов сетевых аудитов на подавляющем большинстве мясопере-



Материал, из которого изготавливаются оболочки Vector, – комбинация полимеров, поэтому эти оболочки устойчивы к росту микроорганизмов и обладают барьерными свойствами.

рабатывающих предприятий самыми распространенными несоответствиями, угрожающими безопасности данной продукции, определены буквально следующие:

1. Несоблюдение санитарии и гигиены производства, на котором выпускается продукция.
2. Нарушение климатических режимов хранения готовой продукции в камерах (медленный набор температуры, недостаточная или отсутствующая циркуляция воздуха).
3. Несоблюдение температурно-влажностных режимов в автотранспорте при транспортировке продукции.

Применение вторичной упаковки под вакуумом и в МГА увеличивает сроки годности, однако приводит к удорожанию колбасной продукции. Для решения задач по снижению рисков бактериальной порчи колбасных изделий целесообразно применять барьерные оболочки, устойчивые к росту микроорганизмов и предохраняющие продукт от благоприятных условий для бактерий.

Компания RHB-Group – официальный и единственный представитель бель-

гийского производителя полиамидных колбасных оболочек Vector на территории России, Прибалтики и стран СНГ – на протяжении 20 лет дает возможность производителям колбас соответствовать самым высоким стандартам качества и безопасности продукции. Материал, из которого изготавливаются оболочки Vector, – комбинация полимеров, поэтому эти оболочки устойчивы к росту микроорганизмов и обладают барьерными свойствами. Это означает, что риски воздействия микробиологического опасного фактора на колбасы в процессе хранения минимальны. Иными словами, применение оболочек Vector способствует развитию на предприятиях системы менеджмента качества и пищевой безопасности, основанной на принципах НАССР.

Полиамидные оболочки марки Vector, поставляемые на российский рынок, полностью соответствуют требованиям ТР ТС 005/2011, экологичны (то есть рециркулируемы, маркируются пиктограммой «петля Мебиуса»). RHB-Group является первой компанией, предложившей российскому рынку уникальный тип полиамидной оболочки – Vector SKV, которая помимо барьерных свойств обладает способностью к подсушке и копчению колбас в процессе термообработки. Таким образом, производитель колбас не только уверен в сохранности продукта на протяжении минимум 15 суток с момента выработки, но и не нарушает требований НТД, предусматривающих корочку подсыхания и копчение.

Колбасы, произведенные в Vector SKV, обладают корочкой подсыхания, ароматом копчения, не теряют влагу в процессе длительных сроков хранения, не требуют применения вторичной упаковки. Ассортиментный ряд оболочек Vector включает также и традиционные многослойные барьерные оболочки, способные «законсервировать» колбасу до 90 суток. Различные свойства оболочек марки Vector, такие как глянцевая либо матовая поверхность, высокая или умеренная проницаемость для копильного дыма, средняя или повышенная растяжимость, – результат работы специалистов компании, собравших и применивших мировой опыт и результаты собственных исследований для производства широкого ассортимента оболочек марки Vector.

Подробнее об оболочках марки Vector, предлагаемых компанией RHB-Group, читайте в следующем номере. ■

Оболочки «Вектор» и сетки «РХБ»

New!



Vector FTB – реальная альтернатива
фиброузной оболочке
с барьерным слоем!



18 028 посетителей

515 компаний-участников

RosUpack 2015:

ИТОГИ И ДОСТИЖЕНИЯ

С 16 по 19 июня 2015 года в МВЦ «Крокус Экспо» состоялась юбилейная 20-я международная выставка упаковочной индустрии RosUpack, крупнейшее отраслевое событие в России и Восточной Европе. Ее организатор – Группа компаний ИТЕ.

Событие:

**20-я международная
выставка упаковочной
индустрии RosUpack**

Дата:

16–19 июня 2015 года

Место проведения:

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Организатор:

Группа компаний ИТЕ

Участники:

515 компаний из 29 стран мира

Посетители:

18 028 человек из 78 регионов
России и 55 стран мира

Площадь выставки:

22 629 кв. м

Впервые одновременно и на одной площадке с RosUpack состоялась Международная выставка оборудования, технологий и материалов для печатного и рекламного производства Printech.

На церемонии открытия мероприятий выступили почетные гости: первый заместитель председателя Комитета по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Совета Федерации РФ Сергей Лисовский; заместитель начальника управления периодической печати, книгоиздания и полиграфии Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям Геннадий Кудий; президент Национальной конфедерации упаковщиков (НКПак) Владимир Чуйков; председатель Комитета по лесному комплексу, полиграфической промышленности и упаковке Торгово-промышленной палаты РФ Евгений Тюрин; президент Российского союза химиков Виктор Иванов; генеральный директор Группы компаний «Репро-парк» – генерального спонсора выставки RosUpack 2015 – Олег Ковардаков.

В своей приветственной речи Сергей Лисовский затронул вопрос о добросовестных и недобросовестных производителях упаковки. Он сообщил, что Министерство здравоохранения РФ и Роспотребнадзор в настоящее время работают над новым техническим регламентом упаковки, которая контактирует с продуктами питания. По словам Сергея Лисовского, новый технический регламент станет хорошим стимулом для добросовестных производителей упаковки и поможет убрать с рынка недобросовестные компании.

Владимир Чуйков в свою очередь отметил, что 20 лет назад был среди участников самой первой выставки RosUpack. Мероприятие за это время значительно изменилось. «Первая выставка – очень скромный опыт, когда мы все, российские, можно сказать, советские производители, участвовали со стендами у себя в стране, но исключительно в окружении западных фирм. Сегодня мы можем видеть, какой прогресс произошел за это время», – сказал он.

Участниками RosUpack 2015 стали более 500 компаний из 29 стран мира, включая Великобританию, Германию, Италию, Испанию, Финляндию, Швейцарию, Турцию, США, Францию и Бельгию.

Свои экспозиции представили ведущие компании и лидеры рынка. Ассоциация итальянских производителей упаковочного оборудования UCIMA организовала коллективное участие компаний страны. С предложениями предприятий упаковочной индустрии Республики Казахстан посетители могли познакомиться на коллективном стенде Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST».

Почти 50 компаний остаются постоянными участниками выставки уже более 10 лет. Впервые участниками мероприятия стали 89 предприятий. Выставку посетили 18 028 человек из 55 стран мира и 78 регионов РФ. Ее участники отметили, что, несмотря на сложные экономические условия, большое число специалистов из российских и транснациональных компаний посетили RosUpack с целью заключения контрактов. Выставка этого года для многих компаний-участников стала площадкой для демонстрации новинок оборудования.


По традиции в рамках выставки прошли мероприятия деловой программы, сформированной при поддержке профессиональных ассоциаций и ведущих компаний индустрии. Так, 17 июня прошла конференция «Полимерная упаковка в России», организованная Российским Союзом химиков. Среди тем, которые обсуждались экспертами на конференции, – госрегулирование отрасли полимерной тары, экономика и технологии производства полимерной упаковки, зарубежные и российские тенденции в области сырьевого обеспечения, сохранение конкуренции на рынке полипропиленовой упаковки. В этот же день состоялись VII Международная конференция компании TOSAF «Практика применения добавок для пластика» и конференция «Некоторые аспекты управления затратами на гибкую упаковку в период импортозамещения».

Для специалистов, заинтересованных в оптимизации работы склада, 18 июня была организована конференция «Рынок логистики в России. Эффективные решения в условиях кризиса». Национальная конфедерация упаковщиков собрала специалистов для обсуждения состояния упаковочного рынка в России в рамках конференции «Российский упаковочный рынок в новых экономических и геополитических условиях». День завершился еще одним мероприятием деловой программы – конференцией «Прямое лазерное гравирование. Оптимизация печатного процесса при помощи гильз прямого гравирования».

В рамках выставки уже в четвертый раз проходил конкурс на лучшую упаковку PART Awards (Packaging, Art, Research, Technology). В нем ежегодно участвуют производители готовой упаковки для всех отраслей промышленности, тары и этикеточной продукции, дизайнерские агентства, студенты профильных вузов.

Церемония награждения лауреатов конкурса состоялась 18 июня. Награды вручались в трех номинациях: «Производитель года» (категории «Продовольственные товары», «Косметика», «Транспортная тара», «Бытовая химия»), «Концепт года» и «Этикетка».

Среди победителей – такие известные в отрасли компании, как ГК «ГОТЭК», ЗАО «Конфлекс-СПб», ООО «Одинцовская фабрика «КОМУС – упаковка» и др.

В 2016 году международная выставка упаковочной индустрии RosUpack состоится 14–17 июня в МВЦ «Крокус Экспо». 



WorldFood

Moscow

ufi
Approved
Event

24-я Международная выставка
продуктов питания

14-17 сентября 2015

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор
выставки



Получите билет
www.world-food.ru





НОВИНКА

CRF

Фиброузная оболочка CRF:

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



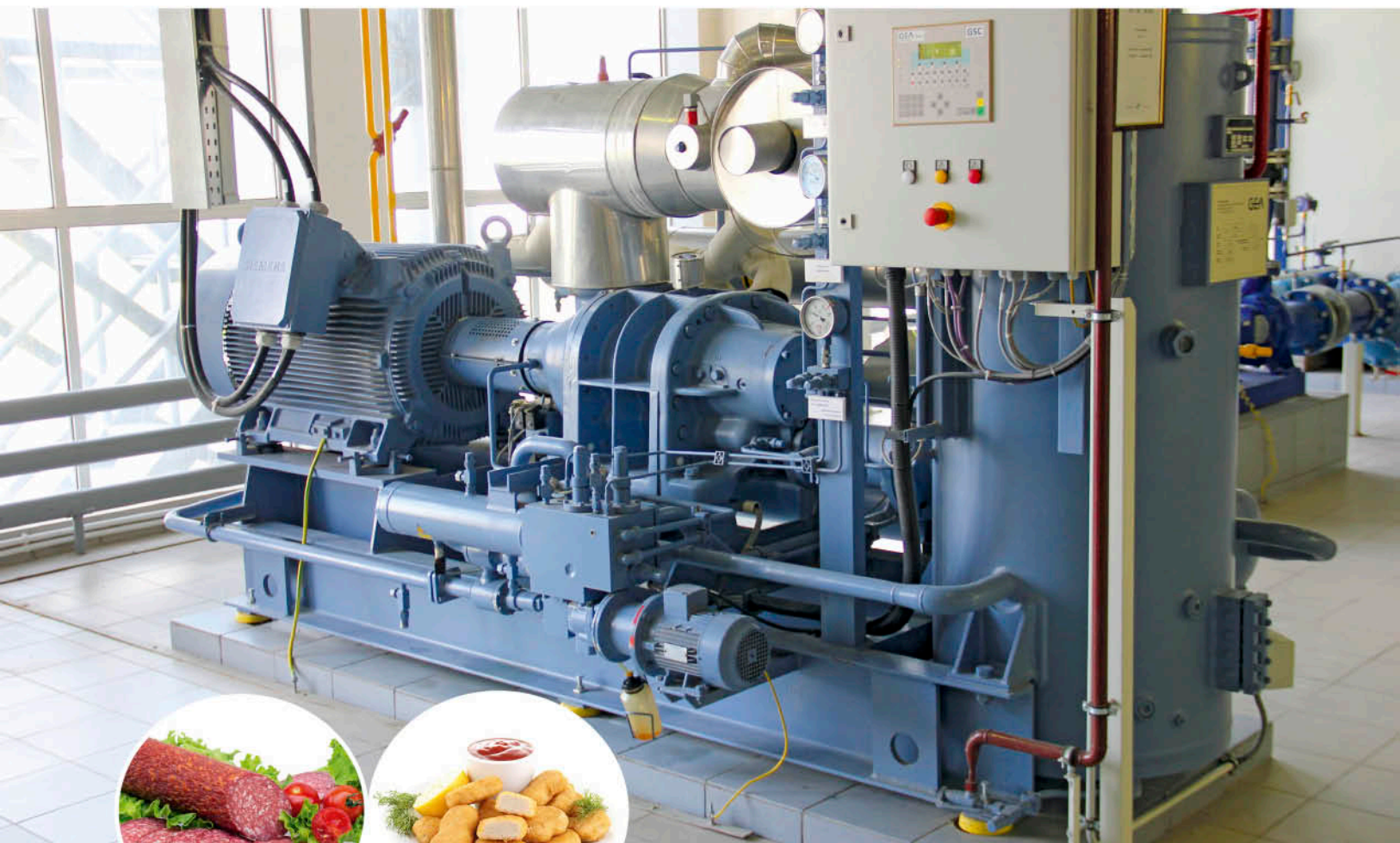
Always around

Московское представительство компании «ВискоТипак»

www.viskoteepak.com, тел. +7 (499) 745-00-48, e-mail: info@viskoteepak.com

WIENIE-PAK | FIBROUS | NOVA | viskoteepak.com

Промышленные холодильные установки для мясоперерабатывающей отрасли



ПРОЕКТИРОВАНИЕ / ПРОИЗВОДСТВО / МОНТАЖ / СЕРВИС / ЗАПЧАСТИ / ЭНЕРГОАУДИТ

GEA – один из крупнейших производителей системных решений с широким спектром обрабатывающих отраслей промышленности. Работающий по всему миру технологический концерн специализируется на производстве техники и компонентов для производственных процессов в различных сегментах рынка.

Чтобы стать еще ближе к клиентам, компания GEA перешла на новую организационную структуру. На уровне страны все наши операции по продажам и обслуживанию теперь выполняет одна региональная организация GEA, которая является единым центром связи с клиентами.

Москва, 105094, ул. Семеновский Вал, 6А. Тел: (495) 787-20-11, факс: (495) 787-20-12, www.gearef.ru, www.gea.com

Инженерные решения, улучшающие мир

Место:

Россия,
Санкт-Петербург

Дата:

4–7 ноября
2015



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

KORMA.pro

FEEDS.pro

ингредиенты

оборудование

технологии

импортозамещение
кормовых культур

В НОЯБРЕ 2015 ГОДА МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ **KORMA.PRO** СОБЕРЕТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЕДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ КОМБИКОРМОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ УЧАСТНИКОВ – ПОДВЕДЕНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ ИТОГОВ 2015 ГОДА, РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КОМБИКОРМОВОЙ ИНДУСТРИИ, ОБЗОР НОВЫХ ПРОЕКТОВ И МНОГОЕ ДРУГОЕ. ОТЛИЧИТЕЛЬНОЙ ОСОБЕННОСТЬЮ КОНФЕРЕНЦИИ СТАНЕТ **ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ**, ВО ВРЕМЯ КОТОРОГО ГОСТИ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ СМОГУТ ОБСУДИТЬ АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОРМОВ. СВОБОДНОЕ ОБЩЕНИЕ В НЕПРИНУЖДЕННОЙ ОБСТАНОВКЕ ПОЗВОЛИТ КАЖДОМУ ВЫСКАЗАТЬ СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ.

КУЛЬТУРНАЯ ПРОГРАММА включает экскурсии по достопримечательностям САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, В ЧАСТНОСТИ ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ВЕЧЕРНЕЕ ПОСЕЩЕНИЕ ИСААКИЕВСКОГО СОБОРА, ВО ВРЕМЯ КОТОРОГО ГОСТИ СМОГУТ НАСЛАДИТЬСЯ ПЕНИЕМ КАМЕРНОГО ДЕТСКОГО ХОРА И УВИДЕТЬ ПЕТЕРБУРГ С ВЫСОТЫ ПТИЧЬЕГО ПОЛЕТА.



INTERNATIONAL
CONFERENCE

FEEDS.pro



сфера
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

ОРГАНИЗАТОР КОНФЕРЕНЦИИ – ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «СФЕРА»

WWW.FEEDS.PRO.2015.SFERA.FM

АМИСТАЙЛ ФТ

Термоусадочная пленка для вторичной упаковки пищевых продуктов
по технологии «флоу бэг»/«флоу вак» (трехшовные пакеты с вакуумированием и термоусадкой)

НОВИНКА!

- Широкий ассортимент
- Увеличенные сроки годности продукции
- Надежная защита от механических воздействий
- Работа на автоматических линиях на высокой скорости
- Надежная герметизация упаковки за счет прекрасная свариваемости
- Снижение веса упаковки на единицу продукции благодаря малому удельному весу
- Отличная усадка, прозрачность и блеск: эффектно демонстрируйте и выделяйте свой продукт на прилавке!



Телефон горячей линии: 8 800 500-85-85 - для России
+7 863 255-85-85 - для стран ближнего и дальнего зарубежья
info@atlantis-pak.ru
www.atlantis-pak.ru



UNITY

FOOD MACHINERY

Приглашаем Вас посетить
наш стенд на выставке
"АГРОПРОДМАШ-2015"
с 5 по 9 октября. Москва,
"Экспоцентр", павильон 2,
зал 3, стенд 23 В 80



АГРО ПРОД МАШ

5-9 ОКТАБРЯ



Оборудование
для мясопереработки

Оборудование
для термообработки,
охлаждения и заморозки

Весовое
оборудование

Гигиена
предприятия

Вспомогательное
оборудование



MADE IN RUSSIA

г.Ярославль, ул.Пожарского 66А, тел.: 8-800-100-73-01, +7 (4852) 58-44-53,
+7 (4852) 94-74-00, +7 (4852) 94-74-99, Email: trade@unitym.ru www.unitym.ru